



**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ

Київ 2008

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ**

За науковою редакцією
Я.В. Белінської

Київ 2008

УДК 330.3+330.34.014
ББК 65.011+65.261
Ф – 59

Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу НАУ
заборонено

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії управління (протокол №6 від 6.12.2007).

Рецензенти:

Кононенко Віталій Іванович, доктор економічних наук, професор
Кириченко Олександр Анатолійович, доктор економічних наук, професор
Бурлака Григорій Григорійович, доктор економічних наук, професор

Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: Колективна наукова монографія / Під ред. Я.В. Белінської. – К.: Національна академія управління, 2008. – 212 с.

ISBN 978 – 966 – 8406 – 32 – 4

Монографія присвячена фінансово-економічним проблемам розвитку економіки України в умовах глобалізації. Викладені теоретико-методологічні питання розробки стратегії входження України у світове господарство та формування фінансово-економічного механізму цього процесу. В основу викладу матеріалу монографії покладені багаторічні дослідження науковців в галузі економічної теорії, фінансів та банківської справи, які були апробовані на сторінках авторитетного журналу «Актуальні проблеми економіки» в 2004–2007 роках. В монографії обґрунтовано шляхи забезпечення структурно збалансованого економічного зростання економічної системи України та її ефективного міжнародного співробітництва, визначені напрями вдосконалення всіх ланок господарської системи.

УДК 330.3+330.34.014
ББК 65.011+65.261
Ф – 59

© Авторський колектив, 2008
© Майнові, ВНЗ «Національна академія управління», 2008

ISBN 978 – 966 – 8406 – 32 – 4

Авторський колектив наукової монографії «Економічний розвиток України в умовах глобалізації»:

Белінська Яніна Василівна, доцент кафедри міжнародної економіки Національної академії управління, м. Київ (підрозділи 2.4).

Будкін Віктор Сергійович, головний науковий співробітник Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, м. Київ, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України (підрозділи 1.4)

Голяк Юрій Борисович, доцент кафедри економічної кібернетики Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету, м. Київ, кандидат економічних наук (підрозділи 1.3, 5.2)

Гуменюк Олег Іванович, аспірант Національної академії управління, м. Київ (підрозділи 2.3)

Дворак Марія Степанівна, аспірант Київського національного торговельно-економічного університету (підрозділи 3.3)

Дишко Ірина Юріївна, аспірант Національної академії управління, м. Київ (підрозділи 4.4)

Домбровський Владислав Сергійович, асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки Української академії банківської справи Національного банку України, м. Суми (підрозділи 3.4)

Єрохін Сергій Аркадійович, ректор Національної академії управління, м. Київ, доктор економічних наук, професор (підрозділи 1.1)

Касич Алла Олександрівна, завідувач кафедри обліку і аудиту Кременчуцького державного політехнічного університету, кандидат економічних наук, доцент (підрозділи 5.1)

Кириченко Максим Михайлович, аспірант Міжрегіональної академії управління персоналом, м. Київ (підрозділи 3.1, 3.2)

Контурова Світлана Михайлівна, старший викладач кафедри маркетингу Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління (підрозділи 2.1)

Марцин Володимир Степанович, завідувач кафедри фінансів Львівського банківського інституту Національного банку України, доктор економічних наук, професор, академік Академії наук вищої школи України (підрозділи 3.5)

Михайловська Оксана Володимирівна, докторант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету, м. Київ, кандидат економічних наук, доцент (підрозділи 4.7)

Пластун Вячеслав Леонідович, старший викладач кафедри фінансів Української академії банківської справи Національного банку України, м. Суми, кандидат економічних наук (підрозділи 3.4)

Полонський Вячеслав Григорович, професор кафедри економіки Національного транспортного університету, м. Київ, кандидат технічних наук, професор (підрозділи 4.1)

Рибчук Анатолій Васильович, завідувач кафедри економіки Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка, кандидат економічних наук, доцент (підрозділи 1.2)

Смерека Світлана Богданівна, викладач кафедри фундаментальних дисциплін Тернопільського комерційного інституту (підрозділи 4.6)

Сунцова Олеся Олександрівна, заступник завідувача кафедри фінансів Національного університету ДПС України, м. Ірпінь, кандидат економічних наук, доцент (підрозділи 2.6)

Хамініч Світлана Юріївна, завідувач кафедри маркетингу та менеджменту Дніпропетровського національного університету, кандидат економічних наук, доцент, дійсний член (академік) Міжнародної кадрової академії (підрозділи 2.2)

Цеханович Віктор Борисович, здобувач Луганського національного педагогічного університету ім. Т. Шевченка, викладач кафедри фінансів Керченського факультету Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій (підрозділи 2.5, 5.3)

Чибіскова Галина Сергіївна, аспірант Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ (підрозділи 4.5)

Шерстюк Ростислав Володимирович, здобувач Національної академії управління, президент компанії "Сатурн Дейта Інтернешнл", м. Київ (підрозділи 4.2)

Шубравська Олена Василівна, головний науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ, доктор економічних наук, старший науковий співробітник (підрозділи 4.3)

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ I. Сутність і механізми сучасної глобалізації	8
1.1. Фінансово-економічний механізм глобалізації	8
1.2. Глобальна виробнича інфраструктура як результат розширення інтернаціоналізації господарського життя	16
1.3. Інтернаціоналізація міжгалузевого виробництва, її причини та ефективність	21
1.4. Регіоналізація міжнародної торгівлі в умовах глобалізації	25
Розділ II. Особливості розвитку України в умовах глобалізації	31
2.1. Головні чинники і наслідки розвитку економіки України в умовах глобалізації	31
2.2. Конкурентоспроможність в реаліях сьогодення	37
2.3. Організаційно-фінансові аспекти активізації інноваційно- інвестиційних процесів	45
2.4. Завдання та специфіка валютно-курсової політики в умовах глобалізації	59
2.5. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	69
2.6. Фінансовий аспект регіонального економічного розвитку України в умовах глобалізації	74
Розділ III. Фінансова інтеграція України	81
3.1. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні	81
3.2. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України	89
3.3. Вплив глобалізації світової економіки на розвиток українського ринку страхових послуг	96
3.4. Іноземний капітал на страховому ринку України	101
3.5. Іноземне інвестування в економіку України та його регіональна характеристика (на прикладі Львівської області)	108
Розділ IV. Проблеми становлення господарського комплексу в умовах глобалізації	117
4.1. Світова організація торгівлі та перспективи розвитку підприємництва в Україні	117
4.2. Развитие нефтегазового комплекса Украины в условиях глобализации мирового ТЭК	123
4.3. Перспективи розвитку аграрного сектора економіки України в умовах посилення лібералізації зовнішньої торгівлі	131
4.4. Експортний потенціал лісових ресурсів: сучасний стан та перспективи розвитку	144
4.5. Стандартизація та сертифікація як необхідні умови торгівлі продукцією біоенергетики	149
4.6. Оцінка ефективності міжнародної торгівлі ліцензіями	158
4.7. Сучасні тенденції міжнародної співпраці у сфері винахідництва	167
Розділ V. Стратегія входження України у глобальну економіку	178
5.1. Інтеграційні завдання України в умовах трансформації моделі розвитку глобальної економіки	178
5.2. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції	190
5.3. Еврорегиональная деятельность Украины: проблемы и перспективы	202

ВСТУП

Невпинне зростання взаємозалежності і взаємопов'язаності національних економік в умовах поширення процесів економічної глобалізації вимагають ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей та наслідків інтеграції нашої країни до міжнародного поділу праці. Необхідність пошуку найбільш раціональних шляхів включення України в систему світового господарства обумовлена потребою реалізації взаємовигідного співробітництва. Досвід інтеграції зарубіжних країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку та конкурентними можливостями демонструє багатогранність комплексу чинників, які формують передумови для прискорення розвитку національних економік, або гальмують його.

За таких умов об'єктивно обумовленими є намагання кожної з країн обрати оптимальну стратегію та тактику економічної політики інтеграції, спрямовані на запобігання негативному впливу економічної глобалізації на стан національної економіки та максимальну реалізацію її можливостей. В умовах глобалізації світової економіки ускладнюються механізми забезпечення конкурентних переваг, постійно зростає конкурентний тиск на світових ринках. У відповідності із цим, пасивні дії будь-якої країни в системних процесах розвитку світової економіки об'єктивно визначають її роль в якості периферії, звують можливості брати участь у стратегічних видах міжнародної економічної діяльності (зокрема, інтернаціоналізація НДДКР, високотехнологічна торгівля, міжнародна науково-технічна кооперація та ін.). Динамізм змін сучасної світової економіки ставить перед національними економіками завдання невідкладної розбудови господарських комплексів для забезпечення їхнього збалансованого майбутнього розвитку. Дотримання цього принципу передбачає корегування внутрішніх параметрів економічного розвитку, які повинні генерувати внутрішні «рушії» сталого зростання.

Стратегічною метою України проголошено її інтеграцію до європейської економічної спільноти. Перспективи такої інтеграції залежать від формування інвестиційних та інноваційних ресурсів, спроможності економіки до структурно-технологічної адаптації відповідно до нових викликів глобального середовища, зростання наукоємних, інноваційних виробництв та економічної діяльності з високою часткою доданої вартості, розширення експорту товарів на кінцевих технологічних стадіях виробництва. В цьому контексті постає питання визначення інструментів державної політики, які поглиблять співпрацю з ЄС на основі ефективної реалізації національних інтересів.

Як засвідчує досвід України, так само як і інших країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, глобалізація насамперед несе позитивний ефект країнам, які мають більш високий рівень економічного розвитку, залишаючи іншим країнам місце аутсайдерів. Відносно швидке залучення України до світового поділу праці виявило нездатність більшості національних виробників змагатися за зовнішні ринки та утримувати конкурентні позиції навіть на внутрішньому ринку, призвівши до негативних структурних зрушень

вітчизняного виробництва та експорту в напрямку значного збільшення частки продукції з низьким рівнем добавленої вартості та високою енерго-, матеріало- та працемісткістю.

Відтак природним є зростання ролі та відповідальності держави у виробленні адекватної програми дій в напрямку подолання суперечностей економічного розвитку. Це потребує переосмислення низки фундаментальних положень економічної політики, яка досі будується в Україні на підґрунті пріоритетності завдань макроекономічної стабілізації, розробленому в середині 90-х рр. минулого століття. Нині потрібний перехід до гнучких стратегій та механізмів економічної політики, спрямованих на динамічний розвиток національної економіки в умовах економічної глобалізації.

Метою пропонованої монографії є дослідження основних чинників, які формують конкурентне становище української економіки на сучасному етапі, суперечностей та перешкод на шляху включення її до процесів глобалізації. На підставі проведеного дослідження розроблено рекомендації і пропозиції щодо підвищення рівня конкурентоспроможності окремих галузей та господарського комплексу України в цілому на засадах активізації внутрішніх джерел розвитку, інтенсифікації інвестиційних та інноваційних процесів, формування дієвого конкурентного середовища. Запропоновано комплекс конкретних заходів у сферах грошово-кредитних та валютних відносин, зовнішньоторговельної політики, податкового регулювання, бюджетної політики, організаційних інструментів мотивації ефективної ринкової поведінки суб'єктів господарювання.

Перший розділ монографії присвячено аналізу сутності і механізмів сучасної глобалізації, чинників, які впливають на інтернаціоналізацію господарського життя. Розглянуто проблеми інтернаціоналізації міжгалузевого виробництва, регіоналізації міжнародної торгівлі, формування глобальної виробничої інфраструктури.

У другому розділі надано оцінку сучасного стану розвитку економіки України, розглянуто особливості її входження до міжнародного поділу праці та потенціал зміцнення її позицій на світовому ринку.

У третьому розділі викладено основні механізми фінансової інтеграції України та комплекс рекомендацій щодо забезпечення розвитку банківської, страхової, інвестиційної сфер.

Четвертий розділ присвячений окремим проблемним аспектам формування господарського комплексу України в частині становлення потужної системи підприємництва в контексті приєднання до СОТ, розвитку нафтогазового комплексу, аграрного сектора, активізації процесів стандартизації і сертифікації, торгівлі ліцензіями та співпраці у сфері винахідництва.

Нарешті, в п'ятому розділі в узагальненому вигляді викладено основи стратегії входження України у глобальну економіку.

Розділ I. Сутність і механізми сучасної глобалізації

1.1. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Українська економіка є однією з найбільш інтегрованих у світову економіку. Тому розуміння сучасних міжнародних інтеграційних процесів, які охоплюються поняттям «глобалізація», є дуже важливим для формування наукового підґрунтя стратегії розвитку економіки України на початку XXI століття.

Глобалізація стала важливим реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найвпливовіших сил, які визначають подальший хід розвитку нашої планети. Як геополітичний процес, вона охоплює всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку тощо.

Глобалізм – науковий напрям, який оформився на початку 90-х рр. XX ст. у «доктрину ТФН» (Toffler, Fukuyama, Huntington). Йдеться про трьох відомих дослідників: О. Тоффлера [3; 4], Ф. Фукуяму [7] і С. Хантінгтона [6], які, незалежно один від одного, в різні часи спробували системно дослідити майбутнє людства. Сутність нового вчення пов'язана з апологетикою так званого «золотого мільярда». Інколи говорять про «принцип 20/80», згідно з яким 20% населення земної кулі використовує 80% її ресурсів. Глобалізація містить як позитивні, так і негативні аспекти. Її позитивний вплив пов'язаний з потенціальними конфліктами, які вона може викликати, хоча їх можна уникнути шляхом розвитку глобального співробітництва на основі політичних угод або створення нових міжнародних інститутів. Під глобалізацією у даному випадку розуміється величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах дедалі відкритішої, інтегрованої світової економіки, яка не визнає кордонів. Йдеться не тільки про традиційну зовнішню торгівлю товарами і послугами, а й про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, інформацією та ідеями, переміщення людей.

Існують різні підходи до аналізу процесу глобалізації і робиться безліч спроб теоретичного осмислення феномена глобалізації.

Протягом останніх десятиріч стали зрозумілими джерела глобалізації. Перше – це *технологічний процес*, який призвів до різкого скорочення транспортних і комунікаційних витрат, значного зниження витрат на опрацювання, зберігання і використання інформації. Інформаційне обслуговування безпосередньо пов'язане з успіхами в інформатиці – створенням електронної пошти, Інтернет.

Друге джерело глобалізації – *лібералізація торгівлі та інші форми економічної лібералізації*, які викликали обмеження політики протекціонізму і зробили світову торгівлю більш вільною. У результаті було істотно знижено тарифи, усунуто багато інших бар'єрів у торгівлі товарами і послугами. Інші лібералізаційні заходи спричинили посилення руху капіталу та інших чинників виробництва.

Третім джерелом глобалізації можна вважати зміна організаційних форм управління значне *розширення сфери діяльності компаній*, що стало можливим у результаті як технологічного прогресу, так і більш широких горизонтів управління на основі нових засобів комунікації. Компанії, які орієнтувалися винятково на місцеві ринки, розширили свої виробничі та збутові можливості, вийшовши на національний та міжнародний рівні.

Подібні структурні зміни зміцнюють позиції таких компаній, збільшують їхній прибуток, підвищують продуктивність, що дозволяє їм обирати джерела постачання сировини, відкривати виробництво й освоювати ринки в інших країнах, швидко пристосовуючись до мінливих умов. Практично всі великі підприємства мають у своєму розпорядженні мережу філій або стратегічні союзи, які забезпечують їм необхідний вплив і гнучкість на ринку. В межах подібних багатонаціональних корпорацій нині здійснюється майже третина світової торгівлі.

Слід звернути увагу на такий момент: з появою глобальних підприємств міжнародні конфлікти значною мірою перемістилися з державного на фірмовий рівень, і боротьба точиться не між країнами за територіальні володіння, а між фірмами за частку на світовому ринку. Деякі політики і дослідники не без підстав убачають у таких компаніях загрозу інституту державності. В будь-якому разі зрозуміло, що багатонаціональні підприємства та інші структури – як приватні, так і державні – перетворилися на основних дійових осіб глобальної економіки.

Четвертою причиною глобалізації можна назвати *досягнення одностайності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі*. Початок цьому був покладений оголошеною у 1978 р. реформою в Китаї, за якою відбулися політичні та економічні перетворення в державах Центральної та Східної Європи і розпад СРСР. Цей процес призвів, як вважають фахівці, до ідеологічної конвергенції, тобто на зміну суперечностям між ринковою економікою Заходу і соціалістичною економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему економіки. Уряди цих країн та сили в міжнародних організаціях і країнах з розвиненою ринковою економікою, що їх підтримали, сконцентрували свою увагу на трьох умовах переходу до ринку: стабілізації макроекономіки, лібералізації цін і приватизації державних підприємств. При цьому, на жаль, недооцінювалася важливість формування ринкових інститутів, необхідність створення умов для розвитку конкуренції, ігнорувалася особлива роль уряду в сучасній змішаній економіці.

П'ята причина криється в *особливостях культурного розвитку*. Йдеться про тенденції формування «однорідних» засобів масової інформації, мистецтва, попкультури, використання англійської мови як засобу міжнародного спілкування. Частково через це деякі країни, особливо Франція та інші європейські

держави, розглядають глобалізацію як спробу США досягти культурної, економічної та політичної гегемонії. Вони вважають глобалізацію, по суті, новою формою імперіалізму або новою стадією капіталізму в епоху електроніки. Інші бачать у глобалізації нову форму колоніалізму, за якої роль нової метрополії відіграють США, а її колоній – більшість інших країн, що постачають туди не тільки сировину, як це було раніше, а й обладнання, робочу силу, капітал та інші необхідні для виробничого процесу компоненти, будучи водночас частиною глобального ринку збуту.

Коротко *глобалізацію можна визначити як вищу стадію інтернаціоналізації. У більш широкому розумінні глобалізація – це сукупність таких процесів і явищ, як транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації та міждержавне переміщення людей; переважання орієнтації на світовий ринок у торгівлі, інвестуванні та інших трансакціях (на рівні фірм); територіальна та інституціональна інтеграція ринків.* Характерною особливістю тут є міжнародні потоки, які в умовах лібералізації майже або зовсім не контролюються національними законодавствами. В основному, це потоки капіталу та інформації.

Історичне коріння глобалізації сягає процесу інтернаціоналізації, який з позицій окремих країн розвивається у двох напрямках – усередину і назовні. Розвиток усередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технологій, інформації у сфері внутрішнього споживання певної країни. Розвиток назовні характеризується переважанням орієнтації країн на світовий ринок і глобальною експансією фірм у торгівлі, інвестиціях та інших операціях. Головним наслідком цього процесу, поряд із зростанням взаємозалежності держав, є просторова та інституційна інтеграція ринків.

Важливим компонентом процесу інтернаціоналізації й одним з основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації, в межах якої певна частка виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від рішень міжнародних центрів за межами конкретної держави. Провідними силами тут виступають транснаціональні компанії (ТНК), які самі є одночасно і результатом, і головними діючими особами інтернаціоналізації.

Процес глобалізації економіки прискорився в останні десятиріччя, коли різні ринки, зокрема – капіталу, технологій і товарів, а певною мірою і праці, ставали дедалі більш взаємопов'язаними та інтегрованими в багатозарову мережу ТНК. Ці досить впливові, добре організовані утворення постійно прагнуть до формування нових зв'язків у виробництві, продуктових розробок, дизайну, товарної універсалізації та маркетингу. Вони постійно спрямовані на експансію, прагнуть виходу на нові ринки, виступають за єдині ліберальні правила господарської гри, а також є важливим інструментом глобалізації ринків шляхом розширення інформаційної інфраструктури, яка прискорює укладання і знижує витрати господарських операцій. Хоча певна кількість ТНК оперує в традиційному торговельному секторі, в цілому міжнародні фірми виступають за промислову реструктуризацію багатьох країн, що розвиваються, шляхом створення нових галузей, зокрема автомобільної, нафтохімічної, машинобудівної, електронної та інших, і модернізації традиційних, включаючи текстильну і харчову.

У межах процесу глобалізації склався комплекс відносин між його учасниками. Деякі з цих відносин мають інтеграційну спрямованість, інші можуть призвести до дезінтеграції та розколу. Суперечливість самого процесу інтернаціоналізації і збереження дієвих державних структур залишаються важливими джерелами конфліктів у сучасній світовій системі, попри численні спроби їхньої гармонізації. Форми прояву і наслідки конфліктів, а також засоби і можливості їх розв'язання є різними в окремих групах країн. Відмінності визначаються характером взаємозв'язків у даній системі і рівнем розвитку відповідних країн, а також специфікою їхніх соціальних, ідеологічних і культурних структур.

Основною сферою глобалізації є міжнародна економічна система (світова економіка), тобто глобальні виробництво, обмін і споживання, здійснювані підприємствами в національних економіках і на всесвітньому ринку. Наприкінці ХХ ст. міжнародна економічна система перетворилася на складну структуру, що нараховує близько 210 держав. Усі вони тією чи іншою мірою беруть участь у виробництві сукупного продукту і намагаються будувати і регулювати свої національні ринки.

Процес глобалізації проходить в умовах сильно поляризованої в плані економічної потужності та можливостей світової системи (табл. 1).

Таблиця 1. Поляризація між різними регіонами світової економіки в 2003 р. [10]

Країни за регіонами та інтеграцією	ВВП на душу населення	
	дол. США	у порівнянні з Україною, рази
Світ	8760	1,4
Розвинені країни	30970	4,9
Країни ЄС	27840	4,4
США	39710	6,3
Люксембург	61220	9,7
Німеччина	27950	4,4
Росія	9620	1,5
Україна	6250	1,0

Таке становище є потенційним джерелом ризиків, проблем і конфліктів. Кілька провідних країн контролюють значну частину виробництва і споживання, навіть не вдаючись до політичного або економічного тиску. Їхні внутрішні пріоритети і ціннісні орієнтири накладають відбиток на всі найбільші сфери інтернаціоналізації.

Фінансовий блок – це найскладніший і найбільш розвинений у плані інтернаціоналізації процес, що є результатом поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп. За темпами приросту обсяг позик на міжнародному ринку капіталу в попередні 10–15 років перевищив на 60% обсяг зовнішньої торгівлі і на 130% – валовий світовий продукт [10]. Збільшується кількість міжнародних організацій-інвесторів. У глобалізації фінансів часто вбачають причину зростання спекуляцій, відтягнення зі спекулятивними цілями капіталу від виробництва і створення нових робочих місць.

Процес фінансової глобалізації сконцентрований передусім у трьох основних центрах світової економіки – США, Західній Європі та Японії; фінан-

сова ж спекуляція виходить далеко за межі цієї тріади. Глобальний оборот на ринку валют щодобово сягає 0,9–1,1 трлн. дол. США [10]. Приплив спекулятивного капіталу може не тільки перевищити потреби тієї чи іншої країни, а й дестабілізувати її становище.

Насправді є лише кілька прикладів справді глобальних фінансових операцій, які не піддавалися контролю зацікавлених країн. У світі налічується тільки 15–20 фінансових ринків, які реально є глобальними в тому значенні, що на них здійснюються великі операції з облігаціями, акціями і валютою в міжнародному масштабі на товарних і фондових біржах, а також надається широка гама універсальних послуг. Лондон, наприклад, завоював міцну провідну позицію у світі завдяки фінансовій могутності та міжнародним зв'язками своїх інститутів, а також у результаті концентрації контролю над товарними, валютними, фондовими і страховими ринками.

Кількість глобальних фінансових груп є ще невеликою, але вона швидко збільшується внаслідок злиття банків, страхових компаній, іпотечних кредитних установ, зростання інвестиційної активності пенсійних фондів і фондів взаємної підтримки. Ці інститути є основним засобом глобалізації на фінансовому ринку. Розподіл активів йде, головним чином, лінією інституціональних інвесторів, кількість яких постійно збільшується. У зв'язку зі зростанням їхніх фондів і послабленням обмежень на інвестиції виникла нова спеціалізація діяльності – управління глобальним інвестиційним портфелем. Її завдання полягає в пошуку можливості вигідних капіталовкладень, підвищенні їхньої віддачі, оптимальному розподілі ризиків.

На міжнародному рівні робилися численні спроби стабілізувати світові фінанси, знизити ризики країн, фірм, окремих осіб. З середини 70-х років ХХ ст. керівники міжнародних банків намагаються спільними зусиллями створити глобальну мережу безпеки. В межах МВФ також здійснено кроки з розробки глобального механізму для вирішення непередбачених ситуацій на фінансовому ринку. Втім, швидка глобалізація фінансів, як і раніше, залишається найважливішою причиною вразливості світової економіки. Інтеграція фінансових ринків підвищує ризик системних збоїв.

Очевидно, що потоки капіталів, які спостерігаються сьогодні у світі, різко зросли протягом останніх п'ятнадцяти років. Іноземний капітал у формі портфельних інвестицій приховує в собі певну загрозу для національної економіки, тому що може зникнути з країни настільки ж швидко, як і з'явився. На це нарікають лідери низки країн у різних частинах світу, відзначаючи великий збиток, нанесений відпливом притягнутого ззовні капіталу. В принципі – це вільний, нічим не зв'язаний капітал.

Разом із тим, якщо говорити про прямі іноземні інвестиції, то в цьому випадку вкладені гроші міцніше прив'язані до місцевого господарства, їхня ліквідність незначна, їх важко вилучити і повернути в країну інвестора. Щодо інвестицій у цінні папери, то це, безсумнівно, більш вільна, рухлива форма капіталу. Проте, власники цінних паперів у будь-якій країні, чи то Чеська Республіка, чи Малайзія, у принципі не бажають, щоб їхній капітал був цілком вільний. Вони хочуть зробити повноцінні вкладення на відносно тривалий термін, щоб дістати гарантований прибуток. Капітал у формі цінних паперів не можна

вважати цілком вільним. Тому посилення на те, що в результаті глобалізації виникне загроза для макроекономічної політики через наявність великих мас «вільного» капіталу, навряд чи переконливі.

Треба, однак, визнати, що великомасштабні потоки капіталу зобов'язують держави дотримуватися макрофінансової дисципліни. Це означає, що якщо урядова політика, наприклад, занадто ризикована чи недостатньо гнучка, загрожує стабільності національної валюти чи економіки в цілому, то доступ до міжнародного ринку капіталу може бути утруднений, що позбавить країну необхідних фінансових засобів. Це можна розглядати як форму критичного ставлення зовнішніх інвесторів до політики країни, що виражається у відмові надати їй необхідні фонди.

У цілому ж варто визнати, що глобальні капітальні потоки є великою перевагою глобалізації, хоча і нав'язують країнам певну дисципліну і правила гри. У той же час глобалізація фінансових ринків означатиме, що управлінські помилки великого «гравця» на світовому ринку здатні призвести до реальних втрат не лише відповідної організації чи країни, але й інших учасників, включаючи банківські системи цілих країн.

За умов глобальної економіки більшість держав (на відміну від передових індустріально розвинутих країн) є безпорадними в боротьбі з внутрішніми наслідками коливань валютних курсів, спекулятивного руху капіталів та інших чинників нестабільності, пов'язаних із глобалізацією фінансів.

Нова технологічна революція є джерелом важливих структурних та інституціональних зрушень у співвідношенні між виробництвом і послугами, а також у відповідних секторах, що веде до принципових змін на світовій економічній карті.

В останні 15–20 років більшість індустріально розвинених країн і невелика група країн, що розвиваються, змогли реалізувати процес технологічної трансформації. Найбільші зрушення сталися в технології, виробництві, організації, співвідношенні витрат і цін, ринкових позиціях, розміщенні виробничих потужностей.

Глобалізація вимагає відповідного мислення, підходу до світу як до єдиного цілого, що є вкрай необхідним для управління загальними проблемами і постійного політичного діалогу з життєво важливих сфер загальної безпеки і співробітництва. Відсутність бажання до співпраці, зростання глобальної загрози, розвиток внутрішньої та зовнішньої напруженості й конфліктних ситуацій можуть загальмувати і навіть повернути назад весь глобалізаційний процес.

Глобалізація чинить на економіку всіх країн великий вплив, який має багатоаспектний характер. Вона охоплює виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції у «фізичний» і людський капітал, технології та їхнє поширення з одних країн в інші. Все це, зрештою, відображається на ефективності виробництва, продуктивності праці та конкурентоспроможності.

Що ж в кінцевому підсумку являє собою глобалізація? Що вона несе країнам світу – загрозу чи нові можливості? Напевно, прибічники глобалізації та їхні опоненти ще довго сперечатимуться. Але вже сьогодні всі погоджуються з тим, що *глобалізація – це об'єктивний процес й іншої альтернативи просто не існує*. Джин глобалізації вирвався на волю і не варто намагатися знову загнати

його в пляшку. Спроби обмежити чи відтягти на більш пізні строки ефект глобалізації призведуть лише до зменшення вигод від неї та збільшення втрат.

Надзвичайно важко прогнозувати майбутнє і шляхи вирішення основних проблем, які стоять перед суспільством в цілому або будь-якою конкретною державою. Сьогодні, коли світове співтовариство перебуває на етапі глобалізації та процесів регіоналізації, що її супроводжують, ще складніше передбачати хід подій у майбутньому.

З розвитком глобалізації практично в усіх країнах відбувалося помітне покращення умов життя. При цьому найбільш вражаючих успіхів досягли країни з розвинутою економікою і лише невелика кількість країн, що розвиваються.

Збільшення розриву між доходами в країнах з високим рівнем доходу та країнах із низьким рівнем доходу не може не викликати занепокоєння. Глибоку тривогу викликає й те, що значна кількість населення земної кулі перебуває за межею бідності. Проте, було б помилкою робити висновок, що причиною розриву є глобалізація або відсутні можливості для виправлення такого становища. Навпаки, країни з низьким рівнем доходу не змогли інтегруватися в світову економіку так швидко, як інші країни, частково через обрану ними політику та через чинники, які не піддаються контролю. Жодна країна, тим більше найбідніша, не може дозволити собі залишатись в ізоляції від світової економіки. Кожна країна повинна прагнути до скорочення бідності. Міжнародне співтовариство повинно намагатися допомогти (шляхом зміцнення міжнародної фінансової системи, за допомогою торгівлі та сприяння) найбіднішим країнам в їхніх зусиллях інтегруватися у світову економіку, досягненню більш швидких темпів зростання та скороченню бідності. Саме таким шляхом можна буде забезпечити доступ до благ глобалізації для всіх людей в усіх країнах.

З упевненістю можна сказати, що основні процеси, пов'язані з глобалізацією, продовжуватимуться і в найближчі десятиріччя. Головними суб'єктами світової економіки ще більшою мірою, ніж сьогодні, будуть транснаціональні корпорації. Їхній склад, структура, співвідношення економічної могутності безперервно змінюватимуться. Коло країн базування таких корпорацій буде, очевидно, розширюватися, насамперед, за рахунок нових індустріальних країн першого, другого, а можливо, і третього ешелону. Безперервно відбуватимуться злиття та поглинання компаній різних країн, так що кількість полінаціональних корпорацій збільшуватиметься. В той же час не можна виключати і можливість розпаду транснаціональних конгломератів, які надзвичайно розрослися, виділення з їхнього складу більш компактних дієздатних структур.

Зростаюча глобалізація економічного життя на рівні ТНК все більше вимагатиме відповідної макроекономічної політики на державному та міжнародному рівнях. Ця політика буде розвиватися у двох напрямках: по-перше, шляхом подальшої регіоналізації світової економіки та, по-друге, шляхом розширення функцій та закріплення універсальних міжнародних організацій.

Конкурентна боротьба між ТНК на світовій арені поєднуватиметься та переплітатиметься із суперництвом між регіональними об'єднаннями. Загаль-

ною тенденцією для найбільш успішних угруповань стане поступове посилення їхніх наднаціональних органів.

Логіка життя в умовах глобалізації неминуче вимагатиме розширення та посилення міждержавного регулювання міжнародної економіки, узгодження правових норм, правил поведінки та, що найважливіше, реального дотримання цих норм і правил. Глобалізація вестиме до обмеження прав суверенних держав і передачі частини їхніх функцій в економічній сфері певним міжнародним або наднаціональним органам. В цьому аспекті обраний Україною курс на євроінтеграцію вимагає відповідної адаптації економічної політики та інструментів її реалізації до світових стандартів.

1. *Єрохін С.А.* Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія. — К.: Світ Знань, 2002.
2. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. — К.: Техніка, 2001.
3. *Тоффлер О.* Сдвиг власти: знание, богатство и насилие на рубеже XXI века. — М.: Новости, 1990.
4. *Тоффлер О.* Третья волна. — М.: Политиздат, 1987.
5. *Фукуяма Ф.* Социальный капитал и мировая экономика. — Ростов-на-Дону: Перспектива, 1995.
6. *Хантингтон С.* Если не цивилизации, то что? — М.: НИК, 1993.
7. *Fukuyama F.* Look at «The end of history?» / Kenneth M. J., editor. — Washington, DC: United States Institute of Peace, 1990.
8. *Toffler A.* Powershift, Wealth and Violence at the Edge the 21st Century. — New York: Basic Books, 1990.
9. *Toffler A.* The Wave. — Toronto etc: Bantam Books, 1987.
10. Word Development Indicators. — Washington: The World Bank, DC, 2004.

1.2. ГЛОБАЛЬНА ВИРОБНИЧА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК РЕЗУЛЬТАТ РОЗШИРЕННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ

Глобалізація світової економіки, яка стала наслідком розширення процесу інтернаціоналізації господарського життя, призводить до адекватних змін у функціонуванні наднаціонального виробництва. Виникає потреба у комплексі галузей виробничої інфраструктури, які під впливом глобалізації обслуговують інтернаціональний відтворювальний процес.

У зв'язку з цим постає проблема дослідження наслідків та результатів взаємодії глобальної виробничої інфраструктури з основними напрямками інтернаціоналізації та закономірностями розвитку світового господарства.

Проблеми інтернаціоналізації господарського життя досліджуються багатьма відомими вченими. Однак, поза їхньою увагою залишилися наслідки та результати процесу інтернаціоналізації – глобальна виробнича інфраструктура. Так, Р.І. Зименков, Е.М. Романова, досліджуючи механізм формування глобальної виробничої системи, стверджують, що «ті чи інші зарубіжні країни здатні досить легко і мобільно інтегруватися у глобальну виробничу систему завдяки перевагам географічного розташування, розвинутості інфраструктури» [3, 44].

М.П. Комаров, характеризує особливості інфраструктури, зазначає: «Інфраструктура виконує інтеграційну функцію між галузями виробництва, між регіонами та державами» [6, 21].

І.М. Могильовкін, аналізуючи глобалізаційні процеси, підкреслює, що «стрімкий розвиток електронних засобів зв'язку... все більше перетворює транспортну інфраструктуру в матеріальну базу процесу глобалізації світової економіки» [8, 334].

А.М. Хахлюк, даючи характеристику ролі окремих елементів виробничої інфраструктури у процесі інтернаціоналізації, доводить, що «транспортна інфраструктура є важливим елементом продуктивних сил, сприяє процесам інтернаціоналізації та глобалізації міжнародних економічних відносин» [11, 274–275].

Ю.В. Шишков, розглядаючи міжнародний поділ виробничого процесу в сучасних умовах, зазначає, що «міжнародна торгівля давно зростає випереджувальними темпами, порівняно зі світовим валовим продуктом. Це зумовлено низкою об'єктивних причин, серед яких називають швидкий розвиток міжнародної транспортної інфраструктури, здешевлення перевезень, послаблення протекціонізму і, звичайно, стрімке поглиблення міжнародного поділу праці» [12, 15–16].

Процес формування глобальної виробничої інфраструктури в якості самостійної сфери обслуговування світового відтворювального процесу пройшов низку етапів, пов'язаних із суспільним та міжнародним поділом праці.

Якщо перший великий суспільний поділ праці тільки заклав умови для виникнення об'єктів інфраструктури в майбутньому, то другий, відділивши ремесло від землеробства, обумовив необхідність продуктообміну між містом та селом, що закономірно призвело до виникнення елементів інфраструктури. Третій поділ праці відбувся у часи, коли торгівля стала самостійною сферою діяльності. Було задіяно нові території, виникла потреба у мережі торгових шляхів, засобів перевезення, що і заклало основу для створення інфраструктури. Тобто розвиток глобальної інфраструктури завжди пов'язаний із розвитком та поглибленням поділу праці, який виступає передумовою створення інфраструктурної сфери в цілому. Виробнича інфраструктура, у свою чергу, створює необхідні умови для поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва на національному рівні.

Аналізуючи генезис глобальної виробничої інфраструктури варто зазначити, що поглиблення поділу праці у сфері особливих умов (матеріально-речове виробництво), ускладнення структурної (галузевої, територіальної, регіональної, міждержавної) організації цієї сфери сприяє розвитку міжнародних зв'язків, що викликає необхідність розширення тих видів діяльності, які забезпечують рух матеріально-речової продукції між державами, тобто галузей та об'єктів міжнародної інфраструктури. У свою чергу, процес міжнародного поділу праці у сфері загальних умов виробництва також супроводжується зростанням складності даної сфери, функціональним відокремленням окремих видів інфраструктурної діяльності, витісняючи елементи матеріально-речового виробництва. Разом з тим, зміни матеріально-речової структури міжнародного товарного обігу – це результат структурних зрушень у виробництві, поглиблення та модифікації суспільного поділу праці, зростання науково-технічного кооперування, посилення інтернаціоналізації виробничого процесу, що обумовлено розвитком наднаціональної виробничої інфраструктури. А. Сміт зазначав, що «найбільший прогрес у розвитку продуктивної сили праці і значна частка мистецтва, вміння та розуміння, з яким вона скеровується та прикладається є по всій імовірності наслідком поділу праці» [1].

Сучасний механізм інтернаціоналізації як результат науково-технічної революції (НТР) відображає усі її тенденції, тому він досить гнучкий і реагує на всі зміни даної закономірності. Тим більше, що НТР обумовлює стрибкоподібний характер процесу інтернаціоналізації. Це обумовлено тим, що наукові відкриття в умовах сучасного світу набувають інтернаціональної форми і стають передумовою для народження саме виробничої інтернаціоналізації, яка не може реалізуватися без міжнародної виробничої інфраструктури. Тобто, мова йде про формування нових економічних структур – глобальної виробничої інфраструктури.

Але це тільки одна передумова для подальшого розвитку виробничої інтернаціоналізації. Розвиток даного процесу обумовлений тим, що сучасна наука все більше перетворюється у продуктивну силу суспільства. Єдність науки та виробництва революціонує інтернаціоналізацію, оскільки вийшовши за національні межі, науково-технічні ідеї стають основою та орієнтиром для наступного етапу виробничої інтернаціоналізації – відповідної зміни міжнародної інфраструктури. Йдеться не лише про національну, а власне глобальну

виробничу інфраструктуру, яка забезпечує функціонування нових міжнародних виробництв.

Практична реалізація наукових ідей безпосередньо пов'язана зі створенням цілого комплексу підприємств, формуванням нової або удосконаленням існуючих об'єктів міжнародної інфраструктури. Це, у свою чергу, розширює кількість об'єктів інфраструктури і поглиблює процес інтернаціоналізації безпосередньо на виробничій основі. Отже, поступове перетворення, поетапність господарської інтернаціоналізації така, що результати НТР, виходячи за національні межі, стимулюють виникнення нових об'єктів міжнародної інфраструктури, яка, у свою чергу, посилює, розширює інтернаціоналізацію виробництва. «Такий своєрідний кругообіг інтернаціоналізації, який знову і знову повторюється, накладаючи одну інфраструктуру на іншу» [2]. Інтернаціоналізація ще раз підтверджує системність, структурність глобальної виробничої інфраструктури.

Варто звернути увагу ще на одну рису сучасного процесу світогосподарської інтернаціоналізації. Якщо раніше виробниче співробітництво, виходячи за національні рамки, приєднувало нові господарські суб'єкти, то в нинішніх умовах процес глобалізації переходить в іншу площину – глобалізацію не тільки виробництва, але й елементів його обслуговуючих – міжнародної виробничої інфраструктури.

Однією з важливих ознак функціонування світового співтовариства є інтенсивний розвиток інтеграційних процесів на мікро- та макrorівнях. Економічна взаємозалежність держав, інтернаціоналізація продуктивних сил сприяє подальшому розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці. Тому основною метою економічної інтеграції як якісно нового етапу інтернаціоналізації господарських зв'язків є більш тісне співробітництво та взаємопроникнення окремих національних економік.

Процес інтеграції визначається декількома чинниками, які свідчать про взаємозалежність з глобалізаційними тенденціями:

- інтернаціоналізація виробництва обумовлює необхідність розвитку міжнародної інфраструктури, яка виконує ключову роль у процесі глобалізації. Виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) тільки прискорює даний процес;

- глибинні зрушення в структурі міжнародного поділу праці, завдяки чому виробничі зв'язки утворюють тісну взаємодію між фірмами та всередині окремих компаній, потребують забезпечення необхідними транспортними та іншими комунікаційними послугами, що є необхідною умовою відтворювального процесу на інтернаціональному рівні;

- науково-технічна революція, яка виводить інтернаціоналізацію ринку та виробництва на якісно новий рівень, обумовлює необхідність міжнародного обміну досягненнями науки та техніки, формування нового технологічного базису. «На основі НТП в останні десятиріччя суттєво покращилася міжнародна транспортна інфраструктура завдяки розвитку нових поколінь авіаційного, автомобільного, водного та залізничного транспорту, а також швидкому зростанню мережі міжнародних трубопроводів» [3];

- відкритість національних економік, свобода торгівлі, лібералізація міжнародного обміну в цілому полегшила адаптацію національних господарств до

зовнішніх чинників, сприяла більш активному їхньому включенню у міжнародний поділ праці, в процес широкого міжнародного співробітництва, яке не може ефективно функціонувати без глобальної виробничої інфраструктури.

Особливістю інтеграційних об'єднань у нинішніх умовах є регіоналізм, який проходячи ряд етапів, поступово усуває певні бар'єри між державами і створює передумови для більш ефективного виробництва та реалізації зовнішньоекономічних цілей. У результаті створюються цілісні регіональні господарські комплекси, які не в змозі функціонувати без об'єктів регіональної інфраструктури. У зв'язку з цим М. Комаров зазначає, що «чим вищий рівень розвитку інфраструктури, тим швидше та охоче в регіон приходять інвестиції, прибуває робоча сила, прискорюється економічний розвиток» [4].

Найкращим прикладом реалізації інфраструктурних проектів у межах інтеграційних регіональних об'єднань є Європейський Союз, НАФТА, АТЕС, ЛАІ, ЕКОВАС. У межах зазначених регіональних союзів розробляються спільні програми щодо створення та розвитку тих чи інших об'єктів виробничої інфраструктури. Так, розширення ЄС поставило питання про необхідність адаптації транспортних інфраструктур нових країн-учасниць Союзу до існуючої європейської мережі автомобільних шляхів та залізничних колій. У зв'язку з цим планується побудувати та модернізувати близько 10 тис. км шляхосполучень, на що виділено близько 7,3 млрд. дол. США на період 2000–2006 рр. [4, 62, 66]. У межах АТЕС Азійський банк розвитку надав Індонезії у 1999 р. позику в розмірі 400 млн. дол. США на реалізацію програми реструктуризації об'єктів виробничої інфраструктури, зокрема електроенергетики [2, 38].

Процес інтернаціоналізації господарського життя призвів до виникнення міжнародних виробничих формувань – транснаціональних корпорацій, які є закономірним результатом розвитку та поглиблення міжнародного поділу праці і виступають найефективнішою організаційною формою наднаціональних монополій в умовах глобалізації. «Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК» [5]. Сучасний етап транснаціоналізації характеризується тим, що міжнародні виробничі альянси є тією причиною і наслідком, які безпосередньо формують глобальну виробничу інфраструктуру. Прикладом виступають такі ТНК, як «Дженерал моторз», «ІБМ», «Роял-датч-Шелл», які створюють інфраструктурну мережу в таких сферах, як транспорт, зв'язок, енергопостачання, особливо в умовах глобалізаційних процесів.

Якщо вести мову про вплив ТНК на світову економіку в цілому, то варто зазначити, що транснаціональні гіганти впливають безпосередньо на матеріальне виробництво, підпорядковуючи собі цілі галузі в масштабі як окремих країн, регіонів, так і світового господарства. Створивши умови для розвитку національної, регіональної інфраструктури, ТНК через свої філії, мережу інтернаціонального впливу доказують необхідність та потребу функціонування глобальної виробничої інфраструктури.

Таким чином, глобальна виробнича інфраструктура як нове явище серед категорій світового господарства є результатом:

- розширення інтернаціоналізації господарського життя;
- стрімкого поглиблення міжнародного поділу праці;

- прискорення процесу інтернаціоналізації в умовах глобалізаційних тенденцій сучасного економічного розвитку.

1. Борко Ю. А. Расширение и углубление европейской интеграции // МЭиМО.– 2004.– №7. – С. 15–29.
2. Варнавский В. Г. Страхование рисков частных инвестиций в инфраструктурных проектах // МЭиМО.– 2004.– №9.– С. 32–40.
3. Зименков Р. И., Романова Е. М. Инвестиционная деятельность международных американских ТНК как субъектов процесса глобализации // РЭЖ.– 2004.– №2. – С. 42–46.
4. Злоказова Н. Є. Расширение ЕС: за и против с позиций его членов // МЭиМО.– 2004.– №1. – С. 62–70.
5. Ибрагимов Л. А. Инфраструктура товарного рынка. – М.: Приор, 2001.
6. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира. – СПб, 2000.
7. Кочетов Э. Я. Глобалистика: теория, методология, практика. – М.: Норма, 2002.
8. Могилевкин И. М. Транспорт. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003.
9. Рогач О. І. Особливості сучасного етапу транснаціоналізації світової економіки // Світова економіка / За ред. А. С. Філіпенка. – К.: Либідь, 2000.
10. Смит А. Дослідження про природу та причини багатства народів. – К.: Наукова Думка, 1992.
11. Хахлюк А. Інфраструктурні галузі у світовому господарстві // Світова економіка / За ред. А. С. Філіпенка. – К.: Либідь, 2000.
12. Шишков Ю. В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики // МЭиМО.– 2004.– №10. – С. 15–26.

1.3. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖГАЛУЗЕВОГО ВИРОБНИЦТВА, ЇЇ ПРИЧИНИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Вищим ступенем розвитку суспільного територіального розподілу праці між країнами, яке спирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих або інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях є міжнародний розподіл праці.

Існує певна сукупність чинників природного і суспільного характеру, які визначають масштаби і форми міжнародного розподілу праці.

Індустріалізація вимагає залучення величезних об'ємів природних сировинних ресурсів, які розподілені по країнах у край нерівномірно.

Зростання народонаселення викликає підвищений попит на продовольство, в т.ч. на такі продукти, які виробляються лише в країнах з особливим кліматом.

Багато середніх і малих держав не в змозі самостійно організувати масове виробництво всієї необхідної продукції і вимушені виходити на світовий ринок.

Важливим чинником, що підсилює тенденцію до інтернаціоналізації національних економічних систем, є науково-технічна революція.

Участь у міжнародному розподілі праці і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків сприяє зростанню ефективності виробництва і дає вигравш у часі. Міжнародний розподіл праці, який склався сьогодні, не може бути визнаний справедливим. Так, закріплення за країнами, які розвиваються, виробництва трудомістких виробів (а останнім часом і матеріаломістких), екологічно небезпечного виробництва може бути пояснено лише неоколоніальною політикою.

Обмін товарами (діяльністю) між країнами доцільний:

1. Якщо витрати на виробництво експортної продукції, необхідної для закупівлі якогось товару за кордоном, нижчі, ніж на виготовлення того ж товару в країні. При цьому досягається певний економічний ефект.

2. При рівності витрат на виготовлення однотипної продукції в різних країнах. При цьому розподіл праці і обмін товарами можуть бути доцільні для збільшення масштабу випуску продукції і досягнення оптимальних розмірів виробництва, або для розширення асортименту продукції за рахунок імпорту для задоволення специфічних потреб.

3. При вищому рівні національних витрат практично на всі види продукції, ніж інтернаціональний рівень.

Брати участь у розподілі праці з іншими країнами раціонально, оскільки з'являється можливість сконцентрувати зусилля на виробництві окремих видів продукції, перспективних з погляду експорту. А отримання ліцензії на «ноу-хау», на винахід, нові вироби дозволяє підвищити технічний рівень виробництва і підняти продуктивність праці. При цьому важливо зазначити, що обмін товарами між країнами може служити засобом проти монополізму на внутрішньому ринку.

Інтернаціоналізація виробництва, зростання взаємних інвестицій між компаніями різних країн, швидкий розвиток сучасних засобів зв'язку – вельми мо-

гутні тенденції в сучасному економічному процесі. Інтеграція у світову систему господарства припускає вирішення складних політико-економічних проблем, подолання неплатоспроможності, розробку цивілізованого зовнішньоекономічного законодавства, приєднання до міжнародних економічних угод.

Таким чином, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків на базі міжнародного розподілу праці і освоєння передового зарубіжного досвіду сприяє вирішенню національних задач і, насамперед, інтенсифікації економічного розвитку, підвищенню його ефективності, поліпшенню якості продукції, прискоренню темпів зростання найбільш прогресивних у технічних та економічних відносинах галузей промисловості, залученню додаткових інвестицій у вигляді іноземних кредитів і створення спільних проектів.

Світовий ринок є розвинутою сферою товарного обміну між країнами, заснованою на міжнародному розподілі праці. В даний час світовий ринок характеризується товарно-грошовим монополістичним видовим угрупованням з системою множинності цін (залежно від характеру торгових операцій і взаємин їх учасників, валюти, платежу тощо). На світовому ринку діють могутні обмежувальні тенденції протекціоністського характеру, гігантські монополії і транснаціональні корпорації, які підпорядковують собі виробництво і збут у різних країнах, захоплюють контроль над основними ресурсними базами різних держав і утворюють таким чином фінансово-промислові імперії з єдиним плануванням і управлінням не тільки процесів виробництва та розподілу, але і процесів формування потреб.

На основі вищевикладеного необхідно зазначити, що в Україні склалася несприятлива структура експорту. Так, у 2005 р. на паливно-енергетичні ресурси припадало 10%, на чорні і кольорові метали і вироби з них – 26,6%, на продукцію хімічної промисловості – 11,0%, на машини і устаткування – всього лише 2,5% обсягу експорту. Спостерігається низький рівень промислової обробки природної сировини. Питома вага необроблених товарів складає до 60%, хоча вивіз за кордон продуктів із глибшим ступенем переробки дає більше валютної виручки. Не дивлячись на деяке поліпшення ситуації у зовнішній торгівлі України її частка в загальному міжнародному ринку значно менша від частки провідних країн і залишається на сьогодні дуже низькою.

Слід мати на увазі, що міжнародна торгівля зазвичай росте дещо швидше за виробництво, створюючи таким чином сприятливіші умови для його розвитку і, навпаки, виробництву заважають збої в торгівлі. Наявні також і зворотні залежності, хоч і не такі прямолінійно. Збої в міжнародній торгівлі виявилися причиною розширення такої форми торгівлі, як бартер (товарообмінна операція).

У зв'язку з цим, вищою формою міжнародного розподілу праці слід визнати координацію національних планів розвитку окремих країн і регіонів. Тенденції до координації спостерігалися, наприклад, у діяльності провідних розвинутих держав. Взаємодія національних економік настільки тісна, що криза в економіці однієї з країн впливає на економічний стан інших країн. Наприклад, об'єднання економік Німеччини стало наслідком глобальних змін на міжнародному ринку розподілу товарів.

Розвиток міжнародного розподілу веде до появи якісно однорідних продуктивних сил – робочої сили, предметів, засобів праці, інформаційного за-

безпечення, транспортної інфраструктури. З'являються і фактично загальні елементи – міжнародні шляхи сполучення, системи зв'язку тощо.

Міжнародна кооперація і спеціалізація виробництва – сутнісні форми розподілу праці. Основними показниками рівня міжнародної спеціалізації є коефіцієнт відносної експортної спеціалізації та експортна квота у виробництві даного продукту. Рівень міжнародної спеціалізації може характеризувати також широка номенклатура (асортимент) виробів, які поставляються на зовнішні ринки.

Міжнародна виробнича кооперація породжена спеціалізацією і виявляється в договорах про умови спільної діяльності, координацію діяльності підприємств-партнерів, розробку і здійснення сумісних цільових програм. Практично міжнародна виробнича кооперація реалізується у формі підрядної кооперації та у формі договірної спеціалізації з метою усунення дублювання виробництва і прямої конкуренції між собою на ринку, і, нарешті, у формі спільних проектів. Окрім цього, можливі концесії та довгострокова оренда на взаємовигідних умовах родовищ корисних копалини, як форма міжнародної кооперації.

Однією з прогресивних форм зовнішньоекономічних зв'язків є передача «ноу-хау» і ліцензій на виробництво нової продукції та інші науково-технічні зв'язки. Розвивається така форма зовнішньоекономічних (фінансових) відносин, як кредитні відносини.

На форми зовнішньоекономічної діяльності впливає:

- підготовка національних кадрів для інших держав і в цілому міжнародна міграція робочої сили;
- виконання геологорозвідувальних робіт (у т.ч. з використанням українських супутників);
- розробка генеральних схем розвитку та розміщення продуктивних сил і комплексних програм розвитку окремих галузей і регіонів;
- передача досвіду планування й управління, надання інших видів консультативних послуг;
- безпосередня економічна допомога іншим державам.

Однією з найважливіших форм регулювання ринкових відносин є спільна підприємницька діяльність. Вона забезпечує пристосування компаній, які діють на міжнародному рівні, до вимог ринку. Спільна підприємницька діяльність зазвичай реалізується у вигляді реалізації спільних проектів.

Суть спільних проектів полягає в об'єднанні найбільш сильних індивідуальних елементів, які належать міжнародним партнерам, з метою посилення комерційної життєздатності обох сторін. Реалізуються проекти на рівні безпосередньої взаємодії партнерів, які співпрацюють, і які є юридичними особами за законодавством країн. Співпраця учасників у межах реалізації спільних проектів має свої особливості:

- спільне управління процесами розвитку підприємства і реалізація продуктів та послуг, які виробляються;
- право користування природними ресурсами приймаючої країни і технологія їхньої ефективної переробки (об'єднуються виробничі площі, робоча сила, інфраструктура приймаючого партнера, технології, які інвестуються, комплектуючі вироби для випуску продукції);

- спільний розподіл ризиків підприємства (розподіл частини прибутку від спільної діяльності між партнерами на умовах, регламентованих нормативними актами тієї країни, де зареєстровано дане спільне підприємство);

- комплексна взаємодія партнерів за всіма ключовими напрямками реалізації спільного проекту.

Темпи і масштаби реалізації спільних проектів у різних країнах залежать від інвестиційного клімату, який є комплексом чинників, що сприяють привабливості даної країни для розміщення іноземних інвестицій.

До основних чинників інвестиційного клімату відносяться:

- характер законодавства про іноземні інвестиції;
- наявність запасів природної сировини і можливість його отримання для діяльності;

- наявність кваліфікованої робочої сили;

- ступінь розвитку виробничої інфраструктури;

- місткість місцевого ринку;

- наявність платоспроможного попиту на товари і послуги.

У теперішній час реалізація спільних проектів є однією з типових форм транснаціоналізації виробництва та капіталу і спрямована на сприяння в проникненні найбільших компаній на ринки інших країн. Не обійшов цей процес і Україну.

У 2005 р. в Україні налічувалося 6 тис. спільних підприємств, зокрема 2670 – в промисловості (44,5%), але в обсязі виробленої продукції (послуг) їхня частка більш значна – 67,4%.

В Україні на сьогодні спільні проекти широко впроваджуються для:

- будівництва промислових підприємств;

- виробництва нових видів продукції;

- сумісної розробки родовищ корисних копалин.

Оскільки початок інтернаціоналізації виробничих процесів в Україні було розпочато на відміну від економічно розвинених країн у кризовій стадії, то основна увага має бути приділена створенню ефективних умов спільної діяльності для усіх потенційних партнерів українських підприємств. При цьому міжгалузева взаємодія повинна стати дієвим механізмом із розширення спільних проектів та збільшення обсягів іноземного інвестування в економіку України, що забезпечить ефективне включення нашої країни в систему світо-господарських зв'язків.

1. *Пересада А. А.* Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002.

2. *Щелкунов В. И.* Деловые стратегии менеджмента Украины XXI века. – К.: Наукова думка, 2002.

3. *Chrysochiodis G.* Internationalisation Strategies; Academy of International Business; Palgrave Macmillan; UK; Varch 15, 1997.

4. *Gray H. P., Narula R.* Trade and Investment in a Globalising World; Elsevier Science, May 1, 2001.

5. *Grewlich K. W.* Transnational Enterprises in a New International System // Martinus Nijhof.– 1981.– May 1.

6. *Plath A., Pugh D. S.* International Business and Management; Sage Publications, March, 2003.

7. *Safarian A. E.* Multinational Enterprise and Public Policy // Edward Elgar Publishing.– 1993.– May 1.

8. *Shenkar O., Luo Y.* International Business; Wiley, 1 edition, July 11, 2003.

9. *Tolentino P. E.* Multinational Corporations: Emergence and Evolution; Routledge, January 2001.

10. *Van den Berg H.* International Economics; McGraw-Hill/Irwin, 1 edition, March 6, 2003.

1.4. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Під впливом процесів транснаціоналізації та глобалізації на початку XXI ст. в міжнародній торгівлі відбулися значні якісні зміни. Необхідність оцінки таких змін має особливо важливе значення для країн (в т. ч. України), які стверджують свої позиції на світовому ринку.

Оцінка сучасної регіональної структури світової торгівлі зводиться до двох основних положень:

- зберігається перевага в цій торгівлі двох найбільш розвинених регіонів світу – Північної Америки та Західної Європи;
- для інших регіонів характерні або стагнація їхньої частки в світовій торгівлі, або таке її незначне зростання, яке не впливає на суттєве посилення позицій на світовому ринку.

Про це свідчать дані у табл. 1.

Таблиця 1. Світовий експорт товарів за окремими регіонами, розраховано за [9, 7]

	Вартість, млрд. дол. США				Частка в сукупному експорті, %			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Світ в цілому	6280	6029	6270	7274	100	100	100	100
Північна Америка	1063	999	949	996	16,9	16,5	15,1	13,6
в т.ч. США	763	733	696	724	12,4	12,2	14,1	10,0
Латинська Америка	360	346	346	377	5,7	5,6	5,5	5,1
Західна Європа	2530	2532	2684	3141	40,3	42,0	42,6	43,4
в т.ч. ЄС-15	2334	2333	2473	2894	37,2	38,7	39,4	37,8
Транзитивні економіки	270	284	313	400	4,3	4,7	4,9	5,4
Африка	148	139	142	173	2,3	2,2	2,3	2,3
Близький Схід	270	248	250	290	4,3	4,1	4,0	3,9
Азія	1650	1501	1621	1897	26,2	24,9	25,6	26,3

Згідно цих даних найбільш активними експортерами, як і раніше, залишаються високорозвинені країни Північної Америки та Західної Європи, на які припадає більше половини світового вивозу при деякому падінні їх сучасної частки в ньому з 63,6% в 2000 р. до 56,9% в 2003 році. При цьому характерна подальша зміна співвідношення між американськими та європейськими експортерами на користь останніх – в 2000 р. вивіз з ЄС-15 складав 305,9% від рівня США, а в 2003 р. – вже 433,8%. Характерне послаблення позиції на світовому ринку товарів одного з провідних його учасників – Японії, динаміка експорту якої поступається середньосвітовим показником. Вочевидь така ситуація з двома найбільшими експортерами високотехнологічної продукції безпосередньо пов'язана із процесом глобалізації, під впливом якої її випуск зміщується до нових індустріальних держав з їх активним наступом на позиції США та Японії в цьому сегменті світового ринку. Переваги ж Західної Європи в експортній сфері порівняно з цими двома державами пояснюються, насамперед, розширенням взаємної торгівлі внаслідок поглиблення інтеграційного процесу, більш вдалим освоєнням нових ринків в Центральній Європі та СНД,

а також більшою диверсифікацією експорту із високою часткою традиційних товарів. Значна кількість менш розвинених країн ще не має можливість широко-масштабно використовувати високотехнологічні товари.

Характерні значні коливання в експорті країн Латинської Америки, Близького Сходу, Африки та Азії, прямо пов'язані із загальною кон'юктурою світового ринку товарів. Ці коливання свідчать про високий рівень входження цих регіонів в глобалізовану економіку, але по різних її секторах. Падіння попиту на продукти харчування та промислову сировину призвело 2001 р. до суттєвого падіння й двохрічної стагнації латиноамериканського та африканського експорту, який знов пожвавився лише в 2003 році. Така ж ситуація виникла й в енергетичному експортному секторі близькосхідних країн, але вони вийшли з неї в 2003 р. та наступних роках на більш високий рівень вивозу не стільки за рахунок збільшення фізичних обсягів поставок, скільки завдяки підвищенню цін на нафту та газ.

Вельми цікавою є ситуація із коливаннями експорту азіатських країн. З трьох груп країн цього регіону у двох було зафіксовано значне падіння експорту, але причини цього в них були різні. Падіння кон'юнктури в таких секторах світового ринку, як продовольчі товари та промислова сировинна, традиційно найбільш болюче вразило менш економічно розвинені країни й позначилося також на падінні цих саме товарних груп індійського експорту. Щодо другої групи країн регіону, включаючи Японію та Нові індустріальні країни, причиною зменшення експортних поставок стало погіршення світової кон'юнктури на високотехнологічні товари, до чого для цих країн додається ще труднощі із збутом трудомікої продукції широкого вжитку – текстилю, взуття, іграшок, сувенірів. Звужена спеціалізація на окремих видах товарної продукції в умовах глобальної взаємозалежності всіх виробників та експортерів світу стала причиною особливо важких проблем для орієнтованої на вивіз економіки цієї групи держав.

Зовсім іншими процесами характеризується експортна діяльність третьої групи країн регіону – Китаю й дещо меншою мірою В'єтнаму (динаміка експорту Індії також є близькою до цієї групи, її коливання значною мірою були пригальмовані зростанням в індійському експорті саме індустріальних товарів). Для Китаю початок цього століття ознаменувався бурхливим вторгненням в глобальну економіку світу навіть порівняно з високим трендом експортної експансії КНР у дев'яності роки. Середньорічні темпи зростання китайського експорту в 1990–1995 рр. склали 19%, в 1995–2000 рр. – 11%. Якщо різке падіння кон'юнктури в 2001 р. призвело до тотального скорочення експорту майже всіх країн світу, то Китай і в цьому році збільшив свій експорт на 7%, довівши його приріст в 2002 р. до 22% та найбільшого серед учасників світового ринку збільшення в 2003 р. у 35% [9, 20]. За загальним обсягом експорту КНР в 2003–2004 рр. вже вийшла на рівень одного з найбільших експортерів світу – Японії. Показово, що КНР закріплюється на світовому ринку як своїми традиційними товарами, так і високотехнологічною продукцією. Експорт текстилю, взуття та інших товарів легкої індустрії як і раніше зберігає свою високу частку в китайському експорті, але перше та друге місце серед його позицій вже займають поставки комп'ютерного та телекомунікаційного устаткування (по 20,1 млн. дол. США в 2002 р.), третє – офісне устаткування (13,9 млн. дол. США) [10, 3].

Характерними є також високі темпи приросту експорту країн з трансформаційною економікою. При цьому держави ЦСЄ напередодні входження до ЄС продемонстрували стабільні й одні з найвищих темпів приросту експорту: 12% у 2001р., 15% у 2002 р. та 29% у 2003 році. Менш стабільною була динаміка експорту країн СНД, особливо Росії (за даними СОТ, російський експорт в 2001 р. скоротився на 2%, досягнув невисокої цифри приросту у 4% в 2002 р. й різко, на 26%, зріс в 2003 р.) [9, 20]. В цілому ж позиції Росії та інших країн СНД на світовому ринку товарів не можна оцінити позитивно. Насамперед, вони займали на ньому найменш ефективні ніші постачальників сировини та напівфабрикатів із невисокою часткою готової продукції й практично за відсутності в експорті високотехнологічних виробів. Високий рівень доходів Росії, Туркменістану (до яких поступово приєднуються Казахстан та Азербайджан) від вивозу енергоносіїв пов'язаний із суто ціновою кон'юнктурою, яка привноситься ззовні завдяки політиці ОПЕК. Крім поступового вичерпування джерел невідновлювальних ресурсів, енергетично-сировинне спрямування експортних поставок є важливим фактором консервації екстенсивного розвитку національних економік цих держав. До того ж на групу паливно-сировинних товарів найбільше впливають кон'юнктурні коливання світової економіки, глобалізований характер якої підвищує здатність країн-конкурентів з більш сприятливими умовами видобутку задовольнити скорочені потреби в цій продукції, потіснивши, як це сталося в 2001 р., конкурентів з СНД.

Динаміка світового імпорту в останні роки, як свідчить співставлення табл. 1 та 2, в основному співпадає з експортним трендом глобальної торгівлі товарами.

**Таблиця 2. Світовий імпорт товарів
за окремими регіонами, розраховано за [9, 7]**

	Вартість, млрд. дол. США				Частка в сукупному імпорті, %			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Світ в цілому	6525	6264	6515	7557	100	100	100	100
Північна Америка	1485	1396	1424	1552	22,9	23,3	21,8	20,6
В т.ч. США	1250	1175	1198	1306	19,2	18,8	18,4	17,3
Латинська Америка	390	382	355	366	6,0	6,1	5,4	4,8
Західна Європа	2619	2561	2689	3173	40,2	40,9	41,2	41,9
В т.ч. ЄС-15	2423	2375	2469	2914	36,4	37,9	37,9	38,6
Транзитивні економіки	242	268	298	378	3,9	4,3	4,6	5,0
Африка	130	136	141	165	2,0	2,2	2,2	2,2
Близький Схід	126	133	172	188	2,0	2,1	2,5	2,5
Азія	1491	1386	1469	1734	23,0	22,1	22,3	23,0

Звертає на себе увагу, насамперед, повільне повернення до попереднього рівня імпорту країни Латинської Америки, експортні можливості яких не дозволяють забезпечити необхідні валютні резерви для імпорту необхідних товарів, до чого ще додалися ускладнення в економіці Аргентини та деяких інших країн континенту. Саме наявність накопичених раніше запасів валюти від продажу енергоносіїв дозволили близькосхідним країнам нарощувати імпорт в складних умовах початку цього століття. Економіки ЦСЄ та СНД підвищували імпорتنі закупівлі в основному завдяки зростанню експорту, а скорочення можливостей імпорту країн Азії було частково компенсовано зростанням

китайського імпорту (в найбільш кризовому 2001 р. спільний імпорт держав регіону знизився на 7,1%, тоді як у КНР збільшився на 7%).

Про особливу роль США в сучасній глобалізованій економіці свідчить той факт, що саме різке, на 6%, скорочення американських закупівель на зовнішньому ринку стало основною причиною загального спаду його кон'юнктури в 2001 р., особливо стосовно експорту країн Азії (падіння експорту в зазначеному році на 9,1% порівняно з 2000 р.), Близького Сходу (зменшення на 8,2%) та Латинської Америки (на 3,9% відповідно). На погіршення ситуації додатково вплинуло й дещо менше, порівняно з США, падіння імпорту Західної Європи – на 2,3%. І навпаки, суттєве зростання закупівель цих двох основних споживачів імпортованих товарів у 2003 р. (США – на 9,0%, ЄС – на 18,0%) відразу ж позитивно вплинуло на покращення кон'юнктури експортно-імпортних операцій в масштабі всього світу [9, 7].

Участь України в глобальній торгівлі товарами в своїх основних рисах не відрізняється від країн СНД. Головним наслідком цієї участі є те, що у виключно складних умовах жорсткого конкурентного поділу світового ринку, повної відсутності традицій та власного іміджу роботи на ньому, майже десятирічній кризовій ситуації після виходу із складу єдиного господарського комплексу СРСР Україна спромоглася закріпитися в системі міжнародних економічних відносин, у тому числі й у світовому торговельному співтоваристві. Суттєвою позитивною рисою зовнішньої торгівлі України порівняно з партнерами по СНД є більш високий рівень високотехнологічної продукції у експорті, що пов'язано зі збереженням експортного потенціалу авіаційного, ракетного, суднобудівного, нафтопереробного та деяких інших галузей української економіки. На жаль, аналогічним з цими країнами є переважання у експорті напівфабрикатів та іншої продукції початкових стадій обробки, хоча це стосується не енергоносіїв, а виробів чорної металургії. Співпадає із ситуацією в половині пострадянських держав й висока залежність внутрішньої економічної стабільності від критичного імпорту енергоносіїв.

Утвердження України на світовому ринку, як й всіх нових незалежних держав (до останнього часу – крім Білорусі та Молдови), супроводжувалося переорієнтацією торговельних відносин з СНД на інші регіони світу.

Таблиця 3. Сумарний обсяг і географічна спрямованість зовнішньої торгівлі України, млн. дол. США, розраховано за [1, 2–5; 2, 4–6]

	Експорт		Імпорт		Оборот		
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	2004 в % до 1995
Всього	11567	32672	11336	28996	22903	61668	269,3
СНД	6012	8559	7133	14874	13145	23433	178,3
В т.ч. РФ	5025	5889	5821	11812	10846	17701	163,2
Європа	2642	11764	2948	9994	5590	21758	389,2
В т.ч. ЄС-15	1476	5968	1930	7021	3406	12989	381,4
Азія	1760	8035	387	2590	2147	10625	494,9
Африка	186	1758	57	277	243	2035	837,4
Америка	742	2545	599	1203	1341	3748	279,5

Як свідчать дані табл. 3, в 1995 р. за межі СНД було спрямовано 48,0% українського експорту, а в 2004 р. – вже 73,8%. Дещо меншою різницею характеризуються зміни в імпорті, які склали 42% та 48,7% за відповідні роки (збе-

реження високої частки країн СНД в українському експорті в основному пов'язані із посиленням потреб вітчизняної економіки у «критичному імпорті» енергоносіїв з Росії та Туркменістану, а також використанням російськими концернами потужностей українських нафтопереробних комбінатів). Внаслідок повільного тренда частка СНД в зовнішньоторговельному обороті України зменшилася з 57,4% у 1995 р. до 24,1% в 2004р. з відповідним збільшенням питомої ваги інших регіонів світу (характерні, зокрема, високі прирости й майже рівноцінні обсяги торгівлі з ЄС-15 та країнами Азії, серед яких провідними партнерами України є КНР та Туреччина).

Галузева структура зовнішньої торгівлі України не відповідає потенціальним можливостям національної економіки й головним тенденціям розвитку світового товарного ринку на етапі глобалізації. Найбільш динамічним сектором цього ринку нині виступають високотехнологічні товари, а продукція основної експортної групи України – чорної металургії, крім кон'юнктурного зростання попиту на початку цього століття, весь час зменшує свою частку в міжнародному обміні. Це дозволяє зробити висновок про екстенсивний тип розвитку української зовнішньої торгівлі нарощується експорт традиційних виробів важкої індустрії та імпортується енергетичні товари (які в основному споживаються в цій же індустрії), готову продукцію та комплектуючі вузли для підвищення якісного рівня вітчизняних товарів.

Екстенсивний характер зовнішньоторговельної експансії безперечно послаблює позиції України на глобальному ринку товарів, але й за цих умов можна відзначити в цілому успішне входження на нього нашої держави. Лише за 2001–2004 рр. оборот зовнішньої торгівлі зріс на 92,5%, торговими партнерами Україна є біля 200 країн світу. Українські експортери зуміли використати особливості глобалізації, насамперед підвищення імпортних потреб Китаю та інших азійських держав, а також можливість входження на ринки Латинської Америки і Африки, сусідніх європейських країн. Завдяки цьому в перші роки XXI-го ст. систематично забезпечується активне зовнішньоторговельне сальдо, й це при тому, що у відносинах з двома найбільшими регіональними партнерами воно систематично зводиться з великим пасивом. 2004 р., зокрема, від'ємне сальдо в торгівлі з СНД склало більше 6,3 млрд. дол. США (в тому числі лише з Росією – 5,9 млрд. дол. США та з Туркменістаном – 1,7 млрд. дол. США), а з ЄС-15 – 1,0 млрд. дол. США. Воно було покрито переважанням експорту над імпортом в торгівлі з країнами Азії (5,4 млрд. дол. США в 2004 р., з чого на одну Туреччину припало 1,5 млрд. дол. США), Європи в цілому (1,8 млрд. дол. США), Африки (1,5 млрд. дол. США), Америки (1,3 млрд. дол. США) та завдяки невеликому активному сальдо з більшістю країн СНД [1, 2–6]. Але з 2005 р. для української зовнішньої торгівлі характерна інша тенденція – постійне зростання пасивного торговельного балансу.

Більш ефективне співробітництво з Росією та членами СНД залежить від інтенсифікації торговельних відносин на засадах їх взаємної лібералізації (в тому числі за рахунок переходу до режиму вільної торгівлі), а також шляхом відновлення традиційних і побудови нових коопераційних зв'язків між виробниками цих держав. Першочергове значення може мати узгодження політики на ринках інших регіонів світу, де внаслідок невиправданої взаємної конку-

ренції Україна та інші країни СНД щорічно втрачають біля 1,5 млрд. дол. США [4]. Суттєве значення для активізації зовнішньої торгівлі України мав її вступ до СОТ у 2008 році.

Аналіз регіональних змін у міжнародній торгівлі показує, що на світовому товарному ринку на початку XXI-го ст. вже чітко виявляється тенденція до перерозподілу домінантних позицій. Динамічно зростає питома вага Азії, при цьому в даному регіоні Японія поступається позицією головного експортера на користь КНР при підвищенні частки Індії та нових індустріальних держав – «азійських тигрів». Не зважаючи на домінування на ринку «високих технологій», стабільною є тенденція до зменшення частки США в світовій торгівлі. Значною мірою вже втрачений потенціал інтеграційного впливу на динамізм зовнішньої торгівлі в групі країн ЄС, навіть при його короткостроковому збереженні після розширення цього міждержавного союзу. Сировинно-енергетична і напівфабрикатна спеціалізація експорту Росії та інших країн СНД не забезпечує суттєве посилення позицій цього регіону на світовому ринку, не зважаючи на штучне зростання їх частки у вартісному складі міжнародної торгівлі при підвищенні цін на енергоносії. За цих умов основним в беззаперечному зміцненні позиції України на світовому ринку може бути лише перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі зовнішньоторговельної діяльності, яка повинна базуватися на посиленні поділу праці насамперед у сфері високих технологій та міжнародному обміні результатами їх впровадження у виробництво.

1. Зовнішня торгівля України товарами за 1995 рік. – К.: Держкомстат України, 2005.
2. Зовнішньоекономічна діяльність України за 1995 рік. – К.: НДІ статистики, 1996.
3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003.
4. *Пастухов Б.* СНГ, пересекающиеся множества // *Международная жизнь.* – 2004. – №1. – С. 26–38.
5. Україна в процесах міжнародної інтеграції. – Харків: Форт, 2003.
6. Україна і світове господарство. – К.: Либідь, 2002.
7. *Фомичев В. Н.* Международная торговля. – М., Инфра-М, 2000.
8. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика: В 2-х т. – Т. II. – М.: Экономика, 2001.
9. International Trade Statistics. China. Export. – Geneva: ITC, 2003.
10. World Trade Report. 2004. – Geneva: WTO, 2004.

Розділ II.

Особливості розвитку України в умовах глобалізації

2.1. ГОЛОВНІ ЧИННИКИ І НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація є багатовимірним процесом, який охоплює усі сфери суспільної життєдіяльності, докорінно змінює принципи і характер повсякденної людської практики [7]. Основними параметрами глобалізації є зближення різних країн світу (інфраструктура, виробництво і споживання, принципи маркетингу), а також процес глобалізації ринків капіталу, коли національні ринки зі значними за обсягом операціями між країнами поєднуються у єдиний глобальний ринок капіталів [1].

Це зумовлює підвищену увагу дослідників до проблем глобалізації економіки і національної безпеки, зокрема глобалізації економіки і технологічному розвитку України, процесу глобалізації як рушійній силі формування глобального соціального порядку постіндустріалізму, сучасній концепції та парадигмам глобалістики і глобалізації політичного, економічного та соціального розвитку, глобальній економічній трансформації і міжнародній економічній безпеці.

Українські вчені [3] зазначають, що типовою тенденцією розвитку міжнародних економічних відносин на початку XXI ст. є інтернаціоналізація, яка проявляється в глобалізації усіх сторін світової економіки. Глобалізація економічного середовища України стала нагальним завданням на перспективу в контексті дотримання національних інтересів. Процес глобалізації має відбуватися не лише шляхом гармонізації з міжнародними правилами та методами господарювання, але й потребує адаптації міжнародних стандартів до українських умов господарювання [9].

В основі економічної глобалізації лежить уніфікація й інтеграція світової економіки та її особливий синергетичний ефект. На економіку України найбільший вплив матимуть такі особливості глобалізаційних процесів. Глобалізація високих технологій, виробництва, споживання, фінансування, кредитування веде до зростання обсягів виробництва, посилення стимулюючої конкуренції, зниження цін, підвищення продуктивності праці. Глобальні комунікації інтелектуалізують виробництво та споживання і відкривають нову еру глобальної економіки, яка здатна принести вибухове прискорення розвитку. З точки зору прихильників глобалізації, цей процес «звільнює розум, збільшує можливості, відкриває можливості проникнення в раніше закриті суспільства, створює загальну, цілісну глобальну культуру» [8]. Так, наприклад, у другій половині XX ст. завдяки інтересам великих західних країн, які об'єдналися, тор-

гові бар'єри поступово і рішуче ліквідовувались. І якщо у 1947 р. середня торгова тарифна ставка була 47%, то у 1980 р. – 6%, а в 90-х роках після прийняття багатосторонніх торгових угод Уругвайського раунду скоротилася до 4%. За останні 50 років світова торгівля зросла в більш як 10 разів і становить сьогодні 5 трлн. дол. США на рік [3].

Темпи росту світової економіки в 2005 р. складають 4,3% [1], що пов'язується зі зростанням обсягів світової торгівлі за умов збігу у часі фаз підйому в економічних циклах розвитку провідних країн світу, зокрема США, Японії, Китаю, окремих країн Латинської Америки; підвищенням прибутковості підприємств; стабілізацією ситуації на фінансових ринках.

Основною тенденцією на світовому валютному ринку залишається повільне зниження курсу долара США до євро, викликане, насамперед, занепокоєнням учасників ринку збільшенням дефіциту поточного рахунку США (близько 600 млрд. дол. США) [1]. На фондових ринках як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, продовжується підвищення вартості акцій. Обсяги прямих іноземних інвестицій до країн із перехідними економіками зростають, що пов'язується з поліпшенням загальносвітової економічної кон'юнктури (посиленням економічного підйому, збільшенням корпоративних прибутків і підвищенням якості кредитування), а також із впливом тимчасових чинників, зокрема, зі зниженням курсів окремих національних валют.

Продовжується значне підвищення ціни на нафту. Ця тенденція відображає, насамперед, біржовий характер ціноутворення та значний обсяг спекулятивного капіталу на ф'ючерсному ринку нафти, коли трейдери значно переоцінюють масштаби навіть незначних коливань у попиту та пропозиції нафти. Іншим чинником зростання цін є поступове зниження курсу долара США. Іноземні експерти зазначають, що довготривале утримання цін на нафту на високому рівні матиме негативний вплив на світову економіку, оскільки внаслідок перерозподілу прибутків від споживачів нафти до її виробників відбувається скорочення обсягів загальносвітового споживання товарів. Підвищення цін на енергоносії впливає на ріст собівартості товарів та послуг, що зменшує прибутковість підприємств, особливо в країнах, що розвиваються і традиційно характеризуються більшою енергетичною залежністю порівняно з розвиненими, які широко використовують енергозберігаючі технології. Водночас високі ціни на нафту спонукають споживачів нафти шукати інші джерела енергії, зокрема зріджений газ.

Ціни на неенергетичні товари також підвищилися (приблизно на 10% із середини 2003 р. у перерахуванні на спеціальні права запозичення). Протягом року існувала загальна тенденція до зростання цін на продукцію металургійного комплексу, продукти харчування та сільськогосподарську сировину [5].

На сьогодні найбільшими ризиками для світової економіки є: дисбаланс між значним дефіцитом поточного рахунку США та позитивним сальдо у більшості інших країн (особливо Азії); збереження перешкод для лібералізації світової торгівлі в межах СОТ; ризик різкого спаду у розвитку економіки КНР; динаміка світових цін на нафту.

Ці процеси проходять у період визнання статусу України як держави з ринковими відносинами та вступу її до СОТ.

За результатами дослідження процесу глобалізації проведено аналіз, здійснено оцінку та визначено вплив основних зовнішніх чинників на темпи зростання економіки України і наслідки її розвитку в умовах глобалізації (табл. 1).

Таблиця 1. Вплив розвитку світової економіки на економіку України

Ринки	Сучасний стан	Наслідки та перспективи розвитку
1	2	3
Ринок традиційного експорту	<ul style="list-style-type: none"> - недорогоцінні метали та вироби з них – 39%, у тому числі: чорні метали – 32%; - мінеральні продукти – 14%; - механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання – 10%; - продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 8%. 	Залежність від кон'юнктури світових товарних ринків.
Ринок продукції чорної металургії	<ul style="list-style-type: none"> - ціни на металопродукцію стійкі; - дефіцит коксу, що впливає на формування ціни на дану продукцію; - зростання цін на енергоносії. 	<ul style="list-style-type: none"> - консолідація активів металургійних компаній, оскільки виробники мають можливість концентрації фінансових ресурсів для злиття і поглинання; - міжконтинентальна консолідація; - зменшення конкурентоспроможності продукції.
Ринок продукції машинобудування	<ul style="list-style-type: none"> - відновлення внутрішнього попиту (реалізація проектів, які стосуються заміни обладнання та устаткування в нафтогазовому комплексі, металургії, важкому машинобудуванні); - зростання попиту на зовнішніх ринках. 	<ul style="list-style-type: none"> - призведе до уповільнення темпів економічного зростання галузі; - посилення конкуренції для українських підприємств на найбільш привабливих ринках збуту, зокрема в країнах СНД, Близького Сходу; - зростання темпів науково-технологічної модернізації та оновлення основних виробничих фондів підприємств цієї галузі в Росії; - негативний вплив екстенсивних форм розвитку виробництва на економічне зростання країни [4]; - збереження позитивних тенденцій у розвитку українського машинобудівного комплексу.
Ринок хімічної продукції	<ul style="list-style-type: none"> - низька ефективність механізмів законодавчої та адміністративної підтримки; - недостатнє фінансування НДР; - низький рівень капіталовкладень в оновлення основних виробничих фондів підприємств галузі (не дозволяє підвищити якість продукції до сучасних вимог); - зростання цін на енергоносії. 	<ul style="list-style-type: none"> - розміщення виробничих потужностей у нових країнах-членах ЄС закриватиме платоспроможні ринки збуту в європейських країнах; - розширення українського експорту в країни СНД, Азії та Сходу визначатиметься посиленням конкуренції з боку російських та європейських виробників; - виведення із експлуатації виробничих потужностей, які є надлишковими на внутрішньому ринку та за своїми характеристиками є непридатними для експортних поставок; - зниження конкурентоспроможності продукції.

Продовження табл. 1

1	2	3
Ринок сільсько-господарської продукції	<ul style="list-style-type: none"> - невизначеність розвитку ситуації на світовому та регіональних ринках сільськогосподарської продукції у зв'язку з глобальними світовими змінами клімату, що безпосередньо впливає на обсяги урожаю та стан продовольчої безпеки України; - неспроможність суб'єктів сільського господарства вчасно реагувати на зазначені процеси особливо у короткостроковий період або за форс-мажорних обставин, що призводить до недостатнього забезпечення внутрішнього ринку агропромисловою продукцією та стрімкого спорадичного підвищення цін на окремі групи продовольчих товарів; - відсутність системного експорту зернових та традиційних ринків збуту; - заборона експорту молочної продукції в Росію. 	<ul style="list-style-type: none"> - зміна кон'юнктури світового та регіональних ринків агропромислової продукції призведе до проникнення на територію України неякісної (несертифікованої, простроченої, генетично-модифікованої) сільсько-господарської продукції з інших країн, що негативно вплине на продовольчу безпеку; - тенденція збільшення географії експорту зернових (Україна експортувала за I півріччя 2006 р. на 19,3% більше зерна порівняно з I півріччям 2005 р.) [10]; - тенденція втрати існуючих ринків збуту АПК; - збитки молоко-переробників досягають 60 млн. дол. США за тиждень [6].
Ринок транспортних послуг	<ul style="list-style-type: none"> - частка транспортних витрат у вартості експортних товарів складає в середньому 10–25%, а за окремими видами товарів досягає 30–50%; - на ТДК (транспортно-дорожній комплекс) припадає понад 80% обсягу експорту послуг та майже 20% загального експорту України; - розвиток міжнародних транспортних коридорів та входження їх до міжнародних транспортних мереж. 	<ul style="list-style-type: none"> - загроза поступової втрати позицій України на міжнародному ринку експорту транзитних послуг; - витіснення українських перевізників з міжнародних транспортних маршрутів, у тому числі з дунайського водного шляху; - протидія Румунії та міжнародних екологічних організацій реалізації проекту будівництва каналу Дунай-Чорне море в українській частині дельти Дунаю; - реалізація сусідніми країнами проектів, які передбачають розвиток транспортних маршрутів в обхід території України; - встановлення РФ дискримінаційних тарифів на залізничні перевезення вантажів в напрямку українських морських портів.
Ринок нафти та газу	<ul style="list-style-type: none"> - дестабілізація світових цін на нафту; - активізація російського чинника, яка викликана зменшенням у середньостроковій перспективі обсягів видобутку нафти у Росії; прагненням Російській Федерації зменшити роль України у питанні транспортування російської нафти. 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення частки використання в енергетиці України вугілля вітчизняного виробництва та природного газу; - максимально використовувати можливості вітчизняної ядерної енергетики; - інтенсифікація розвитку програм енергозбереження та альтернативної енергетики; - здійснення диверсифікації нафтових поставок в Україну.

Закінчення табл. 1

1	2	3
Валютно-фінансовий ринок	<ul style="list-style-type: none"> - структура національного золотовалютного резерву України відповідає структурі її платіжного балансу та дозволяє досягати цілей грошово-кредитної політики країни; - у структурі загального товарообороту України з країнами світу частка ЄС-25 складає близько 35%; - відбувається поступове збільшення частки євро у структурі платіжного балансу України; - роль євро як засобу накопичення на державному рівні є значно меншою за потенційну. 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення частки євро у міжнародних розрахунках; - збільшення частки євро в структурі національних золотовалютних резервів країн світу; - підвищення привабливості євро щодо долара США як фінансового активу.

Аналіз чинників впливу світової економіки на економіку країни (табл. 1) показав, що на сьогодні найбільш сильними сторонами економіки України є макроекономічна стабільність, порівняно висока ефективність управління зовнішнім та внутрішнім боргом, зростання валютних резервів Національного банку України. Це посилює інвестиційну привабливість України та сприяє збільшенню експортного потенціалу.

Слабкими сторонами є політична нестабільність, повільні темпи реструктуризації секторів промисловості, низька дисципліна платежів, високий рівень корупції та впливу економіко-політичних угруповань на діяльність уряду та парламенту. Ці чинники стримують надходження іноземних інвестицій та заважають підвищенню суверенного рейтингу країни з боку провідних рейтингових агентств.

Подальше зростання економіки України, стан якої значною мірою залежить від зовнішньої торгівлі, традиційно залежатиме від динаміки обсягів експорту. Найбільший вплив матимуть темпи росту ВВП Росії, економічна ситуація в ЄС, динаміка цін на продукцію основних експортоорієнтованих галузей та послідовність державної економічної політики.

За зменшення попиту на продукцію українського виробництва на зовнішніх ринках актуалізується завдяки від розширення внутрішнього споживання з метою уникнення різкого спаду темпів економічного розвитку України. Нездатність більшості галузей української економіки (більш 60%) швидко переорієнтуватися на внутрішні ринки на фоні повільних темпів реструктуризації виробничого сектору економіки України та дефіциту капіталовкладень в умовах зростання загального попиту в країні є чинником збільшення цінової інфляції [3].

Таким чином, незважаючи на вагомий вплив на розвиток економіки України зовнішніх чинників, економічне зростання стримуватиметься внутрішніми чинниками, серед яких основними є зростання цінової інфляції, збільшення бюджетних витрат, тиск на курс гривні.

Для забезпечення стабільного економічного розвитку в Україні в умовах глобалізації необхідно:

- на ринку АПК розробити та впровадити чіткий механізм надання та контролю дотацій, систему пільгового кредитування; розробити програму підтримки фермерських господарств; прискорити процес формування організаційно-технічної бази експортоорієнтованої системи продовольчого маркетингу; впровадити системний експорт зернових і стимулювати збут сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- на ринку газу збільшити фінансування на дослідження власних природних запасів газу; запроваджувати економні технології використання природного газу; здійснювати пошук альтернативних джерел постачання газу;

- на нафтовому ринку активізувати систему нафтових ф'ючерсів; здійснювати розробку шельфу Чорного та Азовського моря переважно державними нафтогазодобувними компаніями;

- на ринку транспортних послуг здійснити реформування правових основ транзиту, що дасть змогу задіяти транспортерів із російських та білоруських залізниць; активізувати інвестиційну політику у сфері будівництва нафтопроводів; задіяти механізм роботи флоту за довгостроковими фрахтовими контрактами, що забезпечить додаткові надходження до зведеного бюджету (близько 135 млн. грн. єдиного податку на дедвейт та близько 50 млн. грн. податку з доходів фізичних осіб плавскладу берегового персоналу) [2];

- на ринку продукції машинобудування підвищити конкурентоспроможність продукції за рахунок впровадження інтенсивних форм розвитку виробництва, яке зумовлює скорочення тривалості відтворювальних процесів виготовлення товарів; здійснити заходи щодо розширення випуску наукоємної продукції;

- вміло застосувати заходи щодо підтримки національного виробництва, узгоджені з міжнародними нормами регулювання торгівлі, які діють у системі ГАТТ/СОТ.

1. *Афанасьев М., Мясникова Л.* Время глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №10. – С. 11–19.

2. *Буркинський Б., Котлубай А.* О направлениях развития торгового флота Украины // Экономика Украины. – 2005. – №12. – С. 4–11.

3. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001.

4. *Золотарьов А.* Організаційні аспекти розвитку машинобудування // Економіка України. – 2005. – №2. – С. 37–41.

5. *Кінах А.* Глобалізація економіки і технологічний розвиток України // Інтелектуальна власність. – 2005. – №7. – С. 8–10.

6. Компанії і ринки. Молоко оцінили по минимуму // ІнвестГазета. – 2006. – №32. – С. 10.

7. *Курило О.* Глобалізація фінансових ринків // Політика і час. – 2005. – №4. – С. 77–81.

8. *Кураченко А.І.* Європейські перспективи України в епоху глобалізації // Трибуна. – 2003. – №5–6. – С.28–34.

9. *Суліма Є.* Процес глобалізації – рушійна сила формування глобального соціального порядку постіндустріалізму // Людина і політика. – 2004. – №5. – С. 70–74.

10. Експорт зерна // ІнвестГазета. – 2006. – №30. – С. 8.

2.2. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В РЕАЛІЯХ СЬОГОДЕННЯ

Формування і розвиток постіндустріального суспільства потребує нових методологічних підходів до проблеми удосконалення гуманістичного типу суспільства, довгострокової стратегії країни, конкурентоспроможності держави в умовах глобалізації. Зміни в ідеології є орієнтиром змін і в показниках якості життя. Якщо в середині ХХ ст. якість життя оцінювалась, насамперед, величиною внутрішнього валового продукту на душу населення країни, то в ХХІ ст. – системою показників, які характеризують різноманітні сторони життя громадян, тобто системи показників конкурентоспроможності держави.

Підвищення національної конкурентоспроможності сьогодні стало політичним пріоритетом для багатьох країн світу. У сучасних умовах конкурентоспроможність є однією з основних категорій, активно використовуваних у теорії і практиці господарювання. З огляду на її роль у системі економічних знань, дослідженню конкурентоспроможності присвячено багато робіт. Причому кожна з них орієнтована на аналіз конкурентоспроможності окремих економічних суб'єктів, у якості яких найчастіше розглядаються види продукції, підприємства, галузі, а також господарство в цілому або окремих секторів в національній економіці.

Світова економічна спільнота оцінює конкурентоспроможність національної економіки за цілим набором показників макро- та мікроекономічного характеру, які відображають не тільки стан економіки в цілому, але й тенденції розвитку окремих регіонів, областей, міст, підприємств, що зумовлюють економічний розвиток і рівень добробуту населення.

Розробкою теоретично-методологічних проблем у цьому аспекті займаються багато вітчизняних вчених, таких як, О. Амоша, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Грішнова, А. Кінах, Д. Ратніков, В. Семиноженко та інші. Основи дослідження конкурентоспроможності закладені в роботах П. Друкера, М. Портера, Д. Поланда, Д. Рікардо, А. Сміта, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера. Разом з тим, сучасним науковцям ще залишається достатнє поле для розробки питань конкурентоспроможності як на мікро-, так і на макрорівнях.

Так М. Портер підкреслює, що національна конкурентоспроможність є одним з центральних предметів стурбованості уряду та галузі в кожній державі [10, 166]. Але не дивлячись на всі дискусії, дебати та публікації за цією темою, до теперішнього часу не існує єдиної теорії, яка пояснює конкурентоспроможність в національних масштабах. На жаль, не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності країни.

Деякі науковці розглядають конкурентоспроможність країни як категорію макроекономіки на засадах таких домінуючих факторів, як валютний курс, дефіцит бюджету, відсоткові ставки. Але цікавою особливістю країн є те, що враховуючи свій потенціал вони виходять на високі показники рівня життя, не дивлячись на дефіцит бюджету (Японія, Італія, Південна Корея); високі відсоткові ставки (Італія, Південна Корея) [10].

Інші розглядають конкурентоспроможність на засадах наявності дешевої робочої сили. Автор не завжди погоджується з цим положенням, аргументуючи, що Німеччина, Швейцарія та Швеція досягли розквіту і при високій заробітній платні та нестачі робочої сили. Хіба країна не прагне до підвищення заробітної платні своїх працівників, соціального захисту в результаті підвищення конкурентоспроможності?

Існують різні визначення поняття «конкурентоспроможність»:

- це механізм розвитку [15];
- це здатність відповідати вимогам конкурентного ринку, середовища [11];
- це динамічний процес, який передбачає конкуренцію [1];
- це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу [18];
- здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів [7].

Тлумачення терміна «конкурентоспроможність» безпосередньо пов'язане зі змістом поняття «конкуренція» (від лат. *concurrentia* – змагання, суперництво, боротьба за досягнення кращих результатів). Конкуренція як економічна категорія – це цивілізована, легалізована форма боротьби за існування та один з найбільш дієвих механізмів відбору і регулювання у ринковій економіці [11].

Сьогодні основне завдання кожного дослідника, який вивчає питання конкурентоспроможності, полягає у пошуку джерел, складових частин і критеріїв її оцінки. В умовах розвитку і зміцнення ринкових відносин конкурентна боротьба між суб'єктами господарювання за одержання додаткового прибутку посилюється і набуває різноманітних форм. М. Портер підкреслює, що коли ми асоціюємо конкуренцію з розвинутою економікою, то забуваємо, як багато змін сталося у державах, які займають провідні позиції у світовій економіці. Зникнення картелів та потужних економічних блоків, з одного боку, та посилення конкуренції – з другого, пов'язані з відомим економічним проривом Німеччини та Японії після другої світової війни. Найбільш конкурентоспроможні галузі економіки Японії ті, що розвивалися завдяки посиленню внутрішньої конкуренції. У США протягом ХХ ст. спостерігається найвищий рівень конкуренції [10].

Конкурентоспроможність передбачає суперництво, тобто конкуренцію. З огляду на це, конкурентоспроможність є здатністю суб'єкта господарювання (підприємства, фірми, галузі, держави) господарювати ефективніше, ніж інші суб'єкти-конкуренти у визначеному сегменті ринку. Досягнення конкурентоспроможності у визначений момент часу та сегменті ринку означає її досягнення у подальшому та в іншому ринковому сегменті. В економічній сфері суперництво набуває форми економічного змагання суб'єктів господарювання.

Дуже болісно, що Україна, за даними Світового економічного форуму в Давосі, займає 84-е місце по показнику конкурентоспроможності серед 102 країн, що необхідність виправлення такої ситуації спонукає до розробки механізму формування конкурентоспроможності окремих галузей народного господарства одночасно і на зовнішньому, і на внутрішньому ринках з урахуванням їхньої специфіки та суперечливості.

Дотепер у процесі формування законодавчої бази з питань зовнішньоекономічної діяльності держави не створено необхідних економічних умов для вдосконалення взаємозв'язку зовнішнього і внутрішніх ринків. Крім того, в Україні традиційно зосереджувалась увага на опрацювання питань щодо досягнення короткострокової конкурентоспроможності лише по окремих товарних позиціях. Порівняно спрощений спосіб забезпечення узгодженості інтересів експортерів й імпортерів не дає всебічного уявлення про особливості формування загальних структурних засад конкуренції такого досить складного компонента як галузь.

Недосконалі правові основи зовнішньоекономічної діяльності неефективні методи тарифного й нетарифного регулювання експортно-імпортних операцій в Україні не сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Крім того, недоліки у взаємозв'язках зовнішнього і внутрішнього ринків, застосуванні світових цін, визначенні митної вартості товарів та ставок мита при імпорті товарів, які створюють перешкоди в ефективному використанні природно-економічного потенціалу, здійсненні антидемпінгових і антисубсидовних заходів щодо імпортних операцій, посилюють елементи стихійності та випадковості у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

М. Портрер підтверджує: «Національний розквіт не успадковується – він створюється. Національний розквіт не просто виростає із природних ресурсів, робочої сили, відсоткових ставок, як стверджується в класичній економіці» [10, 162]. Конкурентоспроможність конкретної нації залежить від здатності її промисловості вводити інновації та модернізуватися. Компанії досягають користі від присутності на ринку сильних суперників, агресивних постачальників і вимогливих місцевих споживачів. З цих причин в умовах глобалізації, коли конкуренція в світових масштабах все збільшується, роль держав стає все більш важливою.

Таким чином, конкурентоспроможність – багатогранна і багаторівнева категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідальності об'єктивним (зовнішнім відносно нього) економічним умовам. Конкурентоспроможність в загальному розумінні – це здатність певного суб'єкта конкурувати, тобто змагатися і вигравати за рахунок притаманних цьому суб'єктові [5].

Конкурентоспроможність є складною економічною категорією, яку можна розглядати на різних рівнях (рис. 1).

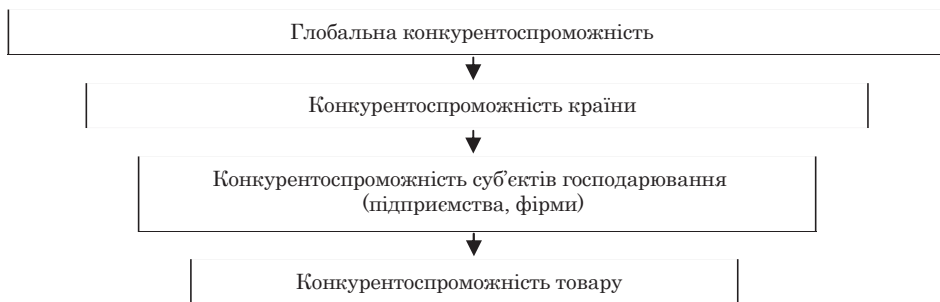


Рис. 1. Взаємозв'язок і розвиток категорії «конкурентоспроможність»

Усі ці рівні взаємозалежні, а оцінка їхнього стану визначається, насамперед, здатністю конкретних виробництв випускати конкурентоспроможні товари. Отже конкурентоспроможність об'єктів більш низького рівня є складовою частиною конкурентоспроможності об'єктів, які відносяться до більш високих рівнів і ієрархії. Тому саме конкурентоспроможність продукції безпосередньо чи опосередковано визначає рівень конкурентоспроможності об'єктів більш високого рівня.

В науковій літературі даються різні трактування конкурентоспроможності як економічної категорії, наприклад наступні [6; 9]:

Конкурентоспроможність – це ступінь, з якою нація при справедливих умовах вільного ринку виробляє товари і послуги, які задовольняють світовим вимогам і при цьому збільшує доходи своїх громадян.

Конкурентоспроможність – це здатність товару чи послуги витримати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших виробників при збереженні середньої ринкової ціни.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкту, характеризуючого ступінь задоволення конкретної потреби у порівнянні з найкращими аналогічними об'єктами, що запропоновані на даному ринку чи конкурентоспроможність це властивість витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкретного ринку.

Конкурентоспроможність персоналу – це головний показник адаптивності до ринку праці.

Д. Богиня розглядає конкурентоспроможність робочої сили як «...сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців, у тому числі державних підприємств, у працівника певної кваліфікації (професії)» [4]. Це визначення є на сьогодні найбільш об'єктивним, але в ньому не враховуються усі інтереси та потреби, що формують і опосередковують процес залучення робочої сили до праці. Тут до уваги беруться лише інтереси споживачів робочої сили, а суспільні інтереси та інтереси самих носіїв робочої сили не представлені.

В наш час висококваліфіковані, мотивовані, професійно мобільні працівники стають основним чинником як виробництва, так і визначальним чинником соціально-економічного прогресу на всіх рівнях. Як на інших ринках, на ринку праці загострюється конкуренція серед найманих працівників – за найвигідніші умови трудових послуг, і серед роботодавців – за найефективніший людський капітал. Тому поняття конкурентоспроможності стає узагальненою характеристикою відповідності ринковим умовам і стосовно людського фактора виробництва, а визначення, достовірне вимірювання і програмоване підвищення цієї характеристики стає важливим завданням управління людськими ресурсами на всіх рівнях заради досягнення найвищої соціально-економічної ефективності людської діяльності [5].

Автор підтримує розкриття категорії конкурентоспроможності М. Портером [10]. В якості основи системного підходу до проблеми конкурентоспроможності він розробив підхід, який складається з того, що на конкурентоспроможність країни (галузі, підгалузі, підприємства) впливають 4 групи факторів:

1) параметри попиту, які визначають можливості реалізації продукції, а також границі можливих змін цін на неї;

2) наявність конкурентного середовища, що стимулює до постійного пошуку нового, підвищення якості і ефективності виробництва;

3) параметри факторів, що використовуються в процесі виробництва, – сировина, матеріали, енергія, робоча сила;

4) наявність родинних і підтримуючих галузей, пов'язаних з основними конкурентоспроможними галузями, тобто тих галузей, які дозволяють максимально підвищити якість продукції в широкому розумінні слова.

Конкурентоспроможність на національному рівні – це постійне підтримка продуктивності праці на більш високому, ніж у конкурентів рівні, завдяки використанню винаходів та впровадження інновацій. Інноваційна модель економіки складається з технологічного та людського капіталу. Досвід країн, які займають провідні позиції рейтингів з конкурентоспроможності говорить про те, що вкладати потрібно, насамперед, у людський капітал.

За джерелами Всесвітнього банку та Міжнародної організації праці валовий внутрішній продукт (ВВП) в перерахунку на одну годину роботи в Україні зростає (рис. 2).

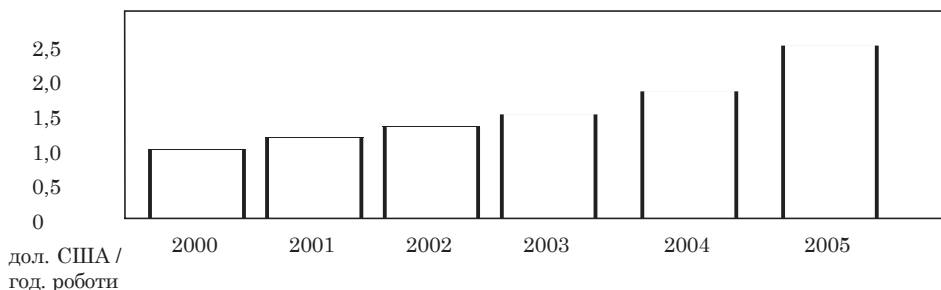


Рис. 2. Ріст продуктивності праці в Україні [2]

Але на жаль, продуктивність праці в Україні набагато нижча порівняно з її західними сусідами (рис. 3).

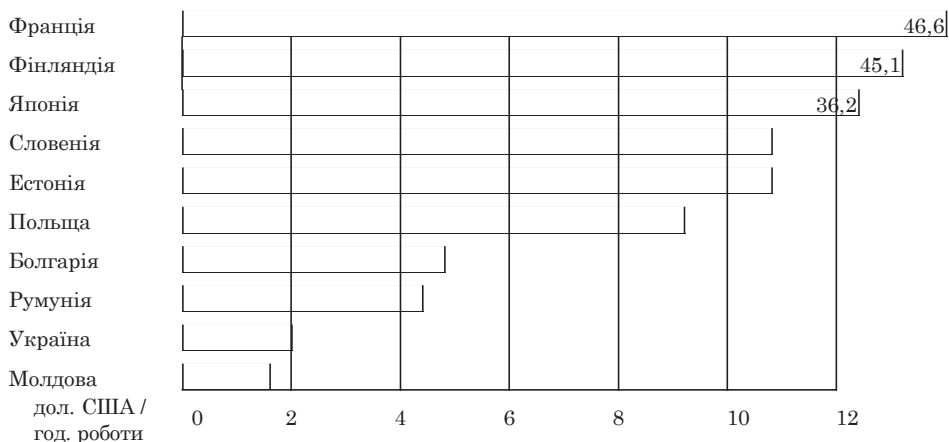


Рис. 3. Продуктивність праці в Україні порівняно із західними країнами [2]

Деякі вітчизняні вчені підкреслюють, що в Україні діє неправильна модель конкурентоспроможності – замість випуску високоякісних товарів – виробляються дешеві товари. Для зміни моделі необхідно кваліфікована робоча сила, тобто держава повинна приділяти увагу оплаті праці, якості та структури освіти [2].

Якщо взяти заробітну плату в євро по всім країнам Центральної та Східної Європи і поділити на розрахований рівень національного ВВП на одного зайнятого, то Україна програє в заробітній платі всім країнам, крім Болгарії, набагато більше, ніж по продуктивності праці (найбільше – Словенії та Чехії). Це свідчить про те, що ступінь експлуатації в Україні вищий, робоча сила недооцінюється.

Питома вага оплати праці в Україні не відповідає стандартам середньоєвропейської величини (рис. 4). На жаль, за прогнозами експертів економічний ріст України в 2007 р. складе 6% , а інфляція – 11% [3].

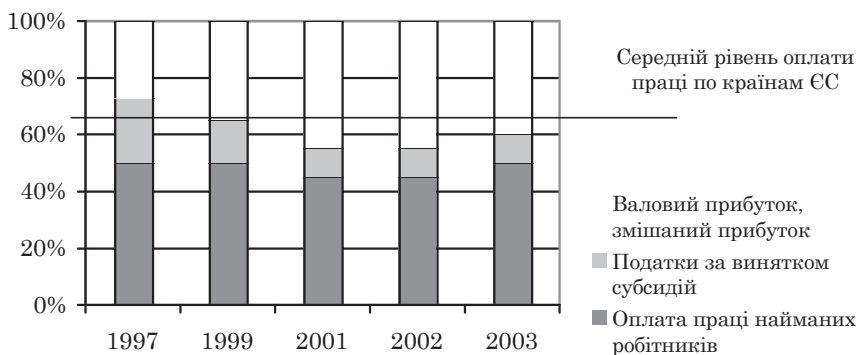


Рис. 4. Питома вага оплати праці найманих робітників в Україні [2; 16]

Для аналізу стану конкурентоспроможності України розглянемо показники глобального індексу конкурентоспроможності України та десяти найбільш близьких за рейтингом країн у 2005–2006 рр. (табл. 1).

Таблиця 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності [16]

Роки	2006		2005
	Позиція у рейтингу	Значення	Позиція у рейтингу
Країна			
Уругвай	73	3,96	70
Перу	74	3,94	77
Гватемала	75	3,91	95
Алжир	76	3,90	82
В'єтнам	77	3,89	74
Україна	78	3,89	68
Шрі-Ланка	79	3,87	80
Македонія	80	3,86	75
Ботсвана	81	3,79	72
Вірменія	82	3,75	81
Домініканська Республіка	83	3,75	91

Отже, в Україні спостерігається зниження конкурентоспроможності за 2006 р. (з 68 на 78 місце у рейтингах глобального індексу конкурентоспромож-

ності). Так, за даними світового економічного форуму в 2001 р. за цим показником Україна зайняла 69-е місце серед 75 досліджуваних країн, в 2005 р. – 84-е місце серед 117 країн, а в 2007 р. – 71-е серед 132 країн. Практично це означає, що конкурентоспроможність вітчизняної економіки не підвищилася. Для покращення ситуації необхідно вдатися до жорсткішої політики з метою інвестування інноваційних проектів фінансів, зниження інфляції та створення розширеного простору для вдосконалення інфраструктури країни, впровадити низку реформ для покращення економіко-правового середовища та інвестиційно-інноваційного клімату. Проте в Україні дотепер зберігається незадовільна ситуація в сфері інвестування (див. рис. 5).



Рис. 5. Вкладення інвестицій у ріст реального ВВП України [3; 8]

Таблиця 2. Показники, на яких базується індекс конкурентоспроможності України у 2005–2006 рр. [8]

Показники	2005	2006
Інституції	104	92
Інфраструктура	69	58
Макроекономіка	74	65
Здоров'я та освіта	94	90
Вища освіта	48	41
Ефективність ринків	80	73
Технологічна готовність	90	87
«Складність» бізнесу	76	68
Іновативність	73	54

Треба враховувати, що у світовій практиці при прогнозуванні економічної динаміки економісти враховують політичний чинник. Політична невизначеність – одна з причин зниження ВВП. Стратегія економічного розвитку України передбачає спочатку реалізацію антикризових заходів, а потім приведення

економіки в постіндустріальний стан. У цілому можна говорити, що політика конкурентоспособності в Україні вимагає серйозного коригування з метою уникнення її протидії еволюційним процесам у світовій економіці. Проведена монополізація економіки України практично унеможливила розробку і впровадження у виробництво технологічних інновацій, які вимагають великих витрат, що не під силу дрібним підприємствам. Ця обставина особливо посилюється тим, що сфера науки в Україні залишилася майже неререформованою, тому розрив між нею та виробництвом внаслідок такої політики ще збільшився [3].

Підсумовуючи, проблеми конкурентоспроможності, ефективності в Україні, постає дуже гостро і залишається невирішеною.

1. Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі // Економічний часопис – XXI. – 2005. – №9. – С. 7–12.
2. Блинов А. Дорогие работники – крепкая страна // Эксперт. – 2007. – №1–2. – С. 33–35.
3. Блинов А., Задерий Н., Яблоновская Т. Правительство шанса // Эксперт. – 2007. – №1–2. – С. 56–59.
4. Богиня Д., Семикіна М. Трудовий менталітет у системі мотивації праці // Україна: Аспекти праці. – 2003. – №2. – С. 51.
5. Грішнова О., Шпарко О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії значення та показники вимірювання // Україна: Аспекти праці. – 2004. – №3. – С. 3–9.
6. Захаров А., Зокин А. Методы оценки конкурентоспособности // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – №12. – С. 59–63.
7. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. – К.: Знання України, 2002.
8. Новини та анонси / Звіт про світову конкурентоспроможність / Центр соціально-економічних досліджень CASE України // www.case-ukraine.kiev.ua.
9. Пилипенко И. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в современном мировом хозяйстве // Известия АН. Серия географическая. – 2003. – №6. – С. 15–25.
10. Портер М. Э. Конкуренція / Пер. з англ. – М.: Вільямс, 2003.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА – М, 1999.
12. Ратніков Д. До питання про соціально-економічну сутність категорії «конкурентоспроможність робочої сили» // Україна: Аспекти праці. – 2003. – №3. – С. 39–43.
13. Смит А. Исследование свойств и причин богатства народов. – М., 1962.
14. Соціально-економічне становище України / Держкомстат України // www.ukrestat.gov.ua.
15. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. – М.: Олімп-бізнес, 2002.
16. Initiatives / Global Competitiveness Report 2006–2007 // www.weforum.org.
17. Schumpeter I. The theory of economic development. – N.-Y., 1961.
18. The Global Competitiveness Report 2000 / Porter M.E., Sachs J.D., Warner M.A. and etc. – Oxford: Oxford University Press, 2000.

2.3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Для структурно-збалансованого розвитку України в умовах глобалізації та кардинального підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників необхідно розробити оновлений комплексний сценарій інноваційно-інвестиційного розвитку промислового виробництва, який буде узгоджений з іншими макроекономічними сценаріями розвитку економіки в цілому та відповідатиме стратегії євроінтеграції.

До інвестиційно-інноваційної діяльності у промисловості необхідно відносити всю діяльність в рамках інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів; інформацію про можливе конкурентне середовище і споживчі властивості товарів конкуруючих фірм; пошуки новаторських ідей і рішень, а також партнерів по впровадженню і фінансуванню інноваційного проекту. Всі ці види діяльності представляють інноваційний сектор, тобто область діяльності виробників і споживачів інноваційної продукції (робіт, послуг), що включає фінансування створення і розповсюдження інновацій.

З макроекономічної точки зору інноваційно-інвестиційний процес в суспільному відтворенні є невід'ємним та постійно діючим фактором, а не одноразовим актом. Виходячи з цього, інновації та інвестиції повинні бути взаємопов'язані між собою не тільки організаційно-технологічно, а й фінансово-хронологічно. В іншому випадку, наприклад, модернізація виробничої бази може привести до своєрідного техніко-технологічного парадоксу, який можна пояснити на прикладі української металургійної промисловості, в основні фонди зношені на 75–80%, а технології відповідають, здебільшого рівню третього укладу. При впровадженні інновацій в цій галузі орієнтуються на максимізацію прибутку від інвестицій та мінімізацію строку окупності. Як правило, проекти, які не мають швидкої окупності та вимагають суттєвих інвестицій, хоча забезпечують в перспективі інноваційну модернізацію в галузі, не мають шансів на впровадження. Проте слід відмітити, що проекти першого типу, в основному, короткострокові, а це вимагає наступної модернізації через невеликий проміжок часу.

Наприклад, у Національному агентстві України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (НАЕР) вважають, що держава має вкладати кошти і розвивати ті проекти, окупність яких не перевищує 5–10 років. До розряду важкоокупних проектів віднесено інноваційні проекти в сонячній та вітровій енергетиці, а також одержання біодизельного палива. У той же час, спеціалісти Мінпаливенерго розглядають перспективи сонячної і вітрової енергетики в країні як один із пріоритетних напрямів розвитку нетрадиційних відновлюваних джерел енергії у державі.

Таким чином, існує внутрішня суперечність між ефективністю інноваційного і інвестиційного компонентів. Очевидно, що з точки зору перспективно-

го бачення процесу відтворення більш прийнятним є варіант інновацій, який дозволяє виробництву використовувати можливості нових технологій на тривалих часових інтервалах та робить його більш стійким до коливань кон'юнктури ринку. Це вимагає пошуку найбільш ефективних механізмів фінансування залежно від організаційних форм перебігу інноваційного процесу на підприємствах.

Інноваційний сектор економіки містить декілька сегментів. По-перше, це корпоративні структури, куди входять науково-дослідні підрозділи крупних компаній або їх внутрішні венчури, що є інноваційними підприємствами, виділеними з складу корпорації на період створення і комерційного освоєння нововведення і керовані через спеціальні відділи. По-друге, державні структури, зокрема учбові заклади, університетські дослідницькі центри тощо. По-третє, малі венчурні інноваційні підприємства.

Згадані підприємства є інноваційними лідерами в промислових галузях двох типів: у динамічних, з швидко змінною технологією, і в таких, що тільки зароджуються (у решті галузей, як правило, інвестиційно-інноваційний розвиток здійснюють крупні компанії). Наприклад, у сфері програмного забезпечення 98% фірм – малі; у галузі оптоелектроніки – 97%; у наукоємкому сервісі і сфері контролю і вимірювань – по 96%.

Визначальну роль в становленні інноваційного підприємництва покликана відіграти система інститутів його підтримки, або інноваційна інфраструктура. До інноваційної інфраструктури включаються організації, фірми, об'єднання, що охоплюють весь цикл здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності від генерації нових науково-технічних ідей і до випуску і реалізації наукоємкої продукції, що є сукупністю взаємозв'язаних і взаємодоповнюючих один одного систем і відповідних їм організаційних елементів, необхідних і достатніх для ефективного здійснення даних видів діяльності. Прикладами елементів такої інфраструктури є інноваційні центри, інкубатори, технопарки, технополіси, кластери, консалтингові і навчальні фірми.

Ринкова орієнтація інноваційної інфраструктури визначає її здатність забезпечувати виконання всіх своїх функцій в умовах сучасної ринкової економіки і можливості швидкої адаптації до постійних динамічних змін. Кінцевою метою формування такої інфраструктури повинно бути не просто створення конкретних суб'єктів господарювання для ефективнішого ведення ними науково-технічної і інноваційної діяльності, а забезпечення здійснення їх сукупної діяльності на користь суспільства, включаючи подолання спаду виробництва, його структурну перебудову і зміну номенклатури продукції, що випускається, посилення її конкурентоспроможності і привабливості для внутрішнього і зовнішнього ринків, створення нових робочих місць і збереження науково-технічного потенціалу [3, 413].

Для цього в США і деяких країнах Західної Європи використовуються на практиці вже не одне десятиліття механізми венчурного фінансування підприємницьких проектів, і вони набувають в останні роки все більш широкого розповсюдження. Спільний світовий ринок венчурного капіталу (за оцінками спеціалістів ОЕСР) перевершив на початку XXI століття 300 млрд. дол. США. За один тільки 2006 р. нові інвестиції венчурного капіталу в США склали

близько 40 млрд. дол. США, а на європейському континенті – майже 45 млрд. дол. США.

Зазначимо, що результати цілеспрямованого державного регулювання в даній області добре видно на прикладі країн Західної Європи, які до початку 80-х років помітно відставали від США за сумарним обсягом акумульованого з різних джерел і працюючого на економіку венчурного капіталу, а вже в 1991 р. разом узяті не тільки наздогнали, але і обійшли американців.

Наприклад, уряд Франції останнім часом інтенсифікує інвестиційно-інноваційні процеси, створивши для цього спільно з промисловістю фонд ризикового капіталу Sofaris з 60–65% державних капіталовкладень. У країні вже понад 30 років практикуються своєрідні фінансові товариства нововведень, які різними способами (спільний капітал, позики, оплата поточних рахунків інноваційних фірм тощо) беруть участь в інвестуванні нововведень за умов податкових пільг (прискорена амортизація, звільнення від податків частини прибутку тощо) [1, 16].

Значення фінансового чинника зростає удвічі, якщо йдеться про нові наукоємкі розробки. Подібні проекти звичайно розраховані на декілька років, вимагають великої підготовчої роботи і інвестицій, які на відміну від торгово-закупівельних операцій почнуть приносити хоч якусь віддачу далеко не відразу (зазвичай після декількох років напруженої роботи в новому напрямі). Але навіть якщо підприємець володіє достатніми фінансовими ресурсами, він повинен ретельно продумати і врахувати всі наслідки можливого невдалого завершення проекту, оскільки реалізація будь-якого крупного проекту, особливо пов'язаного із здійсненням науково-технічних нововведень, неминуче пов'язано з високим ступенем ризику.

Світова практика доводить, що не дивлячись на найретельніший відбір, з кожних 10 розпочатих проектів приблизно 4–5 закінчуються повною невдачею, 3–4 приводять до появи життєздатних, але малоприбуткових фірм і лише 1–2 проекти дають дійсно блискучі результати, ради яких, власне кажучи, і існує венчурний бізнес. Саме завдяки таким успішно реалізованим проектам забезпечується в середньому висока норма прибутку інвесторів.

Об'єктивна економічна логіка зумовлює необхідність розробки та прийняття таких організаційно-управлінських рішень, які, з одного боку, сприяють реалізації багатообіцяючих, але ризикованих інноваційних підприємницьких проектів (у тому числі пов'язаних з комерціалізацією найважливіших науково-технічних досягнень), а з іншого боку – дозволяють мінімізувати фінансовий ризик окремих інвесторів, зберігаючи при цьому їх зацікавленість в досягненні поставленої підприємцем мети. Цей підхід матеріалізувався у венчурних механізмах фінансування підприємницьких проектів. Крім урахування високого ступеня ризику, американська модель венчурного бізнесу має ряд характерних відмінностей від інших, більш розповсюджених механізмів фінансової підтримки підприємницьких проектів, наприклад, від традиційних банківських операцій по кредитуванню. Зосередимо увагу на тих особливостях, які створюють потенціальні можливості застосування даної моделі у вітчизняній промисловості.

Перша особливість пов'язана з тим, що венчурні фонди, як жоден інший інвестор (хіба що за винятком держави) готові вкладати засоби в нові наукоємкі розробки. Навіть тоді, коли їх супроводжує високий ступінь невизначеності. Адже саме тут прихований найбільший потенційний резерв отримання прибутку.

Активна участь інвесторів в управлінні проектами, які фінансуються, на всіх етапах їх здійснення, починаючи з експертизи ще «сирих» підприємницьких ідей і закінчуючи забезпеченням ліквідності акцій новоствореної фірми, є другою принциповою відмінністю венчурного бізнесу від, наприклад, традиційних операцій з видачі комерційних кредитів.

Третя принципова особливість полягає в тому, що у разі венчурного фінансування необхідні засоби можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном, заощадженнями або іншими активами підприємця. Єдиною заставою служить заздалегідь визначена частка акцій вже існуючої або такої, що тільки створюється фірми. Якщо фірма буде успішно розвиватися інвестор зможе на певному етапі продати свою частку акцій і в результаті повернути не тільки вкладені у проекти кошти, але і одержати суттєвий прибуток. Якщо ж проект провалиться, а такий результат виключити наперед у багатьох випадках просто неможливо, максимум на що претендуватиме інвестор, це частина активів даної фірми, в зареєстрованому статутному капіталі.

Більше того, на відміну від традиційних прямих інвестицій із самого початку допускається можливість втрати вкладених засобів, якщо проект, що фінансується, не принесе після своєї реалізації очікуваних результатів. Інвестори венчурного капіталу йдуть на розділення всієї відповідальності і фінансового ризику разом з підприємцем.

Проте не слід думати, що інвестори венчурного капіталу йдуть назустріч підприємцю виходячи з альтруїстичних переконань. Навпаки, інтерес інвесторів якраз і полягає в тому, щоб одержати від своїх капіталовкладень прибуток, який буде істотно вищий, ніж при розміщенні вільних фінансових ресурсів на банківських депозитах або їх вкладенні в державні цінні папери з фіксованим доходом. Наприклад, за опублікованими у 2005 р. в журналі «Форчун» даними обстеження американських фондів, що спеціалізувалися на здійсненні ризикових капіталовкладень, їх середня норма прибутку до оподаткування складала в 1970–1980 рр. 25,4% у р., в 1980–1990 рр. – 37,5% у р., в 2004 р. – 51%. Це дуже високі за мірками реального сектору ринкової економіки показники, що набагато перевищують аналогічні показники, наприклад, у машинобудівній промисловості США на тому ж відрізьку часу.

Тому до ухвалення остаточного рішення про участь у венчурному фінансуванні конкретних ідей і розробок проводиться велика попередня робота по вивченню рівня підготовки і особистих якостей підприємця, аналізу представленого бізнес-плану, оцінці супутніх ризиків і можливих шляхів їх зменшення. На це націлена відпрацьована за багато років на практиці технологія відбору і супроводу ризикових інвестиційних проектів, що увібрала в себе рекомендації науки управління, особистий досвід і інтуїцію професіоналів венчурного бізнесу.

Привабливі ідеї комерційного використання нових наукових розробок і спеціалізовані фірми для їх реалізації нерідко виникають на базі крупних дослідницьких установ і університетів при найбезпосереднішій участі провідних учених. Навколо таких центрів звичайно спостерігається підвищена концентрація венчурного капіталу. Не випадково він зіграв таку помітну роль у формуванні відомих наукових парків США: Кремнієвої Долини в районі Стенфордського університету і Шосе №128 в районі Гарвардського університету і Массачусетського технологічного інституту.

У другій половині 80-х років у області мікроелектроніки, інформатики, обчислювальної техніки і зв'язку було зосереджено більше 60% ризикового капіталу США. На початку XXI століття американські венчурні фонди активно вкладали свої засоби в розробку програмного забезпечення, обчислювальну техніку, телекомунікаційне і медичне устаткування. В цей же час в країнах Західної Європи інвестори ризикового капіталу віддавали перевагу більш традиційним проектам в оброблювальній промисловості, сфері послуг, випуску споживчих товарів і продукції виробничого призначення.

Але у рамках ЄС успішно реалізується програма з вивчення і розповсюдження найбільш ефективної практики роботи малих високотехнологічних компаній. Як показало дослідження експертів Євро комісії (ЕК), компанії, що звернулися до використання методології, розробленої фахівцями ЄС, економлять до 250 тис. євро на витратах, пов'язаних з дослідженнями, розробками й інноваціями. Нині за підтримки ЄК заснована спеціальна асоціація венчурних фондів – високотехнологічних компаній, що займаються фінансуванням в єв록раїнах, адже ними все більш уваги надається проблемам створення регіональних науково-інноваційних структур. Відповідно до інноваційної програми ЄС перші такі центри відкриватимуться в мегаполісах Європи. У деяких з них, наприклад, у Мілані й Мюнхені, щорічно виникає не менше 500 нових високотехнологічних компаній. За оцінками ЄК тільки в ФРН розробкою програмового забезпечення зайнято понад 25 тис. компаній. Однак європейські експерти занепокоєні тим, що нині у країнах ЄС кількість учених і інженерів, зайнятих у сфері промислових НДДКР складає всього 0,25% від загального числа зайнятих, що майже втричі менше аналогічного показника у США (0,6%) [5, 8].

Найпростіша організаційна форма венчуру допускає пряме фінансування інвестором інноваційного проекту, що його зацікавив. Така форма пов'язана з найбільшим фінансовим ризиком, проте обіцяє інвестору при успішному завершенні проекту і найвищі прибутки. У разі науково-технічних проектів вона використовується на практиці, головним чином, крупними інвесторами, але на завершальних і менш ризикованих стадіях інноваційного циклу.

Як показують спеціально проведені зарубіжні дослідження, в процесі вироблення інвестиційних рішень чинник ризику звичайно переважає чинник потенційної вигоди. Саме тому інвестори ризикового капіталу вважають за краще диверсифікувати свої зусилля, розподіляючи фінансовий ризик і майбутній прибуток.

Більш розвиненою формою венчурних інвестицій є диверсифікація, яка може здійснюватися в таких основних формах. По-перше, інвестор не дові-

рить всі кошти одному підприємцю, а розподілить їх між невеликим числом різних проектів. Завдяки цьому невдалий результат одного або декількох капіталовкладень, що наперед прогнозується, компенсуватиметься за рахунок інших, успішніших інвестицій. По-друге, інвестори ризикового капіталу можуть піти на спільне фінансування великих і перспективних підприємницьких проектів. Крім зменшення суми, якою ризикує кожен окремих інвестор, це створює загальну зацікавленість в успішному завершенні проекту і забезпечує у ряді випадків ефект синергії від об'єднання спеціальних знань, ділових зв'язків і управлінського досвіду. По-третє, може бути створений спільний венчурний фонд, від імені якого здійснюватимуться ризикові інвестиції. Такі фонди, що набули вельми широкого поширення, мають статус фінансового партнерства з обмеженою відповідальністю. Їх учасники одержують прибуток або зазнають збитків пропорційно вкладеним коштам. У США налічується, за різними оцінками, від 500 до 800 подібних фондів. На їх частку припадає, за опублікованими оцінками, більше 75% ризикового капіталу.

Сумарний об'єм венчурного фонду звичайно обмовлюється при його формуванні і знаходиться в межах 5–10 млн. дол. США, хоча в окремих випадках може досягати і більших розмірів. Внески окремих учасників складають, як правило, від 200 до 750 тис. дол. США.

Здійснення фінансових операцій в умовах підвищеного ризику пред'являє особливі вимоги до управління інвестиціями. В зв'язку з цим розвиток венчурного бізнесу із самого початку був пов'язаний з формуванням інституту професійних керівників, які отримують спеціальну винагороду за наслідками своєї діяльності.

Тому широкого розповсюдження набули спеціалізовані венчурні фірми, які беруть на себе управління одним або декількома фондами ризикового капіталу. Часто такі фірми, що вже зарекомендували себе в очах інвесторів як умілі і надійні партнери, виступають ініціаторами формування нових фондів. Послуги з управління щорічно оплачуються у розмірі 2–3% від загального об'єму фонду ризикового капіталу протягом 7–12 років, на які розраховано існування фонду.

Після реалізації програми ризикових капіталовкладень і продажу цінних паперів нових підприємницьких фірм одержаний венчурним фондом дохід ділиться між його учасниками відповідно до первинного внеску. Виключенням є фірма, що управляє венчурним фондом, частка якої може доходити до 20–30% від прибутку, навіть якщо її первинний фінансовий внесок складав тільки 1% від сумарного об'єму коштів фонду.

Структура джерел венчурного капіталу відрізняється специфікою, що є наслідком особливостей законодавчого регулювання різних держав і укоріненними у фінансовій сфері нормами. За статистикою, наприклад, у США, це перш за все пенсійні фонди, що одержали ще в 1979 р. право вкладати дуже обмежену частину своїх коштів в інвестиційні проекти з підвищеним ступенем ризику. З тих часів пенсійні фонди стали найстабільнішим американським джерелом ризикового капіталу, що забезпечує майже половину всіх нових надходжень, чому значно сприяють діючі пільги по оподаткуванню прибутку.

Серед джерел венчурного капіталу стабільне місце також займають промислові і торгові корпорації, страхові компанії, різні фонди. Помітну роль у венчурному бізнесі США відіграють фізичні особи. Крім матеріального інтересу, спонукальним мотивом для них є бажання підтримати своїх близьких або просто знайомих підприємців, що починають нову справу. Умови допомоги можуть бути в останньому випадку менш жорсткими і вигіднішими, ніж у організованих професіоналів венчурного бізнесу. Ймовірно, через це крупних індивідуальних інвесторів ризикового капіталу охрестили в підприємницькому середовищі «ангелами». Слід також відзначити, що чимала частка засобів до американських венчурних фондів поступала в другій половині 80-х – початку 90-х років від зарубіжних, зокрема, японських інвесторів (щорічно приблизно від 10% до 15%).

У країнах Західної Європи список учасників венчурних фондів дещо ширший. Його доповнюють державні установи, комерційні і клірингові банки, університети і інші джерела. Найбільш характерна особливість країн Західної Європи в порівнянні з США – вища питома вага у венчурному бізнесі банківських структур. Наприклад, в Німеччині на долю банків з середини 90-х років припадає більше половини всього працюючого в країні ризикового капіталу. Цим частково пояснюється переважна орієнтація західноєвропейських інвесторів на більш традиційні і менш ризиковані підприємницькі проекти.

Необхідно особливо виділити участь у венчурному бізнесі крупних промислових компаній. Багато хто з них зацікавлений у використанні механізмів ризикового фінансування не для отримання додаткового доходу, який у будь-якому випадку неспівставний з доходами від їх основної виробничої діяльності, а перш за все – для досягнення мети вибраної в сучасних умовах стратегії науково-технічного розвитку.

Вносячи відносно невеликі кошти в освоєння нових проектів малих інноваційних фірм, крупні компанії дістають доступ до нової технології і одночасно можуть дозволити собі відкласти до певного часу організацію аналогічних досліджень і розробок у власних лабораторіях. Ця важлива обставина, враховуючи що витрати на НДДКР багатьох найбільших американських, японських і західноєвропейських компаній вже перевищують 1 млрд. дол. США в рік.

Є три основні організаційні форми ризикових капіталовкладень, які переважно використовуються крупними промисловими корпораціями.

Перша – пряме венчурне фінансування діяльності дрібних інноваційних фірм. Як вже наголошувалося вище, ця форма зв'язана з найбільшим фінансовим ризиком, проте обіцяє і вищу віддачу, будь то розмір майбутнього пакету акцій чи можливість одержати надалі контроль над новою фірмою у разі комерційного успіху або технологічного прориву. Друга форма передбачає створення квазісамостійного дочірнього венчурного фонду за рахунок засобів корпорації. Його керівники є службовцями корпорації або наймаються з числа кваліфікованих фахівців у області венчурного бізнесу. Нарешті, третя основна форма участі крупних компаній у венчурному бізнесі є входженням як партнером з обмеженою відповідальністю до тих «незалежних» по американській термінології венчурних фондів, які створюються і управляються професіона-

лами ризикових капіталовкладень. Ця форма не вимагає великих інвестицій і специфічних для даного роду діяльності навиків управління.

Сьогодні можна з певною обережністю говорити про те, що в Україні нарешті складаються умови, що дозволяють, при збереженні політичної і економічної стабільності, сподіватися на успішне становлення венчурного механізму найближчими роками. Перші кроки в цьому напрямі вже зроблені. Правда поки в основному не вітчизняними підприємцями, а Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) й іншими міжнародними фінансовими інститутами. І не у області фінансування ініціативних підприємницьких проєктів, а в цілях виходу з кризи і підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств. Втім, це теж один з традиційних напрямів венчурного бізнесу.

Наявність інвестиційних ресурсів і необхідність модернізації виробництва створили базу для інноваційного інвестування в Україні. Тепер багато що залежатиме від перших результатів діяльності інвесторів ризикового капіталу. А так само від того, наскільки ця діяльність знайде розуміння і одержить підтримку в органах влади. Адже без сприятливих умов і, засвідчує світовий досвід, без податкових пільг для довгострокових інвестицій з високим ступенем ризику, венчурний бізнес не зможе розвиватися.

Про те, наскільки розвиток венчурного бізнесу вигідний економіці, свідчить той факт, що у США тільки за період з 2000–2005 рр. приватні інвестори вклали близько 180 млрд. дол. США в розвиток нових перспективних фірм, що вперше запропонували свої акції на фондовому ринку. Ці засоби інвестуються, як правило, з розрахунку на зростання курсової вартості протягом тривалого періоду.

Оскільки західна модель венчурних інвестицій у вітчизняному бізнесові поки що практично не використовується, є сенс узагальнити досвід венчурних експериментів російських ФПГ.

На сьогоднішній день вітчизняний бізнес має практично повний комплект мотиваційних важелів для інноваційного розвитку: накопичено значний інвестиційний ресурс, старіння основних фондів досягло критичної оцінки (експерти очікують масового виходу з ладу устаткування, починаючи з 2007–2008 р. р.), визначені часові рамки необхідної модернізації (максимум 5–7 років – перехідний період після вступу у СТО), бо згодом конкурентна боротьба з іноземними компаніями ще більше загостриться. Однак на практиці зробити це не так просто. Існуючі зараз в Україні джерела фінансування інновацій практично неадекватні попиту та не відрізняються розмаїтістю. Основним джерелом фінансування інновацій у промисловості, як свідчать статистичні дані, були і залишаються власні кошти підприємств.

Звернемо увагу також на наступний факт. Узагальнивши міжнародний досвід, Міністерство промисловості Швеції розробило модель, яка дозволяє оптимізувати розмір податків на прибуток. Розрахунки довели, що при податку за ставкою в межах 25–50% схильність промислових виробників до інновацій різко знижується, а після 50% вони не беруть участі в інноваційному процесі [7, 58].

Не дивлячись на досить відносний характер даних, які отримані з використанням цієї моделі (з урахуванням умов відтворення в кожній країні), є підстави вважати, що в діючій протягом останніх років системі оподаткування підприємницька ініціатива українських підприємств пригнічується, а інвестиційно-інноваційна діяльність малорентабельна.

Навіть у Росії, незважаючи на більш швидкі темпи реформування інвестиційно-інноваційних структур, до останнього часу динаміка фінансування інноваційних проектів була аналогічна українській.

По-перше, через технологічне відставання від розвинутих країн (що поглиблюється), високу вартість модернізації, вузькість внутрішнього ринку інновацій і бар'єрів входу на світовий ринок високих технологій російський національний капітал віддавав перевагу відносно безпечній внутрішній конкуренції. По-друге, ціннісно-орієнтаційні установки пострадянських інвесторів не передбачали вкладення коштів, пов'язаних з передачею прав розпорядження цими коштами від власника до будь-якого контрагента, з яким не встановлені міцні довірчі відносини. По-третє, несприйнятливості до організаційних і технологічних інновацій керівників великого бізнесу створювала психологічний бар'єр для розвитку інституту інноваційного інвестування.

Однак влітку 2003 р. великим російським бізнесом було створено декілька так званих кептивних і напівкептивних венчурних структур. На цій підставі експерти зробили висновок про завершення етапу пошуку організаційної моделі модернізаційного розвитку російських ФПГ створення такої моделі інвестування, що враховує особливості підприємницького менталітету в Росії.

Кептивним називається залежний або напівзалежний інвестиційний фонд, що інвестує в інновації виключно в інтересах своєї материнської організації. Материнською компанією може виступати звичайна корпорація, фінансова корпорація, страхова компанія, університет тощо. Найбільш типовою рисою такого фонду є те, що він має можливість інвестувати капітал тільки управляючої організації, тому що в нього немає сторонніх інвесторів. Іншою відмінною рисою такого фонду є відсутність кінцевого терміну існування. У них відсутні обмеження за обсягом капіталу, що знаходиться в управлінні, оскільки материнська компанія може як вносити додатковий капітал, так і вилучати його на свій розсуд. Даний підхід ускладнює розрахунок фінансових потоків, тому що капітал, який знаходиться під управлінням, не є незмінною величиною. Ще однією характерною рисою такого фонду є відсутність статті витрат по управлінню для материнської компанії, а також винагороди для менеджерів при розподілі прибутку. Проте деякі компанії передбачають використання компенсаційних схем для винагороди інвестиційних фахівців.

Напівкептивні фонди – це гібридні інвестиційні інструменти, що поєднують інвестиції як материнської компанії, так і сторонніх інвесторів. Дані фонди, як правило, встановлюють величину витрат по управлінню для керуючої компанії і принципи розрахунку «винагороди для менеджерів», як і традиційні венчурні фонди. Однак, як і цілком залежні фонди, вони також не мають обмежень за часом існування. Крім того, вони не є цілком незалежними, але можуть бути закритими, оскільки число інвесторів у них фіксоване.

На сьогодні кептивні венчурні фонди створені, наприклад, у компанії «Оптима» – великому московському диверсифікованому холдингу, основним бізнесом якого у свій час була системна інтеграція. Рішення про організацію фонду розміром 7,5 млн. дол. США протягом перших двох років прийнято в серпні 2003 року. Керуюча компанія – ЗАТ «Совелектро». Об'єкти інвестицій – малі технологічно орієнтовані компанії Москви, Санкт-Петербургу і Нижнього Новгороду. Іншим холдингом, що активно створює перший на сьогодні в Росії галузевий венчурний фонд (робоча назва – «Венчурний фонд ОПК і авіаційної промисловості»), є ВАТ «Корпорація «Аерокосмічне устаткування» (м. Санкт-Петербург). Стартовий обсяг створюваного фонду – 10 млн. дол. США, однак надалі передбачається його збільшення за рахунок залучення коштів партнерів корпорації – інвестиційної компанії ВАТ «Об'єднаний авіаприладобудівний консорціум», банку «Таврический», Недержавного пенсійного фонду оборонно-промислового комплексу, інших компаній і холдингових груп цієї галузі, а також державного «Венчурного інноваційного фонду». Об'єкти інвестицій – малі технологічні бізнеси, профіль діяльності яких відповідає основним напрямкам бізнесу підприємств, що входять до складу корпорації. Зауважимо, що холдинг «Аерокосмічне устаткування» уже має досвід здійснення успішних корпоративних венчурних інвестицій. Один з найвідоміших і, безумовно, вдалих інвестиційних проектів холдингу – компанія PayCash, у яку корпорація інвестувала близько 20 млн. дол. США [4, 41].

На відміну від широко використовуваної у світі традиційної моделі відособлених венчурних утворень російські ФПГ зробили ставку на інноваційно-інвестиційні структури, що створюються не зовні, а всередині великих компаній. Відповідно мета утворення таких підрозділів тісно пов'язана з пошуком, підбором і фінансуванням інноваційних проектів, що стосуються основного бізнесу великих корпоративних структур. Ще одною особливістю цих фондів є те, що вони – головний елемент системи ризикового фінансування нових технологічно-орієнтованих бізнесів, а не корпоративних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДКР). Венчурні підрозділи російських ФПГ організаційно і функціонально інтегровані в профільний бізнес, і тим самим вони захищені від перспективи стати збитковими. За задумом створювані інноваційні малі підприємства повинні знаходитися в повній залежності від фінансуючої їх материнської компанії та власників ФПГ. Причому останніх на стартовому етапі цікавлять у першу чергу перспективи розвитку, диверсифікованості й підвищення конкурентоспроможності, а не очікуваний доход, що отримується після продажу готового продукту.

Повний фінансовий контроль над фондом – ще одна фундаментальна риса російських інновацій. Як правило, венчурні структури, що створюються, орієнтовані на роботу з бізнесами, які знаходяться на самих ранніх стадіях розвитку. Одержання максимального контролю над такими компаніями при їхньому фінансуванні з джерела внутрішньокорпоративного капіталу – цілком прийнятно, а саме головне, внутрішньо виправдана умова як для інвесторів, так і для підприємств. Тоді інвестори готові будуть розглядати навіть ті інвестиційні проекти, які ще не оформлені як бізнес. Відсутність обов'язкової передачі ресурсів у сторонню організацію, яким є венчурний фонд колективних інвестицій, та-

кож виявляється значно комфортнішим психологічно для російських власників. Фактично мова йде не про відчуження засобів, а про перерозподіл ресурсів усередині групи, що типологічно дуже нагадує азійську (японську або південнокорейську) модель організації бізнес-агломерацій. Додатковим плюсом при цьому є відсутність необхідності у формалізації венчурного підрозділу у вигляді юридично самостійної особи. Отже, крім економії на витратах, створення кептивного фонду у вигляді внутрішнього резерву або бюджету розвитку дозволяє уникнути невирішених у Росії юридичних і податкових проблем.

Така модель значно знижує ризик ринкового банкрутства, оскільки крім контрольних функцій інвестори беруть на себе і значну частину бізнес-ризиків. До того ж саме від позиції материнської компанії буде залежати, яка інновація кінець-кінцем буде профінансована.

З іншого боку, зміст апробованої російськими ФПГ форми інноваційного інвестування, яку можуть запозичити українські компанії, полягає в тому, що всередині групи зберігається власність і капітал, а управління активами фондів здійснюється особами, що знаходяться під контролем власників. Це і стало тією єдиною можливою альтернативою відчуженню фінансових ресурсів у венчурні фонди, створювані за традиційною моделлю. Крім того, за допомогою залежних фондів інноваційна діяльність могла здійснюватись групою дискретно, незалежно і на основі вільного самостійного вибору. Так була переможена ще одна сучасна вада великого капіталу – інертність до інновацій.

Слід відмітити, що за більш ніж за десятиріччя існування інноваційної (венчурної) індустрії в Україні та в Росії не було створено жодного повноцінного венчурного фонду, що орієнтується на фінансування технологічних інновацій. Природно, у нинішніх умовах інвестиції в традиційні галузі промисловості України є більш привабливими з точки зору термінів і величини віддачі на вкладений капітал, тому особливо актуальним залишається аналіз нових організаційно-фінансових схем.

Наприклад, вітчизняна практика інвестування в інноваційні проекти розробила певні схеми реалізації та захисту прав інвесторів. Особливо це стосується іноземних інвестицій. На сьогодні в Україні законодавчо закріплено значну кількість двосторонніх угод про захист інвестицій й усунення подвійного оподаткування. Так наявність конвенції про захист інвестицій дозволяє усунути деякі дискримінаційні умови для інвесторів-нерезидентів. Наприклад, 26%-й податок з фізичних осіб-нерезидентів зменшено до звичайних 15%-ти. Також відповідно до цієї конвенції іноземні інвестиції захищені на рівні міжнародної угоди, що дає певну гарантію на той випадок, якщо національний закон про режим інвестування буде змінено.

Важливим фактором є також наявність ратифікованої в Україні податкової конвенції, за якою значно знижено рівень оподаткування репатріації прибутку у вигляді дивідендів, процентів та інших виплат.

Як показує практика, якщо з країною, з якої походить інвестор, відповідні угоди не укладені або не ратифіковані, то в цьому випадку інвестори використовують так звану транзитну холдингову схему. Тобто інвестиції йдуть через країну, з якою Україна і країна інвестора мають відповідні угоди. Зазвичай, такими країнами є Республіка Кіпр, Швейцарія або Голандія. Підтвердженням

цього факту є дані Державного комітету статистики, за якими станом на кінець 1 кварталу 2007 р. з 22,4 млрд. дол. США загальних прямих капіталовкладень основний обсяг інвестицій в економіку України надійшов із Німеччини – 5,69 млрд. дол. США (25,4% від загалу коштів), на другому і третьому місцях – відповідно Республіка Кіпр та Австрія з показниками у 3,236 млрд. дол. США та 1, 782 млрд. дол. США [6, 13].

Не дивлячись на законодавчо проголошені гарантії інвестиційно-інноваційної діяльності, права певних груп інвесторів залишаються фактично слабо захищеними. Особливо тих інвесторів, які вклали свої кошти у відносно невеликих розмірах, тобто так званих міноритарних учасників інноваційного проекту. Також коли інвестиційна діяльність проводиться без створення конкретної юридичної особи, слабкий захист прав учасників спільної інвестиційної діяльності, які самі безпосередньо не беруть участі у реалізації даного проекту. В такому випадку слід зазначити, що інвестор повинен чітко використовувати механізм договірної закріплення своїх прав і активно ці права відстоювати.

Як відомо, в Україні створена законодавча база для інститутів спільного інвестування (ІСІ). Тому досить часто прямі інвестиції, оподаткування яких надто суворе, проводиться у формі портфельних інвестицій, використовуючи ІСІ. Таким чином, проходить структуризація інвестицій й оптимізується оподаткування прибутків.

Законодавство досить детально регулює проблеми створення й функціонування корпоративних і пайових інвестиційних фондів. Корпоративний інвестиційний фонд є акціонерним товариством із відповідної ліцензією фінансового органу, а його акції викупають інвестори, на кошти яких проводиться фінансування інноваційного проекту. Пайовий фонд не є юридичною особою, а його роботою керує компанія з управління активами, яка, маючи відповідну спеціальну ліцензію, імітує інвестиційні сертифікати для залучення коштів. Інвестор отримує прибуток або шляхом продажу цінних паперів ІСІ у відкритих фондах, або дивідендами, якщо фонд є закритим. Як правило, до ІСІ ставляться жорсткі вимоги щодо диверсифікації розміщення інвестицій, але це правило не стосується венчурних ІСІ.

Таким чином, для інвестування в інноваційний проект відповідно до умов діючого законодавства найбільш зручним є венчурний корпоративний інвестиційний фонд. Для цього інвестору необхідно купити певну частину акцій фонду пропорційно його долі участі в інноваційному проекті. В результаті інвестор отримує певні податкові переваги: не сплачуються податки при залученні коштів до проекту, податки з дивідендів і податки учаснику ІСІ.

Такий венчурний фонд не повинен обов'язково інвестувати в корпоративні права певної компанії або в цінні папери, бо він сам може мати певні об'єкти інвестицій і бути власником навіть нерухомості. Як правило, результатом є мінімізація податків, а враховуючи факт активного контролю державних органів над цим видом інвестиційної діяльності, зменшується ризик все ще розповсюдженого в практиці обману з боку партнерів.

У практиці інноваційного інвестування в Україні найчастіше використовуються: створення спільних компаній і інвестиційні угоди без створення юридичної особи. На жаль, інвестиційні угоди про інноваційну діяльність не

регулюються окремим законодавчим актом. Тому на них розповсюджуються законодавчі норми глави 77 Цивільного кодексу, де мова йде про договори про спільну діяльність. При цьому, якщо справа йде про внесення певної інвестиції до інноваційного проекту, то з юридичної точки зору такий проект є договором простого товариства. У даному випадку інвестицією вважають не тільки майно і грошові кошти, але й професійні та наукові знання, вміння, ділову репутацію, ділові контакти тощо. Як результат, з юридичної точки зору інвестиційна угода є організаційною формою простого товариства.

У порівнянні із створенням спільної компанії для реалізації інноваційного проекту, просте товариство як юридична форма дає більше гарантій щодо збереження та цільового використання, або в крайньому випадку – відшкодування інвестиційних ресурсів. Наприклад, майно, яке може бути внесене в статутний фонд спільної компанії, у випадку конфлікту між партнерами буде досить складно повернути без наявності корпоративного контролю над проектом (60% і більше акцій). В простих товариствах всі вкладені активи, якщо це зафіксоване в договорі, можуть залишатися в приватній власності партнерів і, відповідно, при будь-яких колізіях проекту в такій формі власності і залишаться.

Важливою перевагою простого товариства є відсутність подвійного оподаткування і ведення відокремленого податкового обліку. Прибуток від інноваційного проекту буде оподатковано лише один раз, в той час, як прибуток спільних компаній спочатку оподатковується податком на прибуток, а потім ще податком на дивіденди. Також відповідно до Закону про оподаткування прибутку підприємств податковий облік результатів спільної діяльності буде вести тільки один учасник, який зафіксований в угоді.

Але така схема фінансування, не дивлячись на вище перелічені переваги, не вважається прийнятною у вітчизняних інвесторів з точки зору престижності проекту. Як правило, для реалізації значних інвестиційно-інноваційних проектів створюється окрема компанія. При створенні компанії також можливі різні шляхи спільного інвестування. Найбільш розповсюджений – організація нової компанії з подальшою її реєстрацією і ліцензуванням. Також можливий інший шлях – збільшення статутного фонду існуючої компанії через додаткову емісію акцій або перерозподіл часток учасників. Додаткова емісія і перерозподіл часток проводиться з таким розрахунком, який відображає подальший реальний розподіл зусиль і коштів в інвестиційному проекті.

Практика довела, що співпраця на паритетних основах в спільних компаніях має значні вади. Це, по-перше, можливість захоплення ключових позицій з боку партнерів, які не володіють контрольним пакетом акцій, але мають позаекономічні, силові важелі впливу (так зване рейдерство). По-друге, в разі наявності управлінського корпусу, який знаходиться під впливом недружнього партнера, можливий кризовий сценарій розвитку може бути таким: виведення всіх активів компанії на власні структури партнера або створення штучної заборгованості спільного підприємства. Наприклад, декілька років тому, навіть не завершивши інвестиційно-інноваційний проект із будівництва нафтопереробного заводу в ВЕЗ «Азов», один із інвесторів (іноземний учасник), у власності якого було трохи більше 50% активів, виключив із складу учасників

ТОВ «АНК» (вітчизняний учасник). Як результат, глобальні плани по реалізації великого інвестиційно-інноваційного проекту були доповнені судовими процесами та інсайдерською війною [2, 55].

Навіть при розподілі корпоративних прав порівну існує багато ризиків, серед яких є блокування акцій, що голосують, і контрпродуктивні дії недружного менеджменту. Тому передача фінансових активів до статутного фонду спільної компанії є дуже ризиковим заходом.

Як відмічають спеціалісти, існує ще ряд негативів у такій схемі інноваційного інвестування. Наприклад, подвійне оподаткування дивідендів, в особливості для партнерів, які працюють за спрощеною системою оподаткування. Крім того, дивіденди можуть бути виплачені лише один раз за рік після затвердження фінансових річних результатів діяльності. Тому в більшості випадків при створенні спільної компанії під інноваційний проект інвестори не мають бажання віддавати активи у власність нового підприємства, а обирають інший шлях — майно віддається у користування за договором оренди або в рамках договорів простого товариства. Таким чином, прибуток від інвестиційного проекту може бути використаний інвесторами щомісячно і з меншими втратами на податок, а інвестовані основні засоби будуть у більшій безпеці.

Якщо в процесі реалізації інноваційного проекту партнери купляють або створюють нові складні і коштовні активи, то їх, відповідно до договору простого товариства, доцільно оформлювати як спільну пайову власність партнерів, що значно простіше й безпечніше, ніж управління подібними активами через загальні збори акціонерів спільної компанії [2, 56].

Таким чином, активізація інноваційно-інвестиційної політики, спрямованої на підвищення чутливості економіки до інноваційного продукту дозволить вивести Україну на новий щабель економічного розвитку. Основною проблемою в цій сфері є пошук адекватних організаційних форм та надійних джерел фінансування інноваційно-інвестиційних проектів. За результатами дослідження встановлено, що доцільно перейти до стимулювання утворення кластерних форм організації інноваційно-інвестиційних процесів, концентрувати зусилля на збільшенні конкурентоспроможності інноваційних продуктів, розбудові система пільг в оподаткуванні інновацій, організації комерціалізації науково-технічних державних досліджень, створенні нових організаційних форм функціонування національної економіки, промислово-фінансовій інтеграції державних та недержавних венчурних структур — на сучасному етапі розвитку економіки України.

1. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 2007. — №30. — 17.03.2007.
2. *Голодницький Э.* Прикрытие для инвестора // Власть денег: Всеукраинский деловой еженедельник. — 2006. — №36.
3. *Єрохін С.А.* Структурна трансформація національної економіки. — К., 2002.
4. Компаньйон. — 2003. — №40(357). — 5.12.2003.
5. Наука сьогодні: Щотижневий збірник оперативної інформації про новини в галузі науки і технологій. — 2007. — №29.
6. Наука сьогодні: Щотижневий збірник оперативної інформації про новини в галузі науки і технологій. — 2007. — №30.
7. *Reinhart C., Rogoff K., Savastano M.* Addicted to Dollars // NBER Working Paper. — 2003. — # 10015.

2.4. ЗАВДАННЯ ТА СПЕЦИФІКА ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Основне завдання, що постало перед українською економікою на сучасному етапі, полягає в забезпеченні нової якості розвитку, що створить умови для підвищення її ефективності та структурної збалансованості, досягнення високих і стійких темпів зростання, прискорення інтеграції на паритетних засадах в світогосподарську систему. Вибір тієї чи іншої моделі розвитку нашої країни має базуватися на положенні, що ключовою умовою сталого економічного розвитку є не лише підтримання конкурентоспроможності структурують-ворюючих галузей, а й забезпечення збалансованості між ними у структурі економіки. Дотримання цієї умови лежить у площині винайдення оптимального балансу між орієнтацією на зовнішні чинники та формуванням внутрішніх джерел розвитку. Тому перехід української промисловості від стадії відновлювального зростання до стадії наукомісткого розвитку вимагає посилення дії відтворювальних чинників на основі широкомасштабної модернізації промисловості та її структурної перебудови з метою одночасної реалізації конкурентних переваг у світовому господарстві і використання внутрішнього потенціалу розвитку.

Для виведення економіки на траєкторію прогресивного розвитку необхідним є врахування як наявних можливостей, так і потенційних загроз розвитку України. В сучасних умовах у світовій економіці та міжнародній валютній системі відбуваються глибинні структурні та функціональні перетворення, які впливають на міжнародну взаємодію країн та перспективи їх розвитку. Конфігурація довгострокових трендів, що мають вплив на розвиток української економіки, визначає простір її можливостей – тобто тих меж, в яких можуть бути досягнуті оптимальні параметри довгострокового соціально-економічного розвитку.

Світогосподарський досвід свідчить: тільки країни, що обрали вірний напрям ВКП і дієві інструменти її реалізації, здатні досягти стійкого і збалансованого соціально-економічного розвитку та успішної інтеграції до світового господарства. Відмова від експортоорієнтованої моделі на користь двоконтурного механізму розвитку передбачає перехід до політики гнучкого валютного курсоутворення, що дозволить ефективніше захищати країну від зовнішніх та згладжувати внутрішні шоки.

На поточному етапі розвитку України ВКП набула визначального значення у механізмі реалізації економічної політики. Це пов'язано з тим, що макро-економічна і фінансова збалансованість економіки України суттєво залежить від курсової динаміки, що зумовлюється:

- високим рівнем доларизації української економіки;
- істотним збільшенням частки кредитів в іноземній валюті позичальникам, які не мають валютних доходів;
- швидким зростанням зовнішніх запозичень сектору фінансових і нефінансових корпорацій;

- активним перебігом інтеграційних процесів у банківському секторі;
- зміною структури розподілу валютних ризиків, які перемістилися з банківського сектору до сектору домогосподарств та нефінансових корпорацій;
- погіршенням торгового балансу;
- високим рівнем імпортозалежності України;
- традиційним використанням ВК в якості номінального якоря монетарної політики та інфляційних очікувань.

Утримання незмінного офіційного курсу гривні до долара США (з травня 2005 р.), а курсу на міжбанківському ринку – у визначених межах курсового коридору свідчить про успішність дій НБУ щодо управління валютним курсом. Утім практика ще не дає підстав для висновку про достатню стійкість механізмів самозбалансування валютного ринку, що забезпечать нормальний перебіг процесу курсоутворення без втручання НБУ. В сучасних умовах розвитку України перехід до вільного курсоутворення, що означає набуття курсовою динамікою таких рис, як непередбачуваність і висока волатильність, загрожує:

- розбалансуванням валютної структури банківських активів і пасивів;
- різким погіршенням платоспроможності позичальників і відповідним підвищенням частки проблемних кредитів;
- посиленням загального рівня невизначеності в економіці та погіршенням інвестиційного клімату;
- збільшенням кількості помилок суб'єктів валютних відносин щодо формування їх валютних позицій;
- посиленням боргового навантаження на вітчизняну економіку.

Отже в Україні склалися обставини, за яких запровадження режиму вільного курсоутворення стає ризикованим. З цих причин незважаючи на щорічне оголошення НБУ орієнтовних меж коридору курсових коливань і підтримання НБУ певних курсових диференціалів (на міжбанківському ринку і на ринку готівкової валюти формуються свої ринкові обмінні курси, які не завжди збігаються з офіційним), НБУ підтримує офіційний курс гривні до долара США стабільним.

Тим часом, в Україні існує низка проблем у цій сфері. За недостатнього рівня інституційного розвитку валютної сфери, постійних зломів економічних трендів періодично наростали розбіжності між реальним курсом української валюти і його рівноважним значенням, що вирівнювалися шляхом різких девальвацій (ревальвацій). Рух ВК у напрямі відхилення від рівноважного тренду справляв деструктивний вплив на економіку країни, а його різкі коригування дестабілізували валютну і фінансову систему.

Серед основних проблем у сфері регулювання ВК, що у різний час виявлялися більшою чи меншою мірою, можна виділити такі:

- недостатню ефективність методів дисконтної політики;
- труднощі одночасного підтримання визначеного рівня ВК та стримування інфляції в умовах розгортання активного припливу іноземних капіталів;
- недоліки інституційної структури валютного ринку, в першу чергу, нерозвиненості його строкового сегмента та системи інструментів страхування валютних ризиків;

- специфічна структура експорту-імпорту в Україні, в силу якої ВК здійснює різноспрямований вплив на динаміку торгового балансу;
- неоднозначність наслідків пришвидшених темпів нарощування ЗВР, які посилюють інфляційний тиск;
- необхідність стримування припливу/відпливу спекулятивних потоків капіталу;
- низький рівень довіри до національної валюти та висока підвладність валютного ринку спекулятивним настроям.

З цих причин продовження політики прив'язки курсу гривні до долара США хоча і дозволяє забезпечити стабільність монетарної сфери економіки у середньостроковій перспективі, проте продукує низку негативних проявів, а саме:

- зумовлює постійне нарощування ЗВР через проведення валютних інтервенцій, а отже, обмежує можливості НБУ здійснювати незалежну грошово-кредитну політику;
- не сприяє подоланню доларизації в умовах вищих темпів інфляції порівняно з курсовою динамікою;
- послаблює мотивацію до використання інструментів страхування від валютних ризиків і таким чином позбавляє строковий сегмент валютного ринку стимулів до розвитку;
- утруднює захист економіки від зовнішніх шоків шляхом коригування ВК;
- загрожує виникненням суперечності у монетарній політиці за необхідності досягнення двох орієнтирів – інфляційного та курсового;
- підтримує викривлену структуру економіки, в якій домінує експортний сектор.

З цих причин, можна стверджувати, що в Україні склалася складна і суперечлива ситуація, що вимагає одночасного збереження чинника валютної стабільності і підвищення гнучкості ВК. Проголошення режиму валютного коридору, який зберігає основні недоліки режиму прив'язки, може виявитися неспроможним до вирішення проблем, які накопичилися в українській економіці. Тому, на нашу думку, цей шлях не є оптимальним рішенням, а лише відкладає у часі необхідність прийняття радикальних рішень щодо удосконалення валютно-курсної політики і посилює вірогідність кризового сценарію розвитку подій [4, 47–50; 8, 244–254].

Вибір стратегічних цілей ВКП, поточних завдань та інструментів їх досягнення на поточному етапі розвитку має здійснюватися виходячи з необхідності вироблення механізмів активізації чинників, які забезпечуватимуть капіталізацію¹ наявного конкурентного потенціалу і перетворення його у чинник як раціонального включення України до світового господарства, так і активізації внутрішніх джерел зростання. Це ставить перед ВКП такі завдання: по-перше, сприяння системним змінам в економіці у напрямі створення стійкого фундаменту для формування внутрішнього потенціалу якісного економічного

¹ Підді капіталізацією порівняльних переваг розуміється перетворення їх у джерело доданої вартості та об'єкт для інвестування.

розвитку і зміцнення позицій національних товаровиробників на зовнішніх ринках, і по-друге, наближення інституційних параметрів валютної сфери України до світових стандартів, для забезпечення ефективного управління ВК і зміцнення позицій української валюти.

Регулювання ВК в глобалізованому світі має здійснюватися, виходячи з того факту, що вартісні позиції національної валюти не є гарантованими, вони можуть змінюватися, а тому забезпечення оптимальної курсової динаміки вимагає високої спроможності ЦБ відстежувати тенденції у валютній сфері та вчасно здійснювати необхідні заходи. При цьому виникає нагальна необхідність інтегрувати концепцію регулювання ВК та практику моніторингу курсової динаміки в повсякденну діяльність не лише НБУ, а й уряду і всіх органів влади.

Різносторонність впливу ВК як інструменту державного регулювання унеможливорює одночасну підтримку експортних та внутрішньоорієнтованих галузей і вимагає особливої імпульсної курсової динаміки, коли ВК змінюється для підтримки тих галузей, що зазнають негативних шоків, але в межах, допустимих з погляду збереження сприятливих умов розвитку для економічної системи. Ці умови забезпечуються за відповідності РЕОК соціально-економічним параметрам економічної системи, що вимагає використання у валютно-курсній політиці правила різниць, коли за орієнтир береться максимально допустимий процент зміни номінального валютного курсу, за якого зберігається відповідність динаміки РЕОК рівноважному тренду. Саме імпульсно-гнучкий, але у передбачуваних межах ВК несе у собі потужну стимулюючу функцію, не загрожуючи макроекономічній та фінансовій стабільності.

Універсальність правила різниць дозволяє використовувати його за різних монетарних стратегій, зокрема з метою:

- ефективного узгодження показників цінової та курсової динаміки у період запровадження ІТ;
- переходу від режиму горизонтального до похилого коридору, оскільки процент допустимої зміни ВК обчислюється на підставі середнього значення за попередній період;
- збереження єдності валютного середовища і забезпечення еволюційного розвитку механізмів курсоутворення за переходу до гнучкого валютного курсоутворення, не руйнуючи при цьому сформовані інституційні структури, а динамічно їх змінюючи.

Підтримання такої курсової динаміки вимагає формування якісно нового валютного середовища і вносить нові елементи в традиційні напрямки регулювання ВК і створює нові напрямки такого регулювання. Саме чіткість постановки цілей і вибору методів їх реалізації, системність у визначенні напрямів розвитку, обґрунтованість взаємозв'язку цілей та інструментів визначають раціональність і ефективність державного регулювання, що в повній мірі стосується і регулювання ВК. На жаль нині у формуванні основної цілі монетарної політики НБУ закладено протиріччя, що накладає відбиток на труднощі з визначенням стратегічної мети курсової політики і виявляється у формі суперечності між цілями курсової й цінової стабільності та інструментами їх підтримання.

Основною метою монетарної політики визначено стабільність грошової одиниці, відповідно до якої в Законі України «Про Національний банк України» основною функцією Національного банку України визнано її забезпечення. Проте визначення поняття «стабільності грошової одиниці» у зазначеному законі відсутнє. У Засадах грошово-кредитної політики завдання забезпечення стабільності грошової одиниці України розглядається як єдність двох завдань — забезпечення зовнішньої стабільності національної валюти через регулювання обмінного курсу та внутрішньої цінової стабільності.

На думку А. Гриценка, «стабільність грошової одиниці — це відносна незмінність вартості, яку представляє грошова одиниця в обігу, і яка виражається в купівельній спроможності грошей» [1, 20]. Аналогічну думку висловлюють й інші економісти [2, 13]. Водночас за теорією складних систем, рис якої все більшою мірою набуває сучасна ринкова економіка, стабільність не повинна означати незмінності, оскільки в ринковій економіці вартісні пропорції можуть змінюватися, а ціни мають гнучко реагувати на коливання попиту та пропозиції на відповідних ринках [6, 10]. Монетарна політика не може ставити цілі, які суперечать основним закономірностям функціонування складних економічних систем та об'єктивним законам ринку. Але вона може впливати на умови їх функціонування. Як нам представляється, використання терміна «стійкість» замість «стабільність» дозволяє змістити акценти із незмінності вартості грошової одиниці до її спроможності зберігати свої позиції на світовому і національному валютному ринках за будь якого впливу внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників.

У цьому зв'язку стратегічною метою ВКП слід визнати сприяння стійкості національної валюти. У 2005—2007 рр. НБУ вже зроблено низку кроків у цьому напрямі, проте в концептуальному сенсі як комплекс взаємоузгоджених дій та інструментів вона ще не набула свого оформлення.

Принципова зміна концепції валютно-курсової політики вимагає трансформації на цій основі функціональної ролі інструментів її реалізації в частині удосконалення інструментів регулювання ВК. Сстійкість національної валюти залежить від трьох основних елементів: паритетної купівельної спроможності, високого рівня конвертованості і передбачуваності валютного курсу. Додання до даного терміна дієслова «сприяння» означає перехід до застосування переважно курсозабезпечуючих інструментів регулювання, коли НБУ не несе зобов'язань щодо підтримання певного рівня ВК, але докладаеть максимум зусиль для забезпечення його передбачуваності на основі дії механізмів самозбалансування валютної сфери, розширення сфери обігу і зростання попиту на валюту. Відповідно основним призначенням курсозабезпечуючих інструментів має стати створення належних інституційних, організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення; посилення мотивації до підтримання збалансованих валютних позицій і кращого страхування валютних ризиків або здійснення менш ризикованих валютних операцій суб'єктами валютного ринку.

Доцільність такого підходу до напрямів та інструментів регулювання ВК підтверджується поширенням серед керівництва ЦБ провідних індустриальних держав думки, що пряме регулювання цін будь-яких валютно-фінансових

активів (як-от оптимального рівня інфляції, ВК, процентних ставок тощо) не є достатньо ефективним [9, 7]. По-перше, вкрай складно достовірно визначити це оптимальне значення на різних часових інтервалах. По-друге, навіть за теоретичного розв'язання цього питання здійснити швидко і ефективну корекцію фактичних показників у напрямі їх наближення до оптимального рівня не завжди можливо. За існування множинності нерівноважних станів в економіці складно передбачити, яким чином монетарна і реальна сфера в даній ситуації фінансової розбалансованості відреагує на певні регулятивні заходи.

З огляду на тісний взаємозв'язок валютної сфери зі станом реального сектора економіки, що реалізується через валютні операції суб'єктів господарської діяльності, вітчизняного валютного ринку – з валютними ринками інших країн, активного включення нашої країни до процесів глобалізації, що проявляється у зростанні присутності іноземних банків на українському ринку банківських послуг, а українських установ і організацій – на міжнародних ринках капіталу, застосування регулюючих заходів виключно до національної валютної сфери не може гарантувати стійкості української валюти. Досягнення цієї мети потребує комплексного підходу та спільних дій НБУ й уряду, законодавчої і виконавчої гілок влади у внутрішній та зовнішній сферах.

Отже функція сприяння стійкості національної валюти має стосуватися не лише НБУ – обов'язки щодо її забезпечення повинні поділятися з іншими державними структурами, уповноваженими банками, фінансовими установами, учасниками валютного ринку, підприємствами – суб'єктами ЗЕД, домогосподарствами. Але оскільки НБУ діє на користь всіх суб'єктів валютних відносин, перед ним стоїть найскладніша задача – збалансовувати інтереси всього суспільства, що змушує НБУ маневрувати. Наприклад, на поточному етапі, виходячи з балансу грошового попиту і пропозиції – він повинен підтримувати грошову масу на певному рівні, а виходячи з інтересів вітчизняних товаровиробників – не допускати надмірного зміцнення національної валюти, що вимагає скуповування частини валюти, а отже – підтримання грошової емісії. Для виконання свого головного завдання – усунення або пом'якшення суперечностей ринкового механізму – НБУ має володіти ефективними інструментами, особливості та методи застосування яких на різних етапах розвитку економіки змінюються.

В сучасних умовах розвитку України як країни з трансформаційною економікою застосування непрямих регуляторів має бути доповнено регулюванням з боку держави. Водночас спрямованість зусиль НБУ на сприяння стійкості національної валюти лише тоді не спричинить гальмування переходу до гнучкого валютного курсоутворення, коли його метою буде не механічне обмеження курсових коливань, а запобігання в межах своїх повноважень глибинним причинам «стрибків» ВК. Встановлена нами сутність ВК як ціни фінансових активів означає, що це завдання може бути вирішено у спосіб дозволу ВК бути гнучким у короткостроковому періоді. Це запобігатиме утворенню суттєвого розриву між поточним курсом та його рівноважним трендом в довгостроковому періоді. Більше того, надання курсовим змінам імпульсного характеру у відповідь на зовнішні або внутрішні шоки за втримання його коли-

вань у передбачуваних межах забезпечить посилення ролі ВКП як каталізатора структурно збалансованого економічного зростання.

Із врахуванням викладеного виникає можливість виділити такі основні аспекти політики сприяння стійкості національної валюти:

- забезпечення збалансованого обігу і раціонального використання валютних ресурсів в економіці;
- концентрація зусиль на обмеженні та попередженні ризиків на основі оцінки стану валютних позицій всіх агентів економіки, що потребує:
 - моніторингу стану валютної системи;
 - контролю за валютними операціями всередині країни і за кордоном;
 - аналізу валютних позицій банків з точки зору їх вразливості до різних видів ризиків не лише у відносинах з іншими банками, а з усіма макроекономічними об'єктами;
 - удосконалення законодавчо-нормативної бази валютного регулювання у напрямі чіткого обмеження високо ризикових операцій;
 - розвиток платіжної системи як комплексу безризикових валютних і фінансових розрахунків в економіці в цілому та управління потоками валютних коштів в кризових ситуаціях зокрема;
 - розвиток здатності валютного ринку до абсорбції неочікуваних шоків;
 - удосконалення методів управління ЗВР та розширення комплексу їх цілей відповідно до необхідності стимулювання розвитку системи національних фінансових ринків.

Вагоме значення для забезпечення стійкості національної валюти в умовах гнучкого валютного курсоутворення матиме посилення прогностичного характеру ВКП. Адже головні передумови і причини виникнення низькопрогнозованих, але високовпливових негативних явищ і тенденцій у валютній сфері зароджуються у період валютної стабільності. У цьому зв'язку прийняття рішень та застосування відповідних інструментів має відбуватися на основі прогнозів вироблених за результатами моніторингу і нагляду за тенденціями у валютній та грошово-кредитній сферах, стані платіжного балансу, дотриманням державних стандартів і обов'язкових нормативів щодо операцій з валютними цінностями, встановлених з метою забезпечення збалансованості валютних ринків та зменшення вразливості їх суб'єктів до валютних ризиків. Це надасть політиці сприяння стійкості національної валюти кумулятивного характеру, за якого не будуть створюватися передумови для накопичення ревальваційного чи девальваційного тиску, зменшуватиметься мотивація до спекулятивних атак, упереджуватимуться дисбаланси у валютній та грошово-кредитній сферах.

У підсумку, реалізація валютної політики набуде рис проциклічної і пререентивно орієнтованої, що характерно для пруденційного підходу. Відомий західний фахівець у сфері монетарного управління М. Фелдстейн описує сутність цього підходу як ендогенний та дуже простий шлях виваженого управління майбутніми подіями: «Пруденційний чоловік бере з собою парасольку навіть тоді, коли дощ малоімовірний. Якщо дощу не буде, він буде розчарова-

ний. Однак якщо він не візьме парасольку і потрапить під дощ, то він може захворіти і тоді його страждання будуть набагато більшими» [9, 5]. Яскравим прикладом практичного застосування такого підходу у монетарній політиці є система Базель II, яку Жан-Клод Тріше охарактеризував так: «Вона керує банківською надійністю і прозорістю, посилює стабільність фінансової системи і покращує здатність фінансового сектору слугувати джерелом стійкого розвитку для економіки в цілому» [9, 6–7].

Визначальною метою посилення пруденційного характеру ВПК є краще забезпечення передбачуваності курсу національної валюти та стійкої збалансованості валютної сфери у довгостроковому періоді. Відповідно критерієм успішності такої політики слід визнати мінімізацію частоти і глибини непередбачуваних курсових коливань за достатньо швидкого повернення валютного курсу до оптимальних значень. Це визначає необхідність посилення орієнтації ВПК на упередження і раннє реагування на дисбаланси у валютній сфері; забезпечення ефективного регулювання валютних ринків шляхом визначення єдиних правил для учасників ринку та напрацювання механізмів контролю за їх дотриманням; створення системи пруденційних показників і нормативів, які покликані привернути увагу і захистити учасників ринку від підвищених ризиків та стимулювати їх до розробки ефективних систем ризик-менеджменту.

Для посилення пруденційного характеру ВПК в програмних документах необхідно більш системно окреслити структуру її мети та ранжирувати завдання по пріоритетності, при цьому виділити етапні можливості їх реалізації. Виходячи із стратегічної необхідності забезпечити умови для структурно-збалансованого розвитку національного виробництва проміжна мета ВПК повинна знаходитися в найтіснішому зв'язку з кінцевими орієнтирами економічної політики держави. Оскільки в даний час низка проблем корениться в структурі економіки, слабкому конкурентному середовищі, неефективному використанні основних чинників виробництва, то виникає необхідність встановлення процентних орієнтирів як проміжної мети, створюючи умови для вирішення зазначених проблем.

Процес ранжирування мети ВПК може бути представлений таким чином:

- передбачуваність ВК на основі його регулювання за правилом різниць;
- процентна політика, що впливає на попит на гроші, а також на основні компоненти сукупного попиту (споживання і інвестиції), на рівень заощаджень;

- структурна перебудова економіки на базі модернізації виробничого потенціалу і розвитку інфраструктури;
- довгострокове економічне зростання на основі двоконтурного механізму економічного розвитку.

- На наш погляд, такий підхід до структури мети дозволяє:
 - забезпечити тісний зв'язок між ВПК і завданням макроекономічного регулювання через управління динамікою ВК і станом грошового ринку;
 - посилити пруденційний характер ВПК і кредитну спрямованість грошово-кредитного регулювання;
 - узгодити напрями ВПК з концепцією формування двоконтурного механізму економічного розвитку;

- більш ефективно впливати на грошовий попит, що, поза сумнівом, позитивно відобразиться на динаміці інфляційних процесів;
- поживати і посилити механізм рефінансування, оперативніше реагувати на ситуацію, що складається на валютному та грошовому ринку;
- послабити залежність пропозиції грошової маси і вартість грошових ресурсів від зовнішніх джерел, активніше впливати на формування обсягів довгих ресурсів, спрямовуючи їх на вирішення фундаментальних проблем економіки.

Для ефективного досягнення стратегічної мети ВКП – стійкості національної валюти – заходи мають здійснюватися за такими **основними напрямками**:

- посилення дієвості процентної політики;
- удосконалення девізної політики;
- інституційна розбудова валютного ринку у відповідності до міжнародних стандартів;
- впровадження прогресивних технологій і інструментів страхування валютних ризиків;
- посилення ролі пруденційного нагляду і контролю;
- підвищення прозорості у валютній сфері та удосконалення комунікативної політики НБУ;
- лібералізація валютного регулювання;
- вдосконалення системи управління ЗВР.

Указані напрями є підставою для визначення низки **першочергових завдань** щодо удосконалення інструментів регулювання ВК, якими мають стати:

- зміцнення ринкової дисципліни на валютному ринку як доповнення до адміністративних регуляторів ВК;
- розробка і застосування важелів стимулювання суб'єктів валютного ринку до активнішого використання інструментів страхування і перенесення валютних ризиків;
- зміцнення позицій валютних дилерів та інституційних інвесторів на валютному ринку з одночасним створенням правових і інституційних основ для моніторингу і контролю за здійсненням операцій з високоризикованими валютно-фінансовими інструментами;
- підвищення дієвості механізмів управління процентними ставками та посилення їх ролі в регулюванні валютного і грошово-кредитного ринків;
- удосконалення тактики, форм і методів проведення валютних інтервенцій;
- розробка та реалізація інформаційних методів впливу на валютний курс;
- удосконалення національної платіжно-розрахункової системи у частині обслуговування операцій з валютними деривативами, підвищення її надійності і прозорості;
- розробка поетапної стратегії лібералізації валютного регулювання, спрямованої на пріоритетне забезпечення національних інтересів України;
- зосередження зусиль на узгодженні кроків стосовно лібералізації потоків капіталу з розвитком внутрішнього валютно-фінансового середовища;

- розвиток системи моніторингу диспропорцій та ризиків валютної лібералізації, удосконалення норм пруденційного контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів валютно-фінансових відносин;

- розвиток методів активного інвестиційного менеджменту ЗВР НБУ у відповідності до міжнародних стандартів і принципів.

Реалізація цих завдань дозволить в стислі терміни створити необхідні умови для переходу до політики гнучкого валютного курсоутворення, орієнтованої на сприяння стійкості української валюти, що буде максимальна наближена до завдань макроекономічного регулювання в частині забезпечення інтеграції на паритетних засадах в світогосподарську систему.

1. Гриценко А., Кричевська Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2006. – №7. – С. 8–23.

2. Долан Е., Ліндсней Д. Макроекономіка. – СПб., 1994.

3. Економіка України в післявиборчий період та порядок денний для уряду / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.. – К.: НІСД, 2006. – 114 с.

4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування. Фенікс, 2003. – 1008 с.

5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

6. Михайлович Д. Как укрепляющийся рубль влияет на российскую экономику? // Коммерсант. – 2004 // www.kommersant.ru.

7. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

8. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006: Монографія / За ред. О.С. Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 574 с.

9. Caruana J. Monetary policy and Basel II. Monetary policy and financial stability // 33d Economic Conference. Banko DE Espana. – May 2005.

2.5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Украина только начинает входить в систему мирового экономического пространства, и от того, как этот процесс будет происходить, зависит дальнейшее экономическое и социальное развитие нашего государства. Сегодняшнее положение Украины в мирохозяйственных связях характеризуется неподготовленностью ее экономики к высокоэффективным формам внешнеэкономического сотрудничества.

Произошло резкое падение объёмов торговли со странами ближнего и дальнего зарубежья, экспортные поступления зависят от вывоза товара, а импорт приводит к вытеснению отечественного производителя. Имеется отрицательное постоянное сальдо внешнеторгового баланса.

Пока для Украины присущ снабженческо-сбытовой и посреднический характер внешних связей. Между тем в мировом экономическом сотрудничестве, наряду с торговлей, все большее значение приобретает научно-техническое и инвестиционное направление межгосударственной интеграции.

В Украине сделаны важные шаги на пути реформ внешнеэкономической политики, но это не стало реальным фактором воздействия оздоровления экономики и обеспечению экономического роста.

Включение национальной экономики Украины в давно сложившийся экономический механизм мирового хозяйства представляется весьма длительным процессом, так как существует множество факторов, препятствующих ее эффективной интеграции в международное разделение труда. К их числу, прежде всего, следует отнести:

- отсутствие политической стабильности в стране, неопределенность временных ориентиров и внешнеполитических векторов;
- затянувшийся экономический кризис, непрекращающаяся борьба крупных финансово-промышленных группировок за сферы влияния в стране.

К внешнеэкономическому регулированию в Украине принадлежит обеспечение сбалансированности экономики и равновесия внутреннего рынка государства, стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике, создание благоприятных условий для привлечения национальной экономики в систему мирового разделения труда и приближения к рыночным структурам развитых стран. Регулирование такой деятельности осуществляется на основании законов Украины, регуляторных актов, экономических средств оперативного регулирования, решения негосударственных органов управления экономикой.

Активизация Украины в мировом хозяйстве раскрывает широкие перспективы для дальнейшего экономического развития, что выступает дополнительным фактором роста. Это требует дальнейшего реформирования национальной системы регулирования внешнеэкономических связей.

Экспортная ориентация экономики требует определения существующих и потенциальных конкурентных преимуществ украинских товаропроизводи-

телей, а также факторов, которые их формируют, механизма реализации их преимуществ. Конкурентоспособность национальной экономики – это решающий критерий, который необходимо принимать во внимание при решении проблем развития внешнеэкономических связей.

Украина имеет потенциальные резервы для относительно успешной деятельности в рамках мирового хозяйства:

- исключительно выгодное положение с позиции оценки первичных земельных факторов производства: плодородные земли, умеренный климат, наличие водных ресурсов и полезных ископаемых, выгодное географическое положение. Но пока состояние агропромышленной сферы является слишком тяжелым и слабо конкурентоспособным даже на рынках СНГ; транзитные возможности также используются далеко не в полной мере, основные полезные ископаемые не пользуются спросом в технологически передовых отраслях;

- дешевая рабочая сила, но качественная характеристика трудовых ресурсов Украины отстает от индустриально развитых государств, поэтому реализация данного преимущества может дать эффект при включении дешевой рабочей силы в смешанные с иностранным капиталом производства, работающими на мировой рынок;

- мощная индустриальная база машиностроения и металлообработки, которая при определенных условиях может дать взаимодействие с рынками СНГ и развивающихся стран, но надо иметь в виду, что рынки развивающихся стран нуждаются в значительных кредитах; возникает вопрос, в состоянии ли национальные производители Украины удовлетворить эту потребность;

- научно-технический потенциал, развитие которого является реальным направлением выхода страны на мировой рынок, так как отечественная наука накопила огромные достижения, а в ее активе есть ряд готовых к реализации уникальных технологий. Главное сегодня – сохранить имеющийся научный потенциал, кадры научных работников и поддерживать научные исследования на современном уровне;

- выгодное географическое положение и хорошо развитая промышленная инфраструктура.

Индустриальный потенциал страны, его инфраструктура, ориентированы сегодня в Украине на бывший союзный рынок как по требованиям стандарта технологии качества продукции, так и с учетом социальной психологии людей, бывших граждан СССР. Поэтому интеграция экономики Украины со странами СНГ на взаимовыгодных условиях, на базе рыночных отношений будет условием выхода Украины на мировой рынок.

Основные направления интеграции Украины в мировую экономическую систему предусматривают:

1. Совершенствование форм, методов, принципов развития экономических, научно-технических, валютно-финансовых, правовых отношений хозяйствования.

2. Создание программно-целевых форм и методов координации международных отношений.

3. Создание товарно-стоимостных стандартов, соответствующих развитым странам.

4. Привлечение инвестиций в экономику.

5. Образование устойчивых международных экономических отношений через деятельность банков, бирж и международных центров.

Эти направления развития, на наш взгляд, способны значительно ускорить процесс внедрения Украины в мировую экономическую систему, что, безусловно, должно быть в ряду ближайших ориентиров для государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Вхождение Украины в мировое хозяйство дает дополнительные возможности для выхода страны из экономического кризиса, для развития и совершенствования национальной экономики, ее эффективного включения в систему международного разделения труда.

Однако, общая неконкурентоспособность национальной экономики пока не позволяет стране занимать полноценное место на мировом рынке. Процесс интеграции в мировую экономическую систему идет очень медленно и неэффективно, он проявляется в неважливом товарообмене и слабом притоке инвестиций в экономику Украины. Среди обозначенных проблем есть комплекс вопросов, связанных с регулированием импорта в целях обеспечения защиты украинского товаропроизводителя от конкурентов.

Протекционистский вариант внешнеторговой политики предполагает защиту отечественного производства. Для регулирования в этой сфере государство использует тарифные пошлины и нетарифные инструменты: квоты, лицензии, субсидии, демпинг.

Классическим регулятором импорта является ввозная (импортная) пошлина, которая представляет собой налог на товары (услуги), который взимается при ввозе на таможенную территорию. Ввозная пошлина оказывает противоречивое влияние на экономику страны. Это связано, с одной стороны, с использованием инструментов торговой политики ограничения импорта, с другой – это поступление в бюджет денежных средств приводит к убыткам потребителей импортных товаров, путем повышения их цен на национальном рынке страны. В результате введения импортной пошлины убытки потребителей импортной продукции превышают величину дохода производителей подобного товара и поступления в госбюджет. В итоге страна-импортер может понести убытки от тарифного регулирования.

Если страна-импортер обеспечит поддержку национального товаропроизводителя за счет использования других способов госрегулирования внутриэкономического характера, то это является менее эффективным, т.к. ввозная пошлина является оптимальным решением. Это свидетельствует о том, что применение в Украине тарифного регулирования является оправданным [2].

Ввозная пошлина ограничивает конкуренцию со стороны импорта для обеспечения оптимального эффекта от регулирования в протекционистских целях. Параллельно должна проводиться государственная политика в антимонопольной, ценовой, инновационной сферах. Современная система импортного регулирования с помощью ввозной пошлины требует повышения эффективности защиты отечественного товаропроизводителя в соответствии с нормами международного торгового права. В данном контексте необходимым является введение в национальную торговую практику антидемпингового и компенсационного налога [6].

Использование антидемпингового налога поможет избежать нанесения убытка национальному товаропроизводителю в результате роста поставок аналогичной продукции импортного производства. Введение этого инструмента создаст условия для нейтрализации жесткой конкуренции со стороны импорта и даст национальному товаропроизводителю возможность повысить показатели конкурентоспособности. Его введение позволит защитить национального товаропроизводителя от недобросовестной конкуренции со стороны импорта.

Антидемпинговый налог направлен на ликвидацию демпинговой (экспортной) маржи и широко используется в мировой экономике. Например, Индия ввела такой налог на продукцию из Таиланда и Китая, а ЕС – на химическую продукцию из Китая. В Украине это связано, прежде всего, с импортом проката в Российскую Федерацию. Основной целью компенсационного налога является нейтрализация конкуренции среди производителей и экспортеров импортного товара, которые они имеют в результате получения субсидии от государства. Сейчас в странах СНГ ведутся споры на введение разового компенсационного налога на приватизацию (проведена в 90-х годах прошлого века), который будет прописан в законодательстве. Также он представляет способ добровольного возврата незаконно приватизированного имущества и должен быть доплачен собственником предприятия. Можно вспомнить скандал «Криворожстали», когда владелец предприятия хотел доплатить деньги в казну государства. Известен опыт Великобритании, когда компенсационный налог был введен на приватизацию за денежные средства [7].

К другим рычагам регулирования импорта относят налоги и сборы (сюда входит НДС, акциз и таможенная пошлина). В отличие от таможенной пошлины, налоги и сборы не регулируются международными соглашениями, а их применение связано с обязательствами по торговым договорам. Они являются динамичным инструментом регулирования импортных товаропотоков [1].

Важную роль играет валютное ограничение, которое направлено на расширение (удержание) развития внешнеэкономических связей государства. В сфере внешней торговли валютное ограничение считается фактором сдерживания импорта, т.к. использование валюты на закупку иностранных товаров разрешается после получения специального разрешения [9].

С самого начала развития международных связей сложились два подхода к внешней политике. Первый – допускает свободу торговли без ограничений (фритредерство); второй – обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот, чтобы помочь интересам национального хозяйства (протекционизм). Эти два подхода к разработке и реализации внешнеэкономической политики сегодня сохранены, но лидирует фритредерство.

Конкуренция между странами и противоречивые столкновения национальных экономических интересов делает необходимым использование инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. К экономическим инструментам регулирования импорта относятся таможенные тарифы, налоги и сборы с импортных товаров [5].

Под регулированием с помощью иностранных депозитов понимают установление обязанностей импортёра сделать в государственном банке на опре-

делённый срок беспроцентный взнос в сумме равной всей или части товара, который ввозят. Таким образом, у импортёра с денежных средств изымаются средства, и он избавляется от возможности получить банковский кредит, что отрицательно обозначится на платежеспособности.

Обязанности по ограничению поставок товаров экспортёром (добровольные ограничения экспорта) – новый протекционистский административный инструмент. Такие ограничения фактически навязываются экономически сильными государствами своим партнёрам под угрозой установления жёсткого ограничения импорта.

Другими административными инструментами являются эмбарго (полный запрет внешнеэкономических операций), специфические условия к товару, упаковке. Особую роль во внешнеэкономической политике играют валютные инструменты. Пересмотр курса национальной валюты (например, девальвация) даёт возможность уменьшить цены на экспорт и увеличить на импорт. Новый курс валюты создаёт общие условия для смены динамики экспорта и импорта товаров.

Активная внешнеэкономическая политика должна быть действенным инструментом структурной перестройки экономики и связана с ростом конкурентоспособности национального производителя. Она открывает новые рынки сбыта, ускоряет переход к мировым ценам. Либерализация внешнеэкономической деятельности играет стратегическую роль во внешнеэкономических реформах и становление рыночных отношений в целом. Потенциальный конфликт между отечественными и зарубежными производителями возникает при необходимости открыть отечественную экономику для иностранной конкуренции и в то же время это должно обеспечить защиту отечественному товаропроизводителю [8].

1. *Алкычев А.* Политика цен и воздействие на экономические процессы // *Экономист.* – 1997. – №3. – С. 10–15.
2. *Бандурка О.М., Петрова К.Я., Удодова В.І.* Державне регулювання економіки. – Харків: Вид-во Ун-ту внут. справ, 2000.
3. *Державне регулювання економіки /* За ред. д-ра екон. наук І.Р. Михасюка. – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000.
4. *Державне регулювання економіки /* С.М. Чистов, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000.
5. *Дідківська Л.І., Головка Л.С.* Державне регулювання економіки: Навч. пос. – К.: Знання, 2000.
6. *Наливайченко С.П.* Основи теорії державного регулювання економіки. – Сімферополь: Таврія, 2003.
7. *Розанова Н.М.* Поддержка конкуренции и промышленная политика // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2005. – №5. – С. 34–40.
8. *Стеченко Д.М.* Державне регулювання економіки. – К.: Вікар, 2003.
9. *Чудный О.* Законодательные принципы государственной ценовой политики и проблемные вопросы ее реализации в Украине // *Экономика Украины.* – 2005. – №10. – С. 48–53.
10. *Щебарова Н.* Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2003. – №3. – С. 42–48.

2.6. ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Специфічною особливістю сучасного етапу є поєднання процесів інтеграції до глобалізаційних процесів розвитку у напрямку політики децентралізації у різних сферах життя як на наднаціональному, так і державному рівні. Тому без врахування особливостей політики децентралізації та вирівнювання регіонального розвитку неможливо створити потужний вітчизняний народногосподарський комплекс, що посяде належне місце у світовому господарстві.

Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами й особливостями регіонів, ефективним використанням їхнього природно-ресурсного, трудового, науково-технічного й виробничого потенціалу, тісної взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування. Сьогодні регулювання соціально-економічного розвитку регіонів належить до пріоритетних завдань державного управління, ставши одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності й суспільно-політичної стабільності в державі. Та, на жаль, несистемність української державної політики й діяльності у сфері регіонального розвитку є однією з важливих причин стримування соціально-економічного розвитку держави, ускладнення умов для зміцнення позицій України в міжнародному економічному співробітництві, повільного здійснення ринкових перетворень на місцях, виникнення й загострення багатьох соціальних, економічних, екологічних та інших проблем.

Дослідженню впливу децентралізації на місцевий економічний розвиток в останні роки присвячено багато праць. Наприклад, А. Шнейдер [15] розглядає децентралізацію у трьох вимірах: як адміністративну, як фіскальну (бюджетну), та як політичну. Він вважає, що деякі країни далеко просунулись в усіх трьох напрямках децентралізації, наприклад Норвегія, то інші країни, наприклад Індія, сильно просунулись лише у напрямку фіскальної децентралізації, а Чилі – тільки у напрямку адміністративної. На його думку, децентралізація в усіх трьох напрямках сприяє досягненню максимального суспільного добробуту.

Існує два підходи до регіональної децентралізації та міжрегіональної солідарності [11]. Перший є характерним для США, а другий – для країн Євросоюзу. Сутність першого полягає в тому, що місцеві органи влади значною мірою забезпечені власними джерелами фінансування, а доля федерального бюджету в їх фінансуванні є незначною. Тому засоби міжбюджетного вирівнювання практично не застосовуються. При цьому рівень регіональної неоднорідності в економічному розвитку, розрахований за методикою 4-х індексів: Сігма, Джині, Фейла та Аткінсона [10] є незначним. Сутність другого полягає в значній міжрегіональній солідарності, механізм якої здійснюється за раху-

нок або трансфертів або грантів. При цьому рівень регіональної неоднорідності в ряді країн залишається значним (Бельгія та Франція).

Підкреслюючи позитивний вплив децентралізації на темпи економічного розвитку О. Кван [12] вважає, що децентралізація сприяє створенню сприятливого клімату для місцевого бізнесу. Крім того, виникнення фіскальної між-регіональної конкуренції обмежує зростання нерациональних витрат місцевих органів влади. Аргументом проти фіскальної незалежності місцевих органів влади вважається те, що перерозподіл капіталів та людських ресурсів на між-регіональному рівні має результат у найкращому випадку, як гра із нульовою сумою. Однак, в наших умовах, це твердження, внаслідок значної різниці в оплаті праці між столицею та регіонами, не може бути застосовано.

Інші автори [9] аргументують позитивний вплив децентралізації на рівень економічного зростання лише до певної межі, що дорівнює рівню фінансової незалежності органів місцевої влади. В іншому випадку, бюджетна децентралізація має негативний вплив на рівень економічного зростання певної країни. Крім того, ступінь регіонального перерозподілу залежить від ступеню фіскальної автономії місцевих органів влади [11].

Аналіз реформування економічних відносин в Україні за роки її незалежності свідчить про те, що перехід економіки регіонів до ринкових відносин здійснювався недостатньо регульовано. Внаслідок цього в цій сфері накопичилася низка проблем, що потребують невідкладного вирішення.

В Україні відбулася руйнація звичних територіальних пропорцій, замість поступового нівелювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів спостерігається їхня подальша диференціація, наростання поляризації між регіонами за рівнями соціального розвитку й потужністю економічного потенціалу. Невирішеною є проблема організації управління регіональним і місцевим розвитком. На даному етапі відсутні належні механізми координації: з одного боку – центральних органів виконавчої влади між собою щодо конкретної території; з другого – між ними і місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування в узгодженні цілей та пріоритетів. Немає чіткого розмежування сфер повноважень і відповідальності між цими органами. Місцеві органи влади не мають повноцінного законодавчого підґрунтя й фінансового забезпечення для виконання делегованих і власних повноважень. Тому актуалізується завдання визначення реальних шляхів зміцнення потенціалу регіонального і місцевого розвитку шляхом підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування та їхньої відповідальності за розвиток відповідних територій

Наявність функціональної системи взаємовідносин центр – регіони, системи, яка забезпечує суспільну злагоду й економічний прогрес, є індикатором рівня розвитку в державі демократії й становлення громадянського суспільства. Дієздатність державної регіональної політики є також важливим індикатором готовності нашої країни до її інтеграції в європейську спільноту. Утвердження ефективної моделі взаємодії центральних та регіональних і місцевих органів влади є важливою складовою адміністративної реформи.

Для успішного проведення адміністративної регіональної реформи задля забезпечення сталого економічного розвитку країни необхідно розробити під-

ходи для реструктуризації місцевої економіки, яка показує як успішно органи місцевого самоврядування використовують наявні у них фінансові важелі за-для прискорення темпів економічного зростання регіонів на рівні фінансово-го оздоровлення окремих підприємств та/або галузей виробництва, які знаходяться на підвідомчій території даних органів місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування за своєю державно-управлінською сутністю мають відповідати за стан економічного розвитку своїх місцевих господарств та сприяти нарощуванню виробничих потужностей на тих підприємствах, що є пріоритетними для місцевої економіки.

Відомо, що у ряді економічно розвинених країн центральний уряд не переймається проблемами місцевого економічного розвитку, що є абсолютно зрозумілим, адже саме органи місцевого самоврядування є більш відповідальними до потреб своїх резидентів і краще розуміють фінансову та економічну ситуацію, що склалася у регіоні. Так, наприклад, у Велика Британії [13] органи місцевого самоврядування мають право самостійно приймати рішення щодо реструктуризації навіть цілих галузей економіки, а у Німеччині, Франції, Швеції та багатьох інших країнах, місцева влада може за допомогою податкових та інших пільг стимулювати або стримувати економічний розвиток в межах власної адміністративно-територіальної одиниці. Звичайно, таке збільшення повноважень органів місцевого самоврядування у ряді країн світу призводить до неоднакових умов для розвитку певної галузі виробництва на різних територіях в середині однієї країни, але, з іншого боку, така неоднорідність є в кінцевому рахунку ефективним чинником економічного зростання як місцевої так і загальнонаціональної економіки.

Розглядаючи проблему зміцнення потенціалу розвитку регіонів, потрібно виходити з того, що основним пріоритетним завданням має стати запровадження на регіональному рівні інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, забезпечення подальшого розвитку науково-технологічного, інноваційного й людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Сьогодні маємо говорити не стільки про регіональний розвиток взагалі, скільки про стратегію сталого регіонального розвитку [4]. До головних ознак належать: зростання темпів економічного розвитку; створення ефективної структури економіки й сучасної ринкової інфраструктури; мінімізація залежності регіональної економіки від зовнішніх чинників; активізація розвитку людського потенціалу; підвищення екологічної безпеки й охорони навколишнього природного середовища.

Проблему зміцнення потенціалу регіонів потрібно вирішувати у контексті євроінтеграційного курсу України. Інтегрування нашої країни в європейські структури потребує вироблення і реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу. Значна увага, що приділяється проблемам регіонального розвитку, зменшення регіональних економічних і соціальних диспропорцій у країнах Європейського Союзу, є підтвердженням того, що державна регіональна політика повинна розглядатися як один із найважливіших механізмів забезпечення сталого економічного зростання та суспільної злаго-

ди в Україні. У країнах ЄС напрацьовано великий досвід у питаннях механізмів регулювання регіонального розвитку, підтримки депресивних територій, економічного й бюджетного вирівнювання. Ми повинні використати цей досвід, адаптувавши його найвагоміші досягнення до умов України.

Серед головних механізмів, які застосовуються державою для регулювання регіонального розвитку, необхідно виділити: запровадження програмування розвитку регіонів, удосконалення міжбюджетних відносин, поліпшення умов інвестування, розвиток транскордонного і прикордонного співробітництва, запровадження спеціального режиму інвестування на окремих територіях – спеціальні економічні зони (СЕЗ) і території пріоритетного розвитку (ТПР); здійснення централізованих капіталовкладень та надання інвестиційних субвенцій. Запровадження цих механізмів дало змогу суттєво зменшити темпи поглиблення соціально-економічних регіональних диспропорцій. Однак неузгодженість та недостатня обґрунтованість надання підтримки регіонам спричинила зростання територіальної диференціації за умовами економічної діяльності.

Необхідно зазначити, що, на жаль, на сьогодні в Україні не сформовано цілеспрямовану систему реалізації державної регіональної політики. Домінує ситуативний підхід. Існуючі механізми державного регулювання регіонального розвитку успадкували принципи централізованої системи, можливості якої вичерпано. Аналіз результатів застосування інструментів державного регулювання розвитку регіонів засвідчив їхню низьку ефективність. Тому необхідно зосередити увагу на виробленні такої системи, яка була б адекватною сучасному стану регіонального розвитку в країні з урахуванням наукових і практичних надбань у цій сфері.

Проблему зміцнення потенціалу регіонів ми повинні розглядати не через дотації (трансферти), хоча й це необхідно робити, а насамперед через збільшення надходжень до місцевих бюджетів шляхом сприяння підприємницькій діяльності, зокрема малому підприємництву, розвитку сучасних форм кооперативних зв'язків суб'єктів підприємництва. Джерелом забезпечення розвитку регіонів має стати мобілізація їхнього внутрішнього потенціалу, його модернізація відповідно до вимог формування й запровадження інноваційної моделі розвитку економіки.

Диспропорції сучасного становища регіонального розвитку за даними валової доданої вартості за період 1999–2002 рр. засвідчує табл. 1.

Особливо важливою є роль малого підприємництва у соціально-економічному розвитку регіонів. У Концепції державної регіональної політики України широкий розвиток підприємництва віднесено до пріоритетних завдань регіональної політики, а мале підприємництво визначено як один з найвагоміших чинників забезпечення економічного зростання в регіонах, підвищення зайнятості й рівня доходів населення та наповнення місцевих бюджетів [3].

Диференційованою по регіонах є також динаміка малих підприємств. У 2002 р. найактивнішим був процес їхнього створення у Вінницькій, Чернігівській, Київській, Запорізькій, Волинській, Дніпропетровській, Одеській областях та м. Києві – в цих регіонах їхня кількість зросла на 10–20% (при середньому по Україні показнику 8,6%). Водночас у Кіровоградській та Закарпатсь-

Таблиця 1. Регіональні показники валової доданої вартості [7]

	ВВП загальні показники				ВВП на душу населення			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Україна	103847	124299,5	150622,3	163646,8	1891,889	2246,544	2742,289	3026,859
АРК	3350	4325	4294	4754	1576	2050	2050,8	2283,2
Вінницька	2828	3082,4	4270	4850	1551	1705,6	2398	2745
Волинська	1504	2100	2500	3000	1417	1987	2374	2859
Дніпропетровська	9575	12255	14504	15230	2568	3316	3961	4195
Донецька	12711	11928	19500	20400	2552	2420	4009	4241
Житомирська	2255	2238	3005,1	3185,4	1567	1568	2125,8	2272,5
Закарпатська	1563	1770	2364,5	2556,5	1216	1379	1846	1996
Запорізька	5952	7699,7	8056	8584	2955	3860,8	4076,9	4372,9
Івано-Франківська	2309	2963,4	3532,2	3974	1583	2037	2433,5	2744,5
Київська	4233	5150,1	6340,8	6784,7	2301	2828,9	3526,4	3806,1
Кіровоградська	1675	2082,8	2027,3	2113,5	1424	1794,4	1769,8	1868,5
Луганська	5010	6800	7120	8101	1885	1575	2762	3160
Львівська	4248	5135,8	5880	6113,2	1560	1895,2	2159	2304
Миколаївська	2412	3280	3876	4553	1849	2537,3	3021,8	3572,1
Одеська	5381	5740	8147,2	8807,1	2136	2295	3281,7	3574
Полтавська	4543	4879,7	4809,5	4950	2696	2923,9	2908,3	3021,6
Рівненська	1988	2498,4	2773	3075	1671	2106	2345	2600
Сумська	2526	3093,9	3550,7	3927	1876	2329	2705	3029
Тернопільська	1473	1512,6	2099	2526	1269	1310	1827	2202
Харківська	6505	6798	9815,2	10641,7	2180	2300	3354,1	3671,4
Херсонська	1856	2124,5	2641	2884	1507	1741,8	2195,3	2423,5
Хмельницька	2383	2660	3190	3480	1624	1829,6	2214	2437
Черкаська	2546	2900	3350	3600	1747	2010	2376	2573
Чернівецька	1067	1051,6	1545	1789,1	1142	1129,8	1674,4	1940,7
Чернігівська	2388	2950,3	3338,6	3687,8	1845	2311,4	2678,4	3004,3
м. Київ	11114	16889,9	17622,3	19557,6	4227	6411	6753,7	7476,1
м. Севастополь	452	390,4	470,9	522,2	1157	1005	1214,9	1352,8

кій областях їхній приріст становив менше 2%. Чисельність зайнятих на малих підприємствах найвищими темпами (8–11%) зростала у м. Києві, Дніпропетровській, Черкаській та Чернігівській областях [5; 6]. У 2003 р. кількість малих підприємств найвищими темпами зростала у Вінницькій, Київській, Чернігівській областях та м. Києві. Незначне зростання відбулося в Закарпатській, Донецькій, Житомирській, Івано-Франківській, Тернопільській, Кіровоградській областях та м. Севастополі.

Бюджетна система України сьогодні не відповідає потребам регіонального і місцевого розвитку. Існує суттєва диференціація на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях у доходах і видатках місцевих бюджетів. Контрастність за сумою власних доходів становить 7,5 раза, за видатками, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів – 5,8 раза, тому кількість та якість послуг, які надаються жителям різних територій, залишається територіально диференційованою. Суттєва обмеженість у здійсненні політики з реалізації місцевих інтересів негативно впливає на авторитет органів місцевого самоврядування. Отже, на часі – поглиблення реформи з метою посилення самостійності місцевих бюджетів.

Останніми роками в Україні збільшилася кількість депресивних територій, ситуація в яких дедалі загострюється. Державна політика щодо підтримки таких територій повинна бути більш системною й ефективною. Головним механізмом державної політики з подолання депресивності територій має стати законодавче врегулювання проблеми стимулювання розвитку регіонів. Заходами державного стимулювання розвитку депресивних територій є, зокрема, цільове спрямування державних капітальних вкладень на розвиток виробничої, комунікаційної й соціальної інфраструктури депресивних регіонів; надання державної підтримки, зокрема фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню інфраструктури розвитку підприємництва; створення системи перекваліфікації трудових ресурсів; запровадження механізму інвестиційного стимулювання розвитку депресивних територій.

Аналіз регіональних аспектів малого підприємництва дозволяє зробити висновок, що на сьогодні головними чинниками його розвитку є відповідні нормативно-правове поле та інституційно-інфраструктурна база в регіонах. Подальший розвиток малого підприємництва потребує формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики. Регіональну політику сприяння розвитку малого підприємництва необхідно розглядати як один з найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади щодо забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Важливість врахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки підприємництва пов'язана з тим, що воно переважно зорієнтоване на місцеві ринки, а також допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку.

Комплексне вирішення окреслених проблем регіонального розвитку України з урахуванням принципів регіональної політики Європейського Союзу забезпечить паритетне входження нашої країни до системи світових світогосподарських зв'язків.

1. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР зі змінами від 11.12.2007 // zakon1.rada.gov.ua.
2. Бюджетний Кодекс України від 21.06.2004 №2542-III зі змінами від 1.01.2008 // zakon1.rada.gov.ua.
3. Концепція державної регіональної політики: Указ Президента України від 25.05.2001 № // www.president.gov.ua.
4. *Варналій З.* Державна регіональна політика потребує узгодженості дій // Президентський вісник.— 2004.— №4.— 14.04.2004.
5. Малі підприємства в Україні у 2002 році: Статист. зб. / Держкомстат України. — К., 2003. — 207 с.
6. Про підсумки діяльності Держпідприємництва України щодо вирішення проблем соціально-економічного розвитку України за 2003 рік. — К.: Держ. ком. України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2004. — 20 с.
7. Регіональні показники валової доданої вартості // www.ukrstat.gov.ua.
8. *Скрипник А.В., Беляев В.В.* Трансферти субсидії та питання оптимальності розподілу коштів між державними та місцевими бюджетами на прикладі формування бюджету АР Крим // Фінанси і контроль.— 2004.— №2. — С. 39—44.
9. *Сунцова О.О.* Вплив рівня фіскальної децентралізації на ВВП та доходну частину місцевих бюджетів // Актуальні проблеми економіки.— 2002.— №2. — С. 32—36.
10. *Ganaleta C.G., Arzoz P.P., Garate M.* Regional Economic Disparties and Desentralization // Urban Studies.— 2004.— Vol 41.— #1. — Pp. 71—94.
11. *Garcia-Milda T.* Solidarity and Fiscal Decentralization // 96th Annual Conference on Taxation. — Pp. 152—156.
12. *Kwan O.* The Effects of Fiscal decentralization on Public Spending: the Korean Case // Public Budgeting and Finance.— 2003.— Winter. — Pp. 1—20.
13. Restructituring the Local Economy, (1992) / Edited by M. Geddes and J. Benington. — Longman Group UK Ltd. — 201 p.
14. *Rodden J.* Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Grows of Government // International Organization.— 2003.— Fall. — Pp. 695—729.
15. *Schneider A.* Decentralization: Conceptualization and Measurement // Studies in Comparative International Development.— 2003.— Fall. — Pp. 32—41.

Розділ III.

Фінансова інтеграція України

3.1. ПРОЦЕСИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Підвищення темпів зростання економіки України за останні роки стало наслідком збільшення уваги до неї з боку іноземних інвесторів. Це зумовлено незначним ростом економік західних країн і необхідністю пошуку нових напрямів вкладення коштів з метою отримання більших прибутків. Одним з таких напрямів є зростаючі економіки країн Центральної та Східної Європи і, зокрема, України.

На поточний момент одними з найбільших є темпи зростання у фінансовому секторі. Тому за останні кілька років суттєво збільшилася присутність іноземного капіталу в банківській системі України. Подібні тенденції спостерігаються і на банківському і страховому ринку, який має значний потенціал розвитку, нереалізований повною мірою. Тому постає необхідність дослідження ролі іноземного капіталу на страховому ринку, виявлення всіх можливих чинників, які визначають переваги та недоліки присутності фінансових установ з іноземним капіталом в Україні.

На початку XXI ст. частка іноземних операцій в провідних банках світу складає більше 30% від загального обсягу їхньої діяльності та сукупного прибутку. Географічна експансія і консолідація банків вийшла далеко за межі окремих країн. Провідні банки світу перетворюються на потужні універсальні фінансові конгломерати, які ведуть боротьбу за клієнтів по всьому світу.

Головним напрямком розвитку міжнародного банківського бізнесу стала транснаціоналізація банківської діяльності, розвиток та укріплення позицій транснаціональних банків (ТНБ) на міжнародних фінансових ринках. Основними передумовами транснаціоналізації стали:

- концентрація та централізація банківського капіталу;
- розвиток і укріплення позицій фінансово-промислових груп;
- підвищення конкуренції на національних ринках;
- виникнення ринку євровалют та інших глобальних фінансових ринків;
- створення глобальної інформаційно-фінансової мережі, яка значно полегшувала процес переміщення капіталу;
- зростання необхідності в забезпеченні фінансовими ресурсами транснаціональних корпорацій (ТНК) тощо.

На жаль, певна «ізолюваність» України від загальносвітових тенденцій розвитку процесів транснаціоналізації не дає їй можливості бути повноцінним суб'єктом, а не об'єктом, міжнародної фінансової діяльності. Відсутність в Україні власних потужних ТНК і ТНБ значно послаблює її позиції на міжнародній фінансовій арені та обмежує конкурентоспроможність всієї економіки.

Процеси транснаціоналізації банківської діяльності, які набули широкого розвитку в другій половині минулого століття, викликали значні зміни в організаційній структурі, менеджменті та стратегічних напрямках діяльності провідних банків світу. Великі міжнародні банки, які в даний час сконцентровані в трьох основних регіонах (США, Західна Європа та Південно-Східна Азія), фактично є своєрідними фінансовими центрами, через які проходять основні фінансові потоки світу.

На сьогодні існує 13 фінансових центрів, основними з яких є Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Франкфурт-на-Майні, Цюрих та Гонконг. Серед зазначених центрів найбільша кількість іноземних банків та їхніх філій розміщена в Лондоні – більше 600. До того ж в Лондоні реєструється найбільша частка транснаціональних банківських операцій – близько 14%.

Зазначимо, що до середини 80-х рр. XX ст. провідні позиції на міжнародних фінансових ринках займали американські ТНБ. Згодом, завдяки загальному економічному розвитку економіки, лідерство захопили японські ТНБ. Фінансова криза кінця 90-х рр. XX ст. значно послабила позиції японських ТНБ, які знов відійшли на «другий план».

У наш час конкуренцію американським банкам складають європейські ТНБ, які швидко укріплюють свої позиції завдяки процесам інтеграції в межах Європейського союзу. Європейські банки, завдяки швидким темпам консолідації на внутрішніх ринках, все інтенсивніше намагаються розширити свою діяльність шляхом злиття та поглинань фінансових закладів за межами їхніх країн. Але поки що лідерство в світовій фінансовій сфері належить двом найпотужнішим фінансовим групам – «Citigroup» (США) та «Mizuho Financial Group» (Японія), які за даними журналу «The Banker» володіють 5,9% сукупного капіталу 1000 найбільших банків світу.

Загалом процес транснаціоналізації банківського бізнесу в другій половині XX ст. можна умовно поділити на чотири основні етапи, які викладені в табл. 1 [2, 12].

Зазначимо, що в світовій практиці не існує єдиного підходу до визначення ТНБ. Як правило, сучасні міжнародні банки прийнято розподіляти на дві групи – транснаціональні та міжнаціональні банки. До ТНБ відносять великі заклади універсального типу, які мають широко розгалужену та тісно інтегровану систему закордонних підрозділів спеціалізованих у сфері операційної діяльності на провідних фінансових ринках світу. До міжнаціональних банків (МНБ) відносять транснаціональні банки, в яких міжнародною є не тільки діяльність, але й капітал та система управління.

Сучасні ТНБ сформовані переважно на базі великих універсальних комерційних банків розвинених країн світу. Багато науковців та фінансових аналітиків визначають ТНБ як кредитно-фінансові заклади, які займаються багатьма видами фінансової діяльності на національному і міжнародному рівні та виділяють чотири їх основні типи [5, 3]:

- змішані банки німецького типу;
- британський варіант універсальних банків;
- американські банківські холдинги;
- японські банківські конгломерати.

**Таблиця 1. Загальні фактори та тенденції
транснаціоналізації банківського бізнесу**

Період	Фактори транснаціоналізації	Основні стратегічні зрушення банківської системи світу
1. Кінець 60-х – початок 70-х рр. XX ст.	1. Лібералізація фінансових ринків провідних країн світу. 2. Підвищення обсягів операцій на евроринках.	1. Розгалуження банківської мережі провідних банків світу. 2. Переважання поліцентричної орієнтації бізнесу.
2. 70-ті рр. XX ст.	1. Нафтові кризи і рециркування нафтодоларів. 2. Розвиток єврокредитного ринку.	1. Підвищення рівня конкурентної боротьби серед міжнародно-орієнтованих банків. 2. Утворення банківських синдикатів з розміщення єврокредитних позик. 3. Послаблення позицій американських фінансових інститутів.
3. Початок 80-х – початок 90-х рр. XX ст.	1. Боргові кризи країн, що розвиваються. 2. Підвищення ролі фінансових інновацій. 3. Інтернаціоналізація фінансових ринків.	1. Переважання процесів сек'юритизації і посилення ролі портфельного менеджменту в банківських установах. 2. Посилення тенденцій до інвестиційно-засновницької діяльності банків. 3. Укладення міжнародних угод, які регламентують капітал фінансових інститутів.
4. 90-ті рр. XX ст. – початок XXI ст.	1. Формування єдиного європейського фінансового ринку. 2. Посилення конкуренції з боку нефінансових структур	1. Утворення міжнародних банківських союзів. 2. Активізація процесу міжнародних, регіональних і національних банківських зливань та поглинань.

Серед критеріїв віднесення банків до статусу транснаціональних визначають [6, 50]:

- міжнародний характер діяльності, незалежний від інтересів країни їх базування;
- велика частка міжнародних операцій в сукупній діяльності та висока питома вага прибутку від операцій за кордоном;
- панування не тільки на національному, а й на міжнародних фінансових ринках;
- значний ступінь залежності від зовнішніх ринків при мобілізації та використанні фінансових ресурсів;
- наявність розвиненої мережі закордонних підрозділів, в тому числі в основних фінансових центрах та національних ринках багатьох країн світу;
- універсальний характер діяльності, географічна та продуктова диверсифікація;
- розмір банку (достатньо крупний банк з великими фінансовими можливостями) тощо.

Основними заходами підвищення конкурентоспроможності на міжнародних фінансових ринках сучасні ТНБ вбачають концентрацію та централізацію капіталу шляхом злиття та поглинання. Вони все менше уваги приділяють розвитку мережі власних закордонних філій, набагато ефективнішим для них є поглинання місцевих банків та їх закордонних підрозділів.

Як вже зазначалося, особливістю діяльності сучасних ТНБ є їхнє панування на національних та міжнародних ринках. При цьому, діючи в основному на міжнародному рівні, вони переносять за кордон не тільки активні операції, але й частину власного капіталу для посилення позицій на ринку інвестицій та управління активами.

Діяльність ТНБ, в першу чергу, спрямована на обслуговування:

- транснаціональних компаній та їх закордонних підрозділів (corporate banking);
- іноземних банків та великих промислових компаній (international banking);
- урядів провідних країн світу (government banking);
- заможних приватних осіб (private banking).

Відмінність ТНБ від великого національного банку полягає перш за все в [10, 30]:

- наявності закордонної мережі банківських підрозділів;
- перенесенні за кордон не тільки активних операцій, але й частини власного капіталу;
- значній диверсифікації стратегії діяльності банку;
- формуванні за кордоном депозитної бази.

Варто зазначити, що вектор еволюції банківської сфери розвинених країн світу проходить не від ТНБ до МНБ, а від установ з елементами ТНБ до глобальних банків – банків з яскраво вираженим національним за власністю ядром, але глобальною операційною стратегією.

У той же час, в дослідженнях М. Портера відзначається, що міжнародна банківська система – це, перш за все, об'єднання національних банківських систем, які мають різний рівень розвитку. Тому міжнародна банківська діяльність може бути транснаціональною (або мультинаціональною), а не глобальною. Національна репутація та національні ресурси не впливають на успіх банку в іншій країні.

Однією з характерних рис ТНБ є відповідна концепція управління та стратегія їх діяльності. Транснаціональна концепція управління базується на одночасному врахуванні національних особливостей країн, ефекту масштабу та економічних взаємозв'язків. Головна риса цієї концепції – відсутність ієрархічних відносин між материнським банком і закордонними підрозділами та впровадження інтраорганізаційних мереж управління. На сучасному етапі ця концепція є провідною, певною мірою вона є «гібридною» від мультинаціональної та глобальної концепції.

На думку М. Портера, транснаціональна концепція управління найбільш придатна до застосування в тих галузях, які відносяться до глобальних, але через умови управління потребують довготривалої адаптації до національних умов певної країни. Враховуючи, що банківську діяльність можна віднести до категорії саме таких галузей – транснаціональна концепція управління є визначальною для її розвитку в світовому масштабі.

Транснаціональна стратегія характеризується тим, що діяльність банку широко розповсюджена по всьому світу, взаємозалежна та спеціалізована, а через закордонні підрозділи банку інтегруються результати різноманітних розробок.

Така стратегія має забезпечувати ефективний обмін ресурсами між усіма країнами в яких працює банк, використовувати інноваційні процеси і швидко реагувати на специфічні та глобальні фактори оточуючого середовища. Це дає можливість використовувати загальні ресурси і переваги місцезнаходження банку, а також отримувати додаткові вигоди від «переплітання» міжнародної діяльності.

У контексті дослідження передумов та перспектив транснаціоналізації українських банків доцільно проаналізувати аналогічні процеси, які вже відбулися в країнах Центрально-Східної Європи, адже вони характерні і для сьогодення України.

До найбільших ТНБ, які активно працюють на ринках країн Центрально-Східної Європи, відносять Commerzbank, Reiffeisenbank, «UniCredito», Erste Bank AG, Banka Intesa, «Societe Generale», Calyon Bank, ING Bank, «Citigroup» та інші.

Основними мотивами виходу західних ТНБ на ринки цих країн була необхідність обслуговування їх традиційних клієнтів, які розвивали свою діяльність в цих країнах, та участь у процесах приватизації місцевих підприємств. Найпоширенішими формами такого виходу були відкриття власних філій та придбання (створення) дочірніх банків. Така стратегія характерна для «ING Group», «ABN Amro» та «Citigroup», діяльність яких була зорієнтована, в першу чергу, на обслуговуванні власних корпоративних клієнтів та інвестиційному бізнесі.

Незважаючи на значну лібералізацію та швидкі темпи розвитку банківської системи країн Центрально-Східної Європи, національним банкам цих країн не вдалося створити конкуренцію провідним ТНБ Західної Європи. Навпаки вони були придбані або поглинуті транснаціональними банківськими групами провідних країн світу та стали частиною їх світової мережі.

Аналіз стратегій виходу іноземних банків на ринки країн, що розвиваються, свідчить: на початковому етапі їх діяльність концентрується на обслуговуванні компаній країни походження та міжнародній торгівлі. При цьому внутрішнім ринком країни перебування вони майже не цікавились, а з регіональними банками співпрацювали мало. У міру розвитку місцевого ринку деякі з них переорієнтовувались на роздрібний бізнес та обслуговування місцевих компаній (рис. 1).

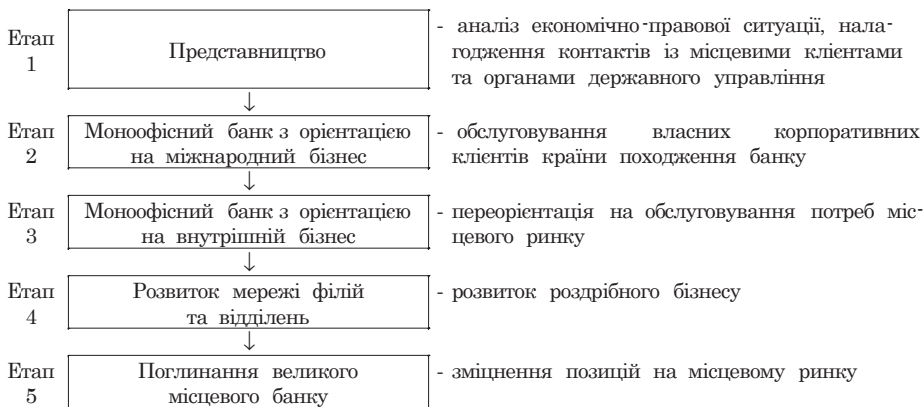


Рис. 1. Схема виходу банку на закордонний ринок

Етап 1. Банк відкриває представництво в обраній ним країні з метою вивчення економічно-правової ситуації, налагодження контактів із місцевими клієнтами та підготовки до подальшої інтернаціоналізації своєї діяльності.

Етап 2. Банк відкриває або купує моноофісний банк, діяльність якого спрямована передусім на обслуговування власних корпоративних клієнтів країни походження банку. Залежно від цілей діяльності банку та специфіки місцевого законодавства моноофісний банк може бути створений у формі дочірнього (асоційованого) банку або філії.

Етап 3. Банк залучає до свого бізнесу все більше місцевих клієнтів, паралельно змінюючи стратегію діяльності та переорієнтовуючись на обслуговування потреб місцевого ринку.

Етап 4. Банк розвиває роздрібний бізнес і створює досить розгалужену мережу філій та відділень.

Етап 5. Якщо бізнес для банку виявився прибутковим і він зацікавлений у подальшому розвитку та зміцненні своїх позицій на ринку, починається процес його злиття або поглинання великого місцевого банку з розвинутою мережею філій та відділень, який посідає провідні позиції на привабливих сегментах ринку.

Із розвитком місцевого ринку іноземні банки почали переорієнтовуватися на роздрібний бізнес та обслуговування місцевих компаній. Основною стратегією для них стало придбання великих місцевих банків з розвинутою мережею підрозділів з метою повномасштабної експансії на фінансові ринки цих країн, наприклад купівля польського банку «Pekao» італійським «UniCredito», чеського «Ceska Sporitelna» австрійським Erste Bank, румунського Banka Comerciala Romana французьким «Societe Generale», сербського Eksimbank австрійським Bank Austria Creditanstalt тощо.

В цілому ж лідером за масштабами охоплення фінансового ринку Центрально-Східної Європи є австрійський Reiffeisenbank, який має близько 780 власних підрозділів в 15 країнах цього регіону. Серед інших провідних банків можна виділити: італійський «UniCredito» (1207 підрозділів у 7 країнах); німецький Hypo Vereinsbank і його австрійський дочірній підрозділ Bank Austria Creditanstalt (спільно мають 905 підрозділів у 13 країнах); австрійський Erste Bank AG (1318 підрозділів у 4 країнах); а також французький банк «Societe Generale» та італійський Banka Intesa (відповідно мають 665 та 475 підрозділів). Загалом ці банки контролюють більше 60% фінансового ринку країн Центрально-Східної Європи [3, 66].

Незважаючи на значну лібералізацію та швидкі темпи розвитку банківської системи країн Центрально-Східної Європи, національним банкам цих країн не вдалося створити конкуренцію провідним ТНБ Західної Європи. Навпаки, вони були придбані або поглинуті транснаціональними банківськими групами провідних країн світу та стали частиною їх світової мережі.

Придбання та поглинання іноземними установами провідних вітчизняних банків залучає їх до загальносвітових процесів транснаціоналізації, але водночас це зменшує перспективи створення на їх базі крупних міжнародних банків та певною мірою послаблює позиції всіх вітчизняних банків на національному фінансовому ринку. З іншого боку, входження іноземного капіталу

до великих системних банків сприятиме підвищенню рівня їх капіталізації та впровадженню міжнародного досвіду ведення банківської справи.

Однак відсутність в Україні власних ТНБ може поставити її у залежність від іноземних фінансових установ, які визначатимуть напрямки та динаміку розвитку цих процесів в Україні. У зв'язку з цим основними складовими транснаціоналізації банківської діяльності вітчизняних банків мають стати:

- концентрація та централізація банківського капіталу, підвищення рівня їх капіталізації;
- технічне оновлення та перебудова організаційної структури управління зорієнтованої на міжнародний бізнес;
- створення закордонної мережі банківських підрозділів;
- розвиток і посилення позицій фінансово-промислових груп за участю національних банків;
- підвищення долі міжнародних операцій в сукупній діяльності, вихід на міжнародні фінансові ринки тощо.

Розвиток мережі закордонних підрозділів, підвищення технічних та комунікаційних можливостей вітчизняних банків нададуть їм змогу не тільки фінансувати міжнародну торгівлю, проводити масштабні операції з валютою та кредитними угодами, а й виступати в ролі банків-лідерів міжнародних консорціумів, організовувати фінансування великих капіталомістких проектів, надавати високоспеціалізовані фінансові послуги.

Найперспективнішими ринками для створення банківських підрозділів є країни, з якими Україну пов'язують тривалі торгово-економічні відносини. Це, в першу чергу, країни СНД та країни Східної Європи. Як і для більшості банків світу, основними спонукальними мотивами виходу на іноземні ринки для них є необхідність «слідування за традиційними клієнтами» з метою обслуговування їх закордонної діяльності. Але масштаби та напрямки такої діяльності залежатимуть, у першу чергу, від розвитку закордонної діяльності таких клієнтів.

На жаль, українські банки, як і банки інших країн, що розвиваються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своїх країн, і не здатні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного рівня. Однією з альтернатив інтернаціоналізації для них є створення альянсів із розвиненими ТНБ світу, наприклад, одним із різновидів є міжнародні банківські консорціуми. Для багатьох банків світу це єдиний спосіб конкуренції на світових фінансових ринках. При цьому деякі банки беруть участь одразу в кількох консорціумах; серед них: Bancue Nationale de Paris (Франція), Bank de Brussels (Бельгія), Midland Bank (Англія) та інші.

Діяльність банківського консорціуму має універсальний характер, але до основних напрямів його роботи можна віднести:

- організацію міжнародного банківського синдикату для надання великих і більш довгострокових кредитів, ніж може надати кожен із банків-учасників окремо;
- операції на ринку євровалют;
- розміщення корпоративних цінних паперів на міжнародних ринках;
- організація злиття і поглинання міжнародних компаній;
- проектне фінансування;

- консультаційні послуги транснаціональним корпораціям.

За характером і сферою діяльності банківські консорціуми прийнято поділяти на спеціалізовані та загального характеру. Спеціалізовані банківські консорціуми орієнтовані на обслуговування потреб визначених клієнтів або секторів фінансового ринку. Наприклад, австралійський «Partnership Pacific» створено за участю Bank of America (США), Bank of New South Wells (Австралія) та Bank of Tokyo (Японія) для фінансування гірничорудної промисловості в Австралії та на островах Тихого океану.

Банківські консорціуми загального характеру працюють у всіх секторах фінансових ринків, але насамперед їх діяльність пов'язана з обслуговуванням торгово-економічних відносин між країнами; приклад – European-Brazilian Bank, створений за участю Bank of America (США), Banco do Brazil (Бразилія), Deutsche Bank (Німеччина) та Dai-Ichi Kangyo Bank (Японія).

Метою створення в Україні спеціалізованих банківських консорціумів за участю іноземних банків може бути передусім фінансування великих державних і корпоративних проектів, зокрема у сфері розвитку енергетики, нафто- і газотранспортних мереж, транспортних магістралей, машинобудування тощо.

Враховуючи, що економіка України є дуже відкритою (середнє відношення експорту до ВВП за останні 5 років перевищувало 50%), розвиток консорціумів загального характеру для фінансування міжнародної торгівлі має непогані перспективи. Подібні альянси також дадуть змогу іноземним банкам пропонувати свої фінансові послуги через мережу філій національного банку, а національному банку – використовувати інфраструктуру іноземного банку для здійснення міжнародних операцій. До того ж, банківські об'єднання сприяють диверсифікації фінансових ризиків, зменшенню витрат за рахунок ефекту масштабу, здешевленню вартості фінансових ресурсів, збільшенню обсягів інвестицій, поліпшенню організаційного та фінансового менеджменту банків, відкривають доступ до новітніх банківських технологій тощо.

1. *Алексеевко М. Д.* До питання про доступ іноземного капіталу в банківську систему України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №6. – С. 42–47.

2. *Богатирьов О. І.* Стратегія зарубіжних банків в країнах з перехідною економікою (маркетингово-управлінський аспект): Дис. канд. екон. наук: 08.50.01 / КНЕУ – К.: 2003.

3. *Бутенко О.* Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально-Східної Європи // Банківська справа. – 2005. – №3. – С. 62–69.

4. *Дробязко А. А.* Банки Украины. Обобщенный портрет по результатам первого полугодия 2005 года // Финансовые риски. – 2005. – №2. – С. 83–103.

5. *Комарова Е. А.* Трансформация деятельности банков в условиях глобализации. – М.: МАКС Пресс, 2001.

6. *Макогон Ю. В., Булатова Е. В.* Международный банковский бизнес: Учебн. пособие. – К.: Атика, 2003.

7. *Матвієнко В. П., Матвієнко П. В.* Вплив іноземного капіталу на інвестиційний клімат в Україні // Вісник Національного банку України. – 2003. – №10. – С. 37.

8. Основні показники діяльності банків України на 1 червня 2005 року // Вісник Національного банку України. – 2005. – №7. – С. 68.

9. Словесная экспансия // Инвестгазета. – 2005. – №29(506). – С. 19.

10. *Шербакова Г. Н.* Банковские системы развитых стран. – М.: Экзамен, 2001.

3.2. ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Участь України у загальносвітових процесах фінансової глобалізації та інтернаціоналізації банківської діяльності неминуче пов'язана з питанням доступу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи. У зв'язку з цим актуальним є питання про переваги та загрози для розвитку України, які створює участь іноземних банківських установ в економічних процесах, та їхній вплив на фінансову безпеку країни.

З набуттям незалежності в Україні розпочався процес становлення власної банківської системи. Ринковий напрямок розвитку економіки та процеси лібералізації дали можливість іноземному капіталу взяти участь у формуванні суб'єктів банківського ринку – комерційних банків.

Аналіз діяльності банків з іноземним капіталом в Україні дає можливість виділити три основні етапи розвитку:

I етап – 1991–1998 роки. У цей період в Україні відкриваються перші представництва іноземних банків, а в середині 1993 р. в країні утворюється перший банк з 100% іноземним капіталом – «Креді-Ліоне-Україна». Активний етап розвитку банків з іноземним капіталом розпочався у 1994 р., коли в Україні розгорнули діяльність 12 банків (див. табл. 1) [9, 43].

На жаль, у перші роки діяльність іноземних банків в Україні мала переважно спекулятивний характер та відбувалася з порушеннями чинного законодавства, механізму залучення кредитних ресурсів, шляхом інфляційної кредитної політики та продажу ресурсів за межі України. У другій половині 1990-х років основною метою приходу іноземних банків було інвестування в облігації внутрішньої державної позики. Кінець першого етапу ознаменувався фінансовою кризою 1998 р., яка призвела до погіршення стану банківської системи та до відтоку іноземного капіталу з України.

II етап – 1999–2004 роки. Цей етап характеризується встановленням більш дієвого контролю за операціями з боку державних органів управління та чітких правил діяльності на фінансовому ринку України.

Враховуючи зниження обсягів спекулятивних прибутків від операцій, деякі банки з іноземним капіталом згорнули свою діяльність та залишили ринок. Інші іноземні банки, які залишилися, сконцентрувалися на обслуговуванні своїх корпоративних клієнтів – компаній країни походження та міжнародної торгівлі.

Зі стабілізацією економічної ситуації і розвитком банківського сектора України, іноземні банки почали активніше займаються роздрібним бізнесом та обслуговуванням українських компаній. Банки почали створювати достатньо розгалужену мережу філій та доповнили свій бізнес обслуговуванням фізичних осіб. Особливих успіхів у цьому напрямку було досягнуто Райффайзенбанком Україна, якому вдалося створити мережу з майже 50 філій та відділень, переважно у великих розвинутих містах України.

Кінець другого періоду характеризується лібералізацією валютного законодавства та спрощенням доступу іноземного капіталу до банківської системи

України. Однак, частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України станом на 01.01.2005 р. складала лише 9,6%.

Таблиця 1. Показники розвитку банківської системи України
(на кінець звітного періоду)

Показник	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Кількість банків за реєстром	228	230	229	227	214	203	195	189	182	179	182	186	193	196
- з них діючі	220	210	188	189	178	164	154	156	157	158	160	165	170	174
Кількість банків за участю іноземного капіталу	12	12	14	22	28	30	31	28	20	19	19	23	35	44
% до загальної кількості банків за реєстром	5,3	5,2	6,1	9,7	13,1	14,8	15,9	14,8	11,0	10,6	10,4	12,4	18,1	22,4
% до діючих банків	5,5	5,7	7,4	11,6	15,7	18,3	20,1	17,9	12,7	12,0	11,9	13,9	20,6	25,3
- з них зі 100% іноземним капіталом	1	1	2	6	9	8	7	6	7	7	7	9	13	16
% до загальної кількості банків за реєстром	0,4	0,4	0,9	2,6	4,2	3,9	3,6	3,2	3,8	3,9	3,8	4,8	6,7	8,2
% до діючих банків	0,5	0,5	1,1	3,2	5,1	4,9	4,5	3,8	4,5	4,4	4,4	5,5	7,6	9,2

* дані на 01.10.2007.

III етап — триває з 2005 року. Цей етап характеризується значним підвищенням інтересу західних інвесторів до України та інтенсивною експансією іноземних банків. На відміну від перших двох етапів, головною стратегією проникнення іноземних банків на банківський ринок України стало придбання вітчизняних банків із розвинутою мережею підрозділів (див. табл. 2). Станом на 01.10.2007 р. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків складає 35% (на 15% більше порівняно з минулим роком) і продовжує зростати [5, 48].

На сьогодні загальний обсяг угод купівлі вітчизняних банків іноземними інвесторами перевищує 9 млрд. дол. США, а власників змінили майже 40 банків із сумарними активами близько 180 млрд. гривень.

Зазначимо, що підвищення частки іноземного капіталу та його впливу на вітчизняну банківську систему, на нашу думку, є небажаним. Зважаючи на те, що банківська система фактично є гарантом фінансової безпеки держави, її залежність від кон'юнктури на світових ринках зробить її більш вразливою до глобальних фінансових криз.

Однак, у сучасних умовах фінансової глобалізації штучна ізоляція країни від іноземного капіталу не лише призводить до обмежень фінансових можливостей банківської системи, а й до гальмування економічного розвитку країни та зниження її конкурентоспроможності.

Досліджуючи банківські системи 107 країн світу Г. Капрі, Дж. Барт та Р. Лерін зазначили, що обмеження на конкуренцію з боку іноземних банків та жорсткі регулятивні заходи не мають позитивного зв'язку зі стабільністю та розвитком банківської системи. Навпаки, сильні регулятивні обмеження асоціювалися з урядовою корупцією та недорозвиненістю банківської системи [10, 16].

У цілому ж збільшення частки іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі може спричинити як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних наслідків виділяють:

Таблиця 2. Придбання українських банків іноземними інвесторами

Рік	Банк	Покупець	Доля акцій, %	Сума угоди, млн. дол. США
1 2005	«АЖЮ»	SEB Group (Швеція)	94,0	27,5
2 2005	«Аваль»	Raiffeisen International (Австрія)	93,5	1028,0
3 2005	УкрСиббанк	BNP Paribas Group (Франція)	51,0	348,0
4 2005	ВАБанк	ТВІН Financial Services Group (Нідерланди)	9,55	8,75
5 2005	«Форум»	The Bank of New York (США)	10,0	20,0
6 2006	«Мрія»	Внешторбанк (Росія)	98,0	70,0
7 2006	Мегабанк	Група портфельних інвесторів	20,0	19,0
8 2006	Індекс-банк	Credit Agricole SA (Франція)	98,0	255,0
9 2006	ВАБанк	ТВІН Financial Services Group (Нідерланди)	17,55	17,0
10 2006	Райффайзенбанк Україна	OTR Bank Plc. (Угорщина)	100,0	650,0 (млн. євро)
11 2006	Банк Престиж	Erste Bank (Австрія)	100,0	104,0
12 2006	Агробанк	PPF Group (Чехія)	100,0	30,0
13 2006	Головід Банк	Група портфельних інвесторів	18,9	47,0
14 2006	Банк Прикарпаття	Getin Holding S.A. (Польща)	81,88	20,0
15 2006	Банк Надра	Група портфельних інвесторів	7,7	53,0
16 2006	Банк Львів	New Progress Holding (Ісландія)	99,96	немає даних
17 2006	Банк Універсальний	EFG Eurobank Ergasias S.A. (Греція)	99,34	49,5
18 2006	АІС-Банк	Російський стандарт (Росія)	100,0	9,5
19 2006	Банк Приватінвест	PPF Group (Чехія)	100,0	18,0
20 2007	Морський транспортний банк	Margin Popular Bank Public Co Ltd (Кіпр)	99,2	137,4
21 2007	Універсального банку розвитку і партнерства	Банк Грузії (Грузія)	94,0	150,0
22 2007	ХФБ Банк Україна	Pekao S.A. (Польща)	100,0	21,7
23 2007	ТАС-Комерцбанк; ТАС-Інвестбанк	Swedbank (Швеція)	100,00	735,0
24 2007	Електрон банк	Volksbanken (Австрія)	98,25	немає даних
25 2007	Кредо банк	PKO Bank Polski SA (Польща)	98,0	немає даних
26 2007	Міжнародний комерційний банк	Praeaus Bank (Греція)	78,0	немає даних
27 2007	Ікар-банк	Societe Generale (Франція)	98,0	немає даних
28 2007	Банк Форум	Commerzbank (Німеччина)	60,0	600,0
29 2007	УРП	Bank of Georgia (Грузія)	100,0	81,7
30 2007	Факторіал-Банк	Skandinaviska Enskilda Banken AB	50,0	немає даних
31 2007	«Київська Русь»	Sharp Arrow Holdings Limited (Кіпр)	50,0	немає даних
32 2007	АвтоЗАБбанк	Bank of Cyprus Public Company Ltd. (Кіпр)	95,0	52,0 (млн. євро)
33 2007	Радабанк	Фінансова група Веб-Інвест (Росія)	90,0	немає даних

1. Зростання обсягу кредитних ресурсів банків та посилення стабільності джерел їх надходження шляхом диверсифікації капіталу та акціонерної бази. Збільшення фінансування внутрішньодержавних проектів через сприяння припливу капіталу.

Присутність іноземного капіталу сприятиме притоку прямих іноземних інвестицій в Україну та може бути одним з важливих чинників росту економіки країни, її стабілізації в умовах фінансової кризи.

Іноземні банки також можуть стати важливим джерелом довгострокового фінансування капіталомістких проектів та забезпечення підприємств необхідними фінансовими ресурсами. Вони відкривають великі джерела акціонерного капіталу для внутрішніх фінансових систем, особливо на підтримку посткризових зусиль з проведення рекапіталізації.

2. Впровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи та здійснення міжнародних фінансових операцій. Прискорення впровадження новітніх банківських технологій. Поліпшення організаційного та фінансового менеджменту банків, якості обслуговування клієнтів.

3. Підвищення конкуренції на ринку банківських послуг та здешевлення їхньої вартості. Поліпшення умов обслуговування для клієнтів банків та ефективності функціонування всієї національної банківської системи.

Іноземні банки відчутно впливають на конкуренцію, яка, насамперед, вигідна позичальникам, оскільки вони мають можливість залучати дешеві ресурси для кредитування. У країнах з високим рівнем проникнення іноземних банків підприємства мають доступ до більш довгострокових кредитів за нижчими відсотками. Однак, деякі дослідження показують, що іноземні банки зазвичай концентрують свою діяльність у специфічній ринковій ніші, яка відображає їхні конкурентні переваги, і не завжди конкурують у широких секторах ринку. Зокрема, вони зосереджуються на специфічних сферах кредитування, значною мірою на кредитуванні корпоративних секторів і меншою мірою на кредитуванні приватних клієнтів.

4. Розвиток фінансових ринків та ринкової інфраструктури. Присутність іноземних банків призводить до збільшення обсягів операцій, впровадження та розвитку нових видів фінансових послуг.

Іноземні банки доповнюють спектр банківських продуктів, які пропонуються вітчизняними банками, особливо для корпоративних клієнтів та іноземних інвесторів. Вони також сприяють запровадженню ринкових методів регулювання ринку та залученню досвіду управління банківською сферою.

5. Підвищення капіталізації вітчизняних банків, у тому числі шляхом злиття та поглинання невеликих банків. Консолідація банків, вихід із ринку економічно слабких учасників, що сприятиме підвищенню довіри до вітчизняної банківської системи.

6. Сприяння міжнародній торгівлі та залучення до економіки країни потенційних інвесторів. Іноземні банки приносять із собою не тільки власні операції, а й частину бізнесу своїх корпоративних клієнтів та зв'язки у сфері міжнародних торгових і валютних операцій.

7. Прихід іноземних банків може знизити доходи національних банків, що спонукатиме їх до зменшення витрат. Це, у свою чергу, може підвищити ефек-

тивність банківської діяльності. Важливим чинником при цьому є кількість іноземних банків, які працюватимуть на ринку, а не їхня частка на ринку. Як свідчить досвід, іноземні банки більше впливають на конкурентоспроможність національного банківського середовища під час свого виходу на ринок, ніж тоді, коли вони займуть на ньому міцні позиції. Після того, як конкуренти витіснені з привабливих для них ніш, банки починають диктувати ринку свої умови.

А. Клаесенс, аналізуючи досвід 80 країн, зазначив, що присутність іноземних банків у країнах із перехідною економікою певним чином зменшує дохідність місцевих банків через зменшення їхньої маржі, але й збільшує ефективність банківської системи країни в цілому [11].

Однак, за результатами дослідження Світового банку, іноземні банки, виходячи на ринки країн, які розвиваються, не поспішають із впровадженням нових послуг та зниженням процентних ставок за кредитами. Основна їхня мета – встановлення контролю за фінансовими потоками та платоспроможністю банківської системи, в яку інтегруються [7, 35].

Серед *негативних наслідків* проникнення іноземного капіталу до банківської системи можна виділити:

1. Загроза захоплення іноземними банками банківського ринку України, загострення міжбанківської конкуренції та підвищення конкурентного тиску на вітчизняні банки, що може сприяти підвищенню фінансових ризиків і послабленню всієї банківської системи.

Крім того, банки, які не будуть спроможні впоратися із зростаючим конкурентним тиском, опиняться перед загрозою банкрутства, що може призвести до фінансової нестабільності.

2. Вибіркове обслуговування іноземними банками лише кращих клієнтів. Як правило, іноземні банки надають перевагу високоприбутковому корпоративному бізнесу, фінансуванню зовнішньоекономічних операцій, кредитуванню великих компаній та операціям з цінними паперами.

У той же час вони виявляють незначну зацікавленість у роботі з дрібними компаніями, особливо з тими, які не відповідають міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Також існують приклади, коли іноземні банки відмовлялися від «захоплених» ринків після зниження їхньої прибутковості, що призводило до погіршення економічної ситуації в країні.

3. Вірогідність посилення нестабільності на національних фінансових ринках через прихід іноземних банків, які не мають високих міжнародних рейтингів та достатній обсяг капіталу. Також існує ймовірність збільшення спекулятивних операцій та операцій, пов'язаних з відмивання доходів, які отримані злочинним шляхом.

Присутність іноземних банків також може призвести до відтоку частини капіталів за кордон, оскільки під час кризи у своїй чи приймаючій країні вони часто залишають ринок.

4. Ускладнення банківського нагляду за операціями банків з боку уповноважених державних органів управління та імовірність посилення іноземного контролю за банківською системою України, що може негативно позначитися на рівні її економічної безпеки.

5. Загострення соціальної напруги в країні. Як свідчить досвід, першочерговим кроком іноземних банків при купівлі великих системних банків країни є їхня реструктуризація та зниження витрат за рахунок звільнення частини працівників.

6. Підвищення вразливості банківського сектора України до коливань на світових фінансових ринках та у банківському секторі країни походження іноземного банку.

7. Стратегія іноземних банків може бути спрямована лише на здійснення спекулятивних операцій без надання повного спектра банківських послуг. Саме така ситуація спостерігалася в Україні у другій половині 1990-х рр., коли основною метою приходу частини іноземних банків було інвестування в облігації внутрішньої державної позики.

Участь іноземних банків у вітчизняній банківській системі є невід'ємною складовою сучасного етапу розвитку міжнародної банківської діяльності. Однак, необхідно зважати на можливий дестабілізуючий вплив неефективної структури потоків іноземного капіталу, можливу короткостроковість та цілі його присутності на ринку.

Належне регулювання доступу іноземного капіталу до банківської системи України важливе для мінімізації ризиків приходу іноземних банків із низьким інвестиційним рейтингом та, переважно, спекулятивними намірами. З одного боку, таке регулювання має спиратися на жорсткі вимоги до іноземних банків, а з іншого небажаним є занадто жорстке регулювання, що може призвести до обмеження можливостей для економічного розвитку країни та її ізоляцію від загальносвітових процесів інтернаціоналізації банківської діяльності.

Наприклад, процес відкриття доступу іноземного капіталу до банківської системи Китаю відбувався поступово і тривав понад 30 років. Здійснювався він у кілька етапів: спочатку іноземним банкам було дозволено відкривати лише представництва, потім — філії на території вільних економічних зон та кількох міст країни, а з 1996 р. цим банкам було дозволено відкривати філії на всій території Китаю. Після вступу Китаю до СОТ банки-резиденти за участю іноземного капіталу отримали дозвіл здійснювати валютні операції з іноземними та китайськими компаніями, і лише згодом ці банки зможуть здійснювати всі види операцій, у тому числі і з фізичними особами. Поступова лібералізація банківської сфери Китаю не призвела до панування банків з іноземним капіталом, а їх частка у сукупних активах банківського сектору становить лише 3%.

На наш погляд, з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України необхідно також тимчасово, на 3–5 років, обмежити частку іноземного капіталу в українській банківській системі на рівні 40–45% від капіталу всіх банків. Це дасть змогу вітчизняним банкам пристосуватися до нових економічних умов, наростити капітал та стати більш конкурентоспроможними.

1. *Алексеевко М. Д.* До питання про доступ іноземного капіталу в банківську систему України // Формування ринкових відносин в Україні.— 2004.— №6. — С. 42–47.

2. *Кириченко М. М.* Інтеграція банківської системи України у світовий фінансовий простір // Регіональна економіка.— 2005.— №3. — С. 134—142.
3. *Кириченко М. М.* Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їх розвитку в Україні // Актуальні проблеми економіки.— 2006.— №1. — С. 132—139.
4. *Міщенко В., Набок Р.* Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник Національного банку України.— 2005.— №11. — С. 38—65.
5. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2006 року // Вісник Національного банку України.— 2006.— №3. — С. 48.
6. *Пошивалов В., Лапушкіна С.* Вплив глобалізації на механізм та характер банківської діяльності // Банківська справа.— 2005.— №5. — С. 83—87.
7. *Смовженко Т., Другов О.* Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект // Вісник Національного банку України.— 2005.— №11. — С. 34—37.
8. *Шелудько Н. М.* Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектора України // Актуальні проблеми економіки.— 2006.— №2. — С. 85—92.
9. *Юргелевич С.* Наслідки приходу іноземних банків: досвід перехідних економік // Український правовий часопис.— 2004.— №9. — С. 42—58.
10. *Caprio G., Barth J., Ierine R.* Bank Regulation and Supervision: What Words Best? // The World Bank Paper.— 2002.
11. *Klarensen A.* How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // The World Bank Paper.— 2001.

3.3. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

В умовах глобальної економічної інтеграції значної реструктуризації зазнали й національні ринки страхових послуг більшості країн світу. Формуванню глобального страхового простору сприяють процеси концентрації на внутрішніх ринках. Концентрація капіталу дозволяє страховим компаніям підвищити ефективність функціонування та закріпити конкурентні позиції за рахунок розширення сфер діяльності, скорочення витрат, покращення якості менеджменту, а також збільшити свою частку на ринку, підвищити ринкову вартість акцій, максимально використовувати ефект від збільшення масштабів операцій.

Початок процесу концентрації й централізації на ринку страхових послуг припадає на кінець XIX століття. Так, у 1874 р. був створений, одним із перших, страховий картель у Берліні, який об'єднав 16 страхових компаній Німеччини, Австрії, Швеції, Росії. В 1924 р. картель складався з 230 страхових компаній з 26 країн [8, 17]. Пізніше почали виникати страхові концерни. Наприклад, найбільші страхові концерни у Європі – Швейцарське та Мюнхенське перестраховальні бюро – були створені у 1863 та в 1880 роках.

Сучасний процес концентрації страхового капіталу відбувається в умовах глобалізації світового страхового ринку, яка передбачає ліквідацію законодавчих та економічних бар'єрів між національними ринками страхових послуг і виявляється в:

- концентрації страхового та перестраховального капіталів, яка відбувається через масові злиття страхових й перестраховальних компаній на світовому ринку страхових послуг та формуванні транснаціональних страхових компаній;
- концентрації на ринку страхових посередників, яке здійснюється шляхом злиття та придбання малих і середніх товариств, на основі яких формуються сильні міжнародні страхові брокери;
- злитті страхового, банківського й позичкового капіталів, що приводить до формування транснаціональних фінансових груп;
- концентрації споживачів страхових послуг, яка виявляється в зростанні капіталізації транснаціональних корпорацій та транснаціональних банків і зміні попиту на традиційні страхові послуги;
- зміні традиційних форм і видів страхових послуг, що приводять до злиття страхових і фінансових послуг та утворення альтернативного страхування та перестраховування, захисту, заснованого на управлінні активами страхувальників й страховиків;
- зміні ринкового середовища завдяки комп'ютеризації та можливості використання мережі Internet для надання страхових послуг у режимі транскордонної торгівлі.

Злиття капіталів страхових компаній виявляється у різних формах:

- інтеграції, яка передбачає ліквідацію двох чи декількох страхових компаній і передачі всіх майнових прав та обов'язків компанії, що створюється внаслідок реорганізації;

- поглинанні, яке передбачає ліквідацію усіх, крім одного зі страховиків, і передачі йому майнових прав та обов'язків інших страховиків;
- підпорядкуванні, яке передбачає втрату однією зі страхових компаній частини повноважень в управлінні;
- консолідації, яка відбувається на засадах взаємної участі у капіталі компаній-учасниць, причому, нові компанії не створюються, а існуючі не втрачають правового статусу;
- створенні головного або материнського підприємства, учасники при цьому втрачають частину повноважень в управлінні.

При злитті значно розширюється клієнтська база, філіальна мережа страховиків, збільшуються можливості із прийому ризиків; відбувається диверсифікація капіталу й підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів, скорочення витрат внаслідок збільшення масштабів діяльності.

Разом з тим проблеми, які виникають при злитті капіталів, досить специфічні. Заново створена компанія позбавляється можливості займатися деякими видами страхування, оскільки для одержання ліцензій на них потрібно декілька років практичної роботи. На деякий час припиняється діяльність компаній, що призводить як до недоодержання прибутку, так і до втрати частини клієнтів. Ємність ризиків нової компанії збільшується, зростає небезпека великих збитків через кумуляцію при настанні страхової події з тим же застрахованим об'єктом. Під скорочення потрапляє частина персоналу компаній, особливо та, яка виконує дублюючі функції: бухгалтерія, канцелярія, відділи обліку, реклами, розміщення резервів тощо.

Починаючи з 90-х рр. ХХ ст. відбуваються найактивніші процеси концентрації капіталів страхових компаній на ринках США, Німеччини, Великої Британії, Франції, Швейцарії. Результати дослідження злиття й поглинання на світовому ринку страхових послуг, проведеного Д. Извековим та відображені в таблиці «Порівняння кількості угод проникнення та угод експансії» [4], дозволяють визначити деякі особливості та зобразити їх графічно (рис. 1):

- французький ринок страхових послуг є об'єктом експансії. Стабільний високий рівень розвитку економіки Франції, сприятливі законодавчі умови сприяють зростанню кількості іноземних компаній на внутрішньому ринку. Найбільшу зацікавленість до французького ринку виявляють Велика Британія, США, Італія та Німеччина. Французьких страховиків приваблюють, в основному, вітчизняні компанії та ринки Бельгії та Нідерландів;

- американський ринок є основним суб'єктом експансії, разом з тим, достатньо закритий для іноземних страхових компаній унаслідок географічної відокремленості й особливості стратегії страхової політики. Інтереси американських страховиків спрямовані, передусім, на власний ринок, а серед європейських їх цікавлять ринки Великої Британії, Франції та Німеччини;

- німецький ринок страхових послуг можна вважати найбільш збалансованим, оскільки кількість угод двох типів майже рівна. На німецький ринок проникають компанії США, Швейцарії, Італії. Німецькі компанії цікавлять ринки тих же країн.

Дані, наведені Д. Извековим у таблиці «Найбільш активні компанії – ініціатори угод злиття» [4], свідчать про те, що в середовищі страховиків визна-

чилися лідери. Наприклад, компанія «Aon» (США) була ініціатором 14 угод злиття, «Conseco» (США) – 11, «Allians» (Німеччина) – 9, «Аха» (Франція), «Assicurazioni Generali» (Італія), «Munich Re» (Німеччина) – 7, «Marsh & Me Lennan» – 6, «Royal & Sun Alliance» (Велика Британія), «Zurich» (Швейцарія), «AIG» (США), «Commercial Union» (Велика Британія), «Liberty Mutual Group» (США), «St. Paul Companies» (США), «Willis Corroon» (Велика Британія) – 5.

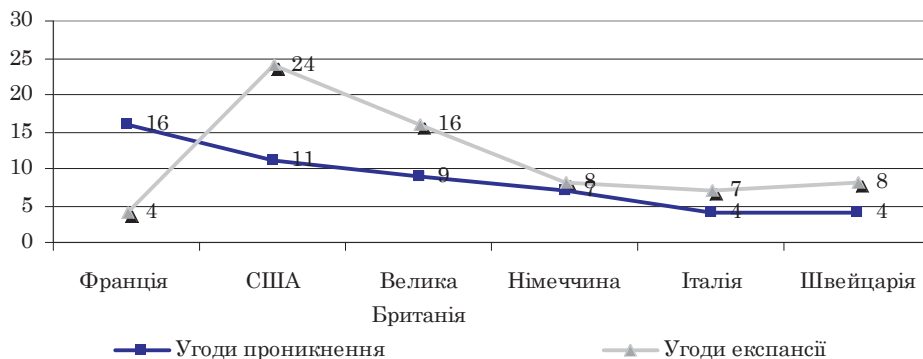


Рис. 1. Кількість угод проникнення та експансії на національних ринках страхових послуг

Отже, однією з основних причин угод злиття є поглинання власних дочірніх структур материнською компанією, що не є показником реструктуризації на ринку страхових послуг. Разом з тим, спостерігається й створення дочірніх компаній та відкриття філій за кордоном.

Особливих масштабів досягла й концентрація капіталу перестраховальних компаній у межах їхньої транснаціональної організації в 90-х рр. XX сторіччя. Як при прямому страхуванні, так і в перестраховальному бізнесі відбувається концентрація на глобальному рівні. Наприклад, перестраховальне товариство «Swiss Re» (Швейцарія) придбало компанії «Unione Italiana die Riassicurazione» (Італія) та «Mercantile & General Re» (Велика Британія), на основі яких сформувалася «Swiss Re Group». Злиття перестрахових товариств забезпечило «Swiss Re Group» лідерство на регіональному ринку медичного страхування та страхування життя.

Процеси концентрації на ринку страхових послуг та аналогічні на ринку клієнтів страхових компаній, скорочення потреби в послугах посередників (за рахунок розширення сфери застосування у страховому бізнесі інформаційних технологій) зумовили формування міжнародних страхових брокерів. Т. Жукова [3, 40–41] зазначає, що основна хвиля злиття й поглинання спостерігалася в 1996–1999 роках. Так, у 1996–1999 рр. компанія «Aon» (США) подвоїла свої прибутки, придбавши конкурентів: у 1996 р. – «Vain Hogg» (Велика Британія), в 1997 р. – «Minet» (Велика Британія) і «Alexander and Alexander» (США), який був четвертим найбільшим брокером у країні. В 1997 р. об'єдналися британські компанії «Benfield» і «Greig Fester» у компанію «Benfield Group», яка в 2001 р. злилася з перестраховальним брокером «EW Blanch». У 2002 р. американські товариства брокерів «Aon» та «Marsh & MeLennon» акумулювали 54% прибут-

ку від загальної суми прибутків найбільших світових брокерів. На думку аналітиків компанії «Sigma», подальша концентрація капіталу найбільших страхових брокерів невігідна, продовження процесів злиття й поглинання очікується серед середніх і регіональних компаній.

У середовищі перестраховальних груп, за результатами отриманих нетто-премій у 2003 р., можна виділити найбільших: «Munich Re» (Німеччина) – 29,2 млрд. дол. США, «Swiss Re» (Швейцарія) – 24,8, «Employers Re» (США) – 9,7, «Hannover Re» (Німеччина) – 8,7, «Lloyd's» (Велика Британія) – 7,8, «Allians Re» (Німеччина) – 5,2, «Scor» (Франція) – 4,3, «Converium» (Швейцарія) – 3,8, «Partner Re» (Бермуди) – 3,6, «XL Re» (Бермуди) – 3,5 й «Everest Re» (США) – 3,4 млрд. дол. США [10, 37].

Найбільші перестраховальники світу зміцнюють свої позиції завдяки фінансової могутності, великої перестраховальної ємності, глобальним зв'язкам зі світовим страховим ринком, якісному андеррайтингу, орієнтації на злиття й потреби клієнтів. В умовах посилення конкуренції спостерігається тиск на перестраховальників як за зобов'язаннями перед клієнтами – страхувальниками, так і вимогами дохідності перестраховальних операцій.

На рівні світового ринку страхування особливе значення набуває стратегія альфінанс, тобто зближення двох традиційних сфер фінансових послуг – банківської та страхової. На початковому етапі зближення здійснювалося в напрямку об'єднання шляхів продаж. В останні роки відмінності між банківським та страховим секторами світового фінансового ринку стали майже непомітними й зближення відбувається в межах доповнення страхових продуктів банківськими та навпаки. Продаж банками страхових послуг призвів до виникнення так званих «фінансових супермаркетів», у яких кінцевим споживачам надаються різноманітні послуги з управління фінансами та ризиками.

Прикладом довгострокового стратегічного партнерства банків та страхових компаній є ринок Франції, на якому до 60% страхових полісів реалізується через банківські установи. Значна кількість французьких банків уклали угоди про партнерство зі страховими компаніями, наприклад, «АХА» представлена на французькому ринку через дочірній банк «Bank Worms» та має тісні контакти з низкою національних банків; «Credit Lyonnais» підписав угоду про кооперацію з «Allianz». У Європі, в середньому, кожний третій поліс зі страхування життя й двадцятий з інших видів страхування реалізується через банківські установи.

Результати дослідження міжнародної практики регулювання процесів концентрації на ринку страхових послуг, проведеного Н. Адамчуком [2, 37], свідчать про те, що страховики не мають права в деяких країнах володіти нестраховими компаніями й навпаки. Обмеження на участь страхової компанії в нестраховій існує в Чехії, Угорщині, Японії, Кореї, США. Страховики мають право брати участь у капіталі нестрахових компаній або без обмежень (наприклад, у Канаді), або у визначеному розмірі (Австрія та Швейцарія). Створення страховими компаніями дочірніх підприємств у сфері банківської діяльності заборонено лише в Німеччині, Угорщині, Японії, Кореї, Мексиці, Польщі. В більшості країн (Австрії, Угорщині, Японії, Норвегії, Польщі, Швейцарії) дозволена обмежена участь страхових компаній у капіталі банків. У Данії, Фінляндії, Японії, Норвегії, Польщі, Швеції й при більш жорстких

обмеженнях банки можуть брати участь у капіталі страхових компаній та надавати страхові послуги, але не навпаки.

Страховики вимагають право на працю у сфері банківських та дольових інвестицій. Пріоритетними напрямками своєї діяльності вони вважають поглиблення взаємодії з банками на основі договірних відносин (координації) й корпоративної власності (субординації).

Страхові компанії та банківські установи, які надають пакети фінансових послуг, мають переваги інтегрального ефекту синергії, тобто досягають кращих фінансових результатів порівняно з роздільним продажем банківських і страхових продуктів. Клієнти отримують повний пакет високоякісних фінансових послуг у підрозділі однієї групи, який відповідає міжнародним стандартам.

Процес глобалізації у страховій сфері прискорила й поява сучасних електронних технологій. Використання мережі Internet для продажу страхових послуг дає можливість укласти договір страхування без посередника, що істотно знижує вартість страхової послуги. Водночас формується попит на нові страхові послуги, які здатні компенсувати потенційний збиток, породжений новими ризиками (ураження комп'ютерними вірусами мереж і серверів, несанкціонований доступ до інформації про кредитні картки страхувальників, банківські рахунки, майно страхувальника, про стан його здоров'я тощо).

Щорічний Internet-обіг світового ринку страхових послуг становить 250 млн. дол. США. На думку багатьох фахівців, частка Internet-обігу в загальному обсязі надходження страхових премій може збільшитися з 2% у 2000 р. до 16% у 2005 р. [5, 100].

Таким чином, глобалізація страхового простору сприяла тенденціям укрупнення страхового бізнесу, охопивши всі його сегменти та національні ринки. На більшості розвинених національних страхових ринках спостерігається високий рівень концентрації обсягів страхування великими операторами. Злиття та поглинання страхових компаній, банків, промислових підприємств виявили так званий «ефект масштабу», продемонструвавши високе зростання ефективності об'єктів порівняно з тими, які не брали участі в цих процесах. Можна спрогнозувати, що ступінь концентрації ринку страхових послуг України поступово збільшуватиметься разом із підвищенням фінансових потужностей більшості страхових компаній.

1. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України №369-р від 23.08.2005 // Страховий клуб, 2005.— № 8 (22). — С. 62–66.

2. *Адамчук Н.* Международная практика регулирования процессов поглощения, слияния, объединения на страховом рынке // Страховое право.— 2004.— №1. — С. 32–39.

3. *Жукова Т.* Переносчики рисков // Русский полис.— 2004.— №6. — С. 38–42.

4. *Извеков Д.* Слияния и поглощения на мировом рынке страхования // Российский страховой бюллетень.— 2004.— №3 // www.rusins.ru/rus/press/336.htm.

5. *Плиса В.* Интеграция страхового рынка Украины у світовий страховий простір // Фінанси України.— 2002.— №7. — С. 94–103.

6. *Уманців Ю. М.* Інтеграційні процеси на страховому ринку в умовах глобалізації світової економіки // Фінанси України.— 2002.— №5. — С. 143–147.

7. Форум: совещание страховщиков // Страховий клуб.— 2006.— №4(30). — С. 12–18.

8. *Шиминова М. Я.* Страхование: история, действующее законодательство перспективы. — М.: Наука, 1989.

9. *Яремко Л. А.* Фінансова глобалізація і національна економіка // Фінанси України.— 2003.— №10. — С. 45–55.

10. Insurance Top: Итоги 1 квартала 2005 года: смена лидеров // Страховой рейтинг «Insurance Top».— 2005.— №2. — С. 30–32.

3.4. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

За підвищення ролі іноземного капіталу в страховій системі України сформувалися полярні думки щодо наслідків приходу іноземного капіталу на страховий ринок України, особливо це стосується визначення критичної межі присутності іноземного капіталу. Адже як свідчить досвід країн Центральної та Східної Європи присутність іноземних страховиків на початковому етапі експансії призводить до позитивних наслідків для фінансового сектору, а при досягненні певної межі насиченості ринку вже не дає первинного ефекту і викликає тільки наслідування інтересів країн-походження капіталу.

У той же час багато експертів вважає, що збільшення обсягів іноземних інвестицій у страховий ринок України буде продовжуватися, хоча значних за обсягами угод з купівлі вітчизняних страхових компаній спостерігатися не буде.

Основні проблеми, які потребують вирішення – це вплив іноземного капіталу на страховий ринок України, а також оцінка можливих наслідків зняття обмежень на відкриття філій іноземних страхових компаній у межах очікуваного вступу до СОТ.

Загальна кількість страхових компаній поступово збільшується. Про це свідчать дані табл. 1. Якщо у 2004 р. іноземні страховики були представлені 59 компаніями, то вже на початок липня 2006 р. їх було 65. Хоча їхня частка у загальній кількості страховиків залишилась майже незмінною: 15,2% і 16,0% відповідно [7].

Таблиця 1. Динаміка кількості страховиків на страховому ринку України у 2004–2006 рр. [7]

Показник	2004	2005	1 півріччя 2006
Всього страхових компаній	387	398	405
у тому числі:			
– з ризикового страхування	342	348	349
– зі страхування життя	45	50	56
– з іноземним капіталом	59	58	65
Питома вага страхових компаній з іноземним капіталом, %	15,2	14,6	16,0

Більш суттєвими є зміни в абсолютних показниках залучення іноземного капіталу у страхову систему України (див. рис. 1). За підсумками першого півріччя 2006 р. його значення майже у 2 рази перевищувало відповідний показник 2003 року. В той же час необхідно звернути увагу на те, що в загальній структурі статутного фонду страховиків України на іноземний капітал припадає 13,4%, а на вітчизняний капітал – 86,6%. Але, враховуючи, що іноземні страховики вийшли на страховий ринок України в останні 2 роки і лише пристосовуються до умов вітчизняного ринку, найближчим часом можна очікувати з їхнього боку збільшення загального обсягу інвестицій, що відповідно призведе і до зростання їхньої частки в структурі статутного фонду.

Важливе значення має походження іноземного капіталу (рис. 2): 60% припадає лише на 3 країни – Велику Британію, США та Азербайджан. Ще 25%

розподілені майже порівну між Польщею, Кіпром, Австрією та Росією. Як бачимо, значна кількість іноземного капіталу має європейське походження, що цілком відповідає загальній тенденції впливу іноземних компаній на фінансовий сектор країн Східної Європи [10].

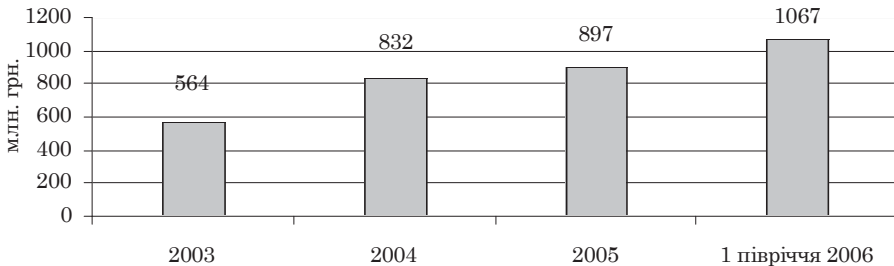


Рис. 1. Динаміка залучення іноземного капіталу на страховий ринок України

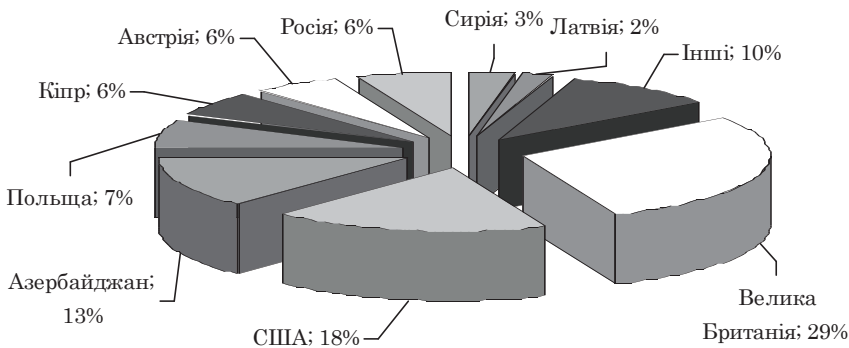


Рис. 2. Структура іноземних інвестицій на страховому ринку України на 01.04.2006 р. [10]

Є кілька винятково важливих чинників, які визначають прихід іноземних інвесторів на страховий ринок України і свідчать про перспективність розвитку страхування в Україні. Насамперед, це пов'язано з ненасиченістю самого ринку, адже застрахованими є лише 10 % ризиків. Окрім цього страхуванням взагалі не охоплена значна кількість населення. Так, якщо за часів Радянського Союзу було застраховано 32% працюючого населення, то в Україні – лише 3%. Враховуючи той факт, що кількість населення в Україні є порівняно великою і добробут його поступово зростає, то можна сподіватися на бурхливий розвиток таких накопичувальних і соціальних видів страхування, як страхування життя, пенсійне страхування, медичне страхування тощо.

Важливим показником, який свідчить про розвиток страхової справи, є питома вага страхування у валовому внутрішньому продукті. Зокрема частка чистих страхових премій у ВВП України складала на кінець 2005 р. лише 1,8%, у той час як відповідний показник у Польщі та Угорщині досяг 3%, Чехії – 4%. У найбільш розвинених країнах Європи його середнє значення дорівнює 8,7 %. Тобто потенціал зростання складає як мінімум 1,2% до рівня країн Східної Європи і майже 7% – до рівня розвинених країн Європи.

На нашу думку, в найближчій перспективі повинна підвищитися роль страхування життя на страховому ринку України. Його питома вага у загальній кількості чистих страхових премій складає 4,3% (на кінець 2005 р.), у той час як у Польщі – 45%, Угорщині, Чехії – 40%, розвинених країнах Європи – до 60%.

Взагалі, страховий ринок України також є привабливим для іноземних інвесторів завдяки своїм темпам зростання. За оцінками експертів у найближчі 3 роки їхнє середнє значення складатиме не менше 20%. При цьому найбільша динаміка спостерігатиметься у сфері страхування життя – близько 70%, страхування автотранспорту – 30–35%.

За період з 2002 р. по 2005 р. страхові компанії України досягли таких показників діяльності (табл. 2), аналіз яких показує, що найбільш суттєвими досягненнями страхового ринку є нарощування абсолютних значень більшості з них [7]. Майже в 3 рази зросли валові страхові премії, у 2 рази – чисті страхові премії, більше ніж у 4 рази – сплачений статутний фонд, майже у 4 рази – загальні активи, у 3,5 рази – валові страхові виплати.

Таблиця 2. Основні показники діяльності страхових компаній України у 2002–2005 рр. [7]

№	Показник	2002	2003	2004	2005
1	Валові страхові премії, млн. грн.	4442,1	9135,3	19431,4	12853,5
2	Чисті страхові премії, млн. грн.	3646,1	6894,4	9664,5	7482,8
3	Відношення валових страхових премій до ВВП, %	2,0	3,4	5,6	3,1
4	Відношення чистих страхових премій до ВВП, %	1,6	2,6	2,8	1,8
5	Валові страхові виплати, млн. грн.	539,5	928,7	1252,6	1894,2
6	Рівень страхових виплат, %:				
	– валові	12,2	9,4	7,9	14,7
	– чисті	14,2	11,6	14,6	20,7
7	Частка перестраховування у валових страхових преміях, %	47	59	60	47
8	Сформовані страхові резерви, млн. грн.	1898,0	3775,0	8272,2	5045,8
9	Сплачений статутний фонд, млн. грн.	1550,5	3523,9	5514,5	6641,0
10	Загальні активи, млн. грн.	5329,4	10457,4	20012,8	20920,1

У той же час відносні показники за весь період майже не зазнали суттєвого росту. Це пов'язано зі значним погіршенням показників розвитку страхового ринку у 2005 р., особливо порівняно з 2004 р., який виявився найкращим за весь період дослідження. Лише у 1,5 рази зросли чисті страхові виплати і відношення валових страхових премій до ВВП, майже у 1,2 рази зросли валові страхові виплати і відношення чистих страхових премій до ВВП.

На нашу думку, саме високі показники 2004 р. спонукали іноземних інвесторів збільшити свою присутність на страховому ринку України. Окрім цього на даному етапі розвитку страхового сектору важливим чинником його зростання є підвищення довіри до страхових компаній з боку населення та суб'єктів господарювання. Цього можна досягти шляхом підвищення капіталізації страхового бізнесу, що й відбувалося протягом останніх років.

Також причинами зростання страхового ринку України є:

- зростання економіки України;
- зростання добробуту населення;
- зростання страхової культури;

- розвиток технологій у страховому бізнесі;
- зростання інвестицій у страховий бізнес.

Якщо поглянути на те, які компанії останніми роками вийшли на вітчизняний ринок (табл. 3), то можна зауважити, що у своїй більшості це впливові учасники як національних, так і транснаціональних страхових ринків. При цьому найбільша кількість іноземних інвесторів представлена російськими та австрійськими компаніями.

Як правило, нерезидентів цікавлять страхові фірми, які розміщені у фінансовому центрі країни, мають розгалужену філіальну мережу і добре налагоджені канали продажів. Саме такі компанії, вважають вони, можуть забезпечити необхідну дохідність діяльності. Що ж стосується невеликих, регіональних і кептивних страхових компаній, то вони інвесторів не цікавлять.

Таблиця 3. Перелік страхових компаній за участю іноземного капіталу на страховому ринку України

Країна походження	Іноземна компанія – засновник (акціонер)	Дочірня українська страхова компанія
Австрія	Wiener Stadtische	СК «Юпітер»
	Grazer Wechselseitige (Gra We)	СК «Глобус»
	WSV	СК «КНЯЖА»
	ECCO Versicherungsmakler Ges.m.b.H	СГ «ЕККО»
	UNIQA	СК «Кредо-Классику»
Австралія	QBE	«QBE-Україна»
Ізраїль	Al-Clal	Clal-insurance
Італія	Generali Group	«Гарант-Авто»
		«Гарант-Лайф»
Німеччина	ERGO	СК «ЮТИКО»
Нідерланди / Бельгія	Fortis	СК «Еталон-Життя»
	ТВІН	СК «Цессія»
Польща	PZU	PZU Україна
Росія	РОСНО-Allianz	«РОСНО-Україна»
	ИНГОССТРАХ	«Allianz-РОСНО-життя»
	РЕСО-Гарантія	ЗАО «ПРОСТО-страхування»
		СК «ПРОСТО-страхування. Життя і пенсія»
	Национальный резервный банк	ЗАО «Європейський страховий альянс»
	Росгосстрах	СК «Провідна»
	ФГ «Спутник»	СК «Renaissance life»
Холдинг «Русский стандарт»	ЗАО «Довіра і Гарантія»	
США	AIG	«AIG Україна»
		ALICO AIG Life
Франція	BNP Paribas Group	СК «Український страховий альянс»
Чехія	PPF Group N.V.	«Хоум Кредит Страхування»

В умовах, коли зростає присутність іноземних компаній на національних ринках, виникає питання оцінки якості закордонних інвестицій. Наприклад, М. Мельник вводить поняття псевдоінвестицій та вказує на те, що існує «проблема непрозорості каналів іноземного інвестування, відсутність даних про надійність малих та середніх іноземних інвесторів, реальну стратегію транснаціональних корпорацій на ринку України» [6, 58]. На нашу думку, у

міру того, як буде зростати кількість іноземних страховиків, державі необхідно буде забезпечувати постійне вдосконалення норм та процедур фінансового моніторингу їхньої діяльності.

Схеми виходу на страховий ринок України, які застосовують іноземні інвестори, найчастіше передбачають відкриття дочірньої компанії або купівлю вітчизняної страхової компанії із подальшим інвестуванням значної кількості фінансових ресурсів. При цьому іноді операції можуть проводитися не прямо, а через афільовані компанії, як це відбувалось у випадку входу на український ринок німецької страхової групи «Allianz» через російську компанію «РОСНО-Allianz». При купівлі компаній з розвинутою мережею філій, налагодженими каналами реалізації страхових послуг інвестори привносять новітні технології збуту та корпоративні традиції роботи. При купівлі дрібних та маловідомих компаній (як правило, заради ліцензії) інвестор змінює назву, стратегію просування на ринку, яка повністю запозичує методи роботи материнської компанії.

Необхідно зазначити, що суми угод купівлі іноземними інвесторами українських страховиків визначити важко. В більшості випадків вони не розголошуються. Єдиним достовірно відомим випадком із конкретною сумою є продаж 100% акцій страхової компанії «Еталон-Життя» фінансовій групі «Fortis» (Нідерланди/Бельгія) за 7,6 млн. євро (49 млн. грн.) [4].

Іноземні інвестори, які працюють на українському ринку страхування зазначають, що Україна цікава для них своїм динамічним зростанням у секторі страхування, а також кількістю потенційних страхувальників. Поряд з цим, іноземці можуть привнести на ринок те, чого на ньому не вистачає — досвід роботи, технології, принципи побудови бізнес-процесів. Кожен іноземний страховик прагне бути лідером ринку, що повинно призвести до жорсткої конкурентної боротьби, яка буде частиною загальної стратегії багатьох компаній з підсилення позицій і розширення присутності в Центральній та Східній Європі.

Наслідком таких дій будуть значні капіталовкладення в розвиток дочірніх компаній, а також робота останніх зі збитками. Прикладом цього є збитковість діяльності найбільшої за зборами страхових премій у першому півріччі 2006 р. компанії «ALICO AIG Life» — близько 13 млн. дол. США. Це пояснюється розбудовою власної мережі відділень у регіонах України, впровадженням нових страхових продуктів, комісійними виплатами страховим посередникам [9].

Концентрація іноземного капіталу на страховому ринку України має як позитивні, так і негативні чинники, які суттєво впливають на продавців страхових послуг та на споживачів. З точки зору споживачів страхових послуг це призведе до збільшення кількості нових, якісних продуктів, поступовим зменшенням їхньої вартості порівняно з вітчизняними аналогами. Прикладом цього може слугувати падіння цін на майнове страхування великих промислових об'єктів нижче середньоєвропейського рівня, що є наслідком зростаючої конкуренції. Якщо в 2005 р. тарифи знаходилися у межах 0,1–0,15% від страхової суми, то в 2006 р. вони зменшились до рівня — 0,05–0,03% [8].

З точки зору страхових компаній, підвищення рівня конкуренції на страховому ринку витіснить із ринку невеликі компанії, які не можуть на рівних конкурувати з іноземцями за рівнем сервісу, вартістю страхових продуктів, інноваціями, технологіями. Водночас ці ж тенденції можуть призвести до сти-

мулювання розробки вітчизняними страховиками конкурентоспроможних продуктів, які зможуть задовольнити нові вимоги клієнтів.

Поряд з цим є низка недоліків, пов'язаних із приходом іноземних страхових компаній на вітчизняний страховий ринок, а особливо їхніх філій. Серед таких проблем необхідно виділити:

- ускладнення нагляду за діяльністю компаній;
- присутність страхових компаній з більш дешевими ресурсами може створити тиск на недостатньо розвинутий вітчизняний страховий ринок;
- домінування інтересів країни походження капіталу над інтересами суб'єктів вітчизняного ринку.

Ці проблеми можуть проявитися у найближчому майбутньому зі вступом України до СОТ. Нещодавно Верховною Радою України були затверджені відповідні зміни до Закону України «Про страхування» [1], згідно з якими, по-перше, страховикам-нерезидентам дозволяється здійснювати страхування ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом (включаючи супутники) тощо, по-друге, через п'ять років з дня вступу України до Світової організації торгівлі будуть зняті обмеження на укладання договорів страхування з іноземними страховиками (їхніми філіями).

Навіть за умови відсутності обмежень на відкриття філій іноземних страхових компаній, на наш погляд, ніякої масової навали зарубіжних страховиків не було б. Причиною цього є складність та суперечливість українського законодавства в сфері валютних операцій.

Наприклад, М. Домбровски [5] вказує на те, що чинна система валютного регулювання має низку недоліків. Серед найбільш суттєвим, що можуть вплинути на діяльність страхових компаній можна виділити:

1. Численність обмежень, їхня низька сукупна прозорість. Відсутній єдиний закон, що регламентував би транзакції за рахунком фінансових операцій. У той же час діє велика кількість підзаконних актів, які були прийняті у різні роки та різними органами виконавчої влади.

2. Подвійна асиметрія валютних обмежень. Більшість обмежень існує на вивіз, ніж на ввіз капіталу, та на діяльність резидентів.

3. Відсутність єдиного регулятора. Хоча НБУ відіграє основну роль у процесі регулювання руху капіталу, певними повноваженнями в цій сфері наділені також Державна комісія з цінних паперів та фондових ринків, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, а також регіональні органи влади (в частині реєстрації прямих іноземних інвестицій).

4. Вся система регулювання заснована на індивідуальних адміністративних інструментах (наприклад, видача валютних ліцензій), що створює поле для можливих зловживань.

При цьому чинна система валютного регулювання нездатна повною мірою протистояти схемам тіньового виводу капіталів за кордон, проте ускладнює роботу іноземних інвесторів.

Ще однією проблемою, на яку вказують вітчизняні дослідники [3], є недостатня загальна капіталізація, а отже, і недостатня місткість страхового ринку України: сумарний обсяг сплачених статутних фондів та сформованих страхових резервів склав, за результатами 2005 р., лише 11733,8 млн. грн.

Але за збереження тенденції до прискорення темпів капіталізації протягом останніх років і зростання фінансової спроможності національного страхового ринку ця проблема буде вирішена.

При оцінці наслідків відкриття вітчизняного страхового ринку для іноземного капіталу можна проводити аналогії прогнозів, які стосуються банківської системи, тому що, на нашу думку, в ній спостерігається подібна ситуація. В обох випадках передбачається перехідний період (5 років); обидва сектори динамічно розвиваються, але в той же час вони перебувають на етапі становлення (якщо порівнювати їх із розвиненими країнами); зростає присутність компаній з іноземним капіталом.

Відповідно до прогнозів Центру наукових досліджень Національного банку України зняття обмежень на доступ філій іноземних банків на український ринок само по собі не є загрозою для банківської системи України. Основна небезпека полягає у діяльності банківських установ з метою отримання прибутків від спекулятивних операцій чи для здійснення операцій з «брудними» коштами [2].

Таким чином, спостерігається поступове посилення впливу іноземного капіталу на страховий ринок України, що призведе до його подальшого зростання у майбутньому, адже суттєвих перепон для цього на даний момент не існує. Більше того, вступ України до СОТ надає дозвіл на відкриття філій іноземними страховими компаніями, що створює умови для підвищення конкуренції на національному страховому ринку.

З урахуванням запланованого перехідного періоду (5 років) в українських страховиків є шанс на збереження власних позицій на фінансовому ринку. Але це можливо лише за умови підвищення рівня їхньої капіталізації, покращення якості менеджменту та управління ризиками. Основну увагу слід приділити поданню саме суперечливості валютного законодавства, надмірного втручання держави в економіку, наявності непрямих бар'єрів, які ускладнюють роботу іноземних компаній та високого рівня політичних і економічних ризиків як потенційних передумов для приходу в Україну спекулятивного капіталу.

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України №357-V від 16.11.2006 // zakon1.rada.gov.ua.

2. Ващенко В.В. Проблеми адаптації банківської системи України до умов СОТ // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. – Т. 14. – Суми: УАБС НБУ, 2005. – С. 180–183.

3. Гаманкова О. Капіталізація страхового ринку України як прояв процесів глобалізації // Економічний часопис–XXI. – 2006. – №5–6 // www.soskin.info.

4. Головин В., Орможадзе М. «Жизнь» Шпига и Деркача оценили в 7,6 млн. евро // Инвест-газета. – 2006. – №32(559). – С. 18.

5. Домбровски М. Перспективы либерализации счета финансовых операций в Украине / Центр социальнo-экономических исследований // www.case.com.pl.

6. Мельник М. Проблема якості іноземного інвестування в контексті збереження та захисту економічних інтересів України // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції. – Ч. I. – Чернівці, 2006. – С. 57–61.

7. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг // www.dfr.gov.ua.

8. Очимовская Т. Как повлияет выход иностранных игроков на украинский страховой рынок и тарифы, в частности? // forinsurer.com.

9. Щеглова Е. Лидер подсчитывает убытки // Инвестгазета. – 2006. – №33–34(560). – С. 23.

10. Щеглова Е. Страховой бизнес будет дорожать // Общее дело. Страхование. – 2006. – №9. – С. 20–23.

3.5. ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО РЕГІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

В умовах переходу до ринкової системи господарювання Україна не має достатніх внутрішніх фінансових ресурсів для вирішення економічних і соціальних проблем. У зв'язку з цим особливої уваги набуває питання використання можливостей фінансової глобалізації у спосіб залучення зовнішніх іноземних інвестицій.

У Законі України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції визначаються як цінності, які вкладають іноземні інвестори в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до чинного законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

За оцінками фахівців потреби економіки України в іноземних інвестиціях становлять 40–50 млрд. дол. США [9]. Однак, іноземні інвестори не поспішають вкладати свої капітали у розвиток української економіки, незважаючи на наявність багатьох чинників, які мають їх зацікавити. Це передусім:

- вигідне транспортно-географічне розташування, а також розвиток транспортних мереж та їхня інтеграція в систему міжнародних транспортних коридорів;

- значний внутрішній ринок та незадоволений попит населення;
- висококваліфікована робоча сила та високий рівень освіти населення;
- значно нижчий рівень заробітної плати, ніж в інших економічно стабільних країнах;
- наявність традиційних зв'язків з українською діаспорою;
- зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях;
- нові можливості співпраці в секторах комунікацій, енергетики, деревообробної промисловості і виробництва меблів, сільського господарства, а також у сфері послуг.

Разом з тим, є чинники, які стримують іноземних інвесторів щодо вкладення капіталу в українську економіку. До таких чинників, насамперед, слід віднести:

- невідпрацьованість юридичної бази, яка має захищати інтереси і власність як зарубіжних, так і вітчизняних інвесторів та відсутність стабільності і недосконалість українського законодавства щодо надання гарантій іноземним інвесторам (до чинного законодавства постійно вносяться зміни і доповнення, які часто значно погіршують існуючі положення та умови діяльності іноземних інвесторів);
- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, а, відповідно, і в регіоні;
- відсутність довгострокової виваженої політики держави щодо залучення іноземних інвестицій і створення сприятливих умов для їхнього ефективного використання;

- високий рівень корумпованості вітчизняної економіки і високий рівень підприємницької діяльності (згідно з оцінкою спеціалістів Європейського центру досліджень, підприємницький ризик інвестицій в Україні становить 80%. У рейтингу інвестиційної привабливості країн наша держава займає 106 місце (для порівняння у 1992 р. – 138 місце, у 2004 р. – 109, у 2005 р. – 98 місце серед 145 країн), маючи тенденції до подальшого пониження);

- відсутність розвинутого фондового ринку;
- незавершеність процесів приватизації, і, насамперед, це стосується приватизації землі і земельних ділянок, на яких розміщені приватизовані об'єкти;
- практична відсутність гарантій щодо забезпечення права власності;
- тривалий термін розгляду документів для реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності;
- занадто складна процедура розмитнення, а система сертифікації імпорту потребує надто довгих адміністративних процедур;
- недостатня поінформованість іноземних інвесторів про Україну, її економічний та інвестиційний потенціал.

Тим часом, в надходженні іноземних інвестицій в цілому по Україні відбуваються суттєві зміни. Так, кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за останні 10 років станом на 1.01.2005 р. склав 9,2 млрд. дол. США, на 1.01.2006 р. – 16,4 млрд. дол. США [9]. Якщо порівняти цю суму з іноземними інвестиціями у польську економіку, то вона дорівнює лише одному року. Показовим є рівень залучення іноземних інвестицій на одного мешканця. У Чехії він склав за 2004 р. 3603 дол. США, у Словенії – 2754 дол. США, у Естонії – 2647 дол. США, а в Україні – 140 дол. США [9].

Особливістю іноземного інвестування в Україні є нерівномірний регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій. Аналіз динаміки надходжень прямих іноземних інвестицій протягом 1995–2005 рр. дозволяє виділити групу лідерів. Це Київ – 2123,4 млн. дол. США, Дніпропетровська обл. – 598,4 млн. дол. США, Київська обл. – 473,7 млн. дол. США, Запорізька обл. – 442,0 млн. дол. США, Донецька область обл. – 434,2 млн. дол. США. До Львівської області за ці роки надійшло 304,9 млн. грн. водночас у Київську, Запорізьку, Донецьку області за аналогічний період залучено майже у 1,5 раза більше, у Дніпропетровську область – у 2 рази, у м. Київ – у 7 раз більше іноземних інвестицій [4].

Структура іноземних інвестицій в регіональному аспекті представлена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, майже 80% прямих іноземних інвестицій припадає на м. Київ, Київську, Донецьку, Дніпропетровську, Одеську, Запорізьку, Львівську, Харківську області та АР Крим.

Лідерство східних регіонів з обсягу залучених інвестицій значною мірою пояснюється належністю до групи індустріальних регіонів, де визначальним чинником розвитку залишається сформована протягом десятиріч галузь важкої промисловості. Львівська область, яку фактично можна вважати лідером західного регіону, відноситься до індустріально-аграрної групи регіонів, стабільність розвитку яких визначається наявністю виробничої, транспортної та іншої інфраструктури.

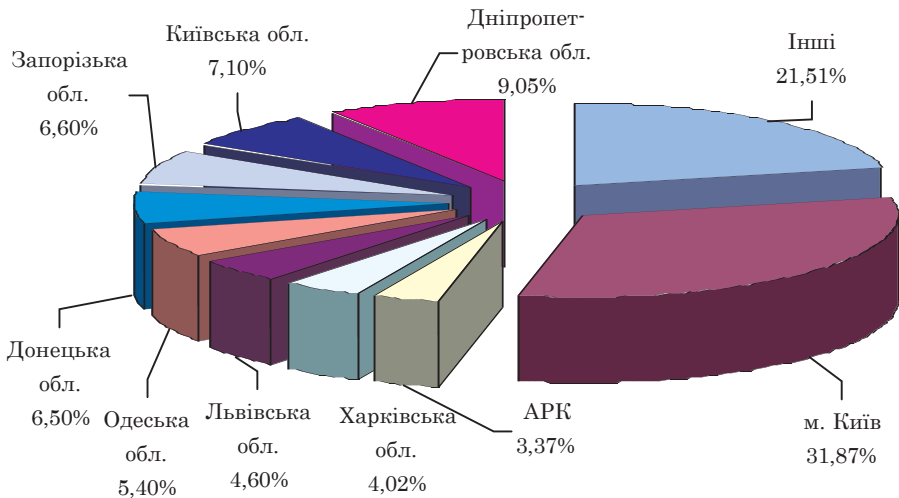


Рис. 1. Регіональна структура прямих іноземних інвестицій станом на 01.01.2005 р. [4]

Найбільший обсяг інвестицій здійснюється у м. Київ – столицю України. Однак, нюанс полягає в тому, що де-юре реєстрація іноземного капіталу відбувається за місцем розташування головного офісу, який інвестор найчастіше розміщує у столиці, а де-факто спостерігається тенденція до спрямування цих інвестицій в інші регіони. Крім того, існує ще й інший аспект популярності Києва – входження на столичний ринок потребуватиме все більших і більших ресурсів, оскільки його ніша на даний момент достатньо заповнена. Такі витрати не завжди будуть економічно виправданими. Таким чином, інвестори будуть розмірювати регіональні можливості ведення свого бізнесу. Майбутній розподіл інвестицій між регіонами, насамперед, буде пов'язаний з концентрацією виробничих ресурсів і розвиненістю інфраструктури. Таким чином, регіональний аспект має стати невід'ємною складовою інвестиційної політики для створення сприятливого інвестиційного клімату як на державному, так і на регіональному рівні, оскільки навіть при достатньо низькій інвестиційній привабливості країни існують регіони, які мають доволі високий рівень привабливості для іноземних інвесторів.

Інвестори вкладають інвестиційні ресурси у ті регіони, де зосереджена більша кількість інвестиційно-привабливих об'єктів, де створені сприятливі умови, сукупність яких називають інвестиційним кліматом і який виявляється в інвестиційній привабливості.

З метою визначення інвестиційної привабливості регіонів розраховуються інвестиційні рейтинги, зокрема «Інвестиційний рейтинг регіонів України», розроблений недержавним аналітичним центром «Інститут реформ». Згідно з цим рейтингом результати дослідження складових інвестиційного клімату 24-х областей, АР Крим та м. Києва дозволяють виділити групи регіонів за величиною рейтингового балу. У свою чергу, рейтинговий бал охоплює економічний розвиток (25%); загальний розвиток інфраструктури (21%); фінансову

інфраструктуру (13%); людські ресурси (14%); рівень підприємництва і сприяння йому місцевої влади (15%); політична ситуація та інші складові (12%).

Якщо проаналізувати якісний склад рейтингу в цілому по Україні, то можна виділити групу лідерів. До неї увійшло 7 регіонів: м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Запорізька, Львівська та Донецька області.

Львівська область за рівнем інвестиційної привабливості посідає шосте місце серед областей України. У 2002–2003 рр. за тим же рейтингом Львівська область посідала 7 місце. Ці дані свідчать про позитивні тенденції та стабільність у розвитку інвестиційного потенціалу регіону Львівщини. Якщо розглядати складові інвестиційного рейтингу, то за економічним потенціалом Львівська область є лише десятою, що характеризує певне відставання Львівської області від регіонів Східної та Південної України.

За розвитком інфраструктури Львівська область перебуває на восьмому місці, що нижче її сукупного рейтингу. Це дозволяє зробити висновок про необхідність розвитку інфраструктури з метою забезпечення ефективнішого залучення фінансових ресурсів. Лідерами за цим показником виступають промислово розвинені східні регіони: м. Київ – 1 місце, Харківська область – 2 місце, Донецька – 3, Дніпропетровська – 4 місця.

Слід зауважити, що за показником розвиненості фінансової інфраструктури Львівська область посідає вищу сходинку – сьоме місце, перше місце посідає м. Київ, а Дніпропетровська і Донецька області – друге і третє відповідно. З цього можна зробити висновок про необхідність подальшого розвитку фінансової інфраструктури Львівського регіону: банківських установ, страхових компаній, інвестиційних компаній та інших фінансових закладів. Це дозволить ефективно використовувати залучені фінансові ресурси та сприяти покращенню соціально-економічного стану.

За показником людських ресурсів Львівська область посідає шосте місце, що свідчить про високий інтелектуальний та трудовий потенціал регіону, який є основною складовою технологічного, економічного та інноваційного розвитку. Цей чинник є дуже важливим і в майбутньому його доцільно більш активно використовувати при плануванні виробничих проектів, залученні фінансових ресурсів у регіон.

За розвитком підприємництва і сприяння місцевої влади Львівська область є шостою, тобто піднялась на три сходинки вгору порівняно з минулим роком. Це є позитивною тенденцією, однак для стабілізації становища потрібно стимулювати розвиток малого підприємництва та розробку програм співпраці потенційних інвесторів і місцевої влади на території області.

Якщо аналізувати інтегрований показник інвестиційного рейтингу регіонів, то шосте місце Львівської області у 2004 р., порівняно з сьомим 2003 р., є позитивним і водночас закономірним, враховуючи те, що перші місця належать столиці, промислово розвиненим Східним регіонам (Дніпропетровській – 2 місце, Харківській – 3, Запорізькій – 5) та Одеській області – 4 місце. Варто зазначити, що на теренах Західної України Львівська область є безумовним лідером, зважаючи на те, що Закарпатська область посідає лише 12 місце, Івано-Франківська – 17, Волинська – 15, Тернопільська – 21.

Окремим напрямком аналізу інвестицій у економіку Львівщини є географія іноземних інвестицій. Вона в цілому може бути представлена такою структурою (рис. 2).

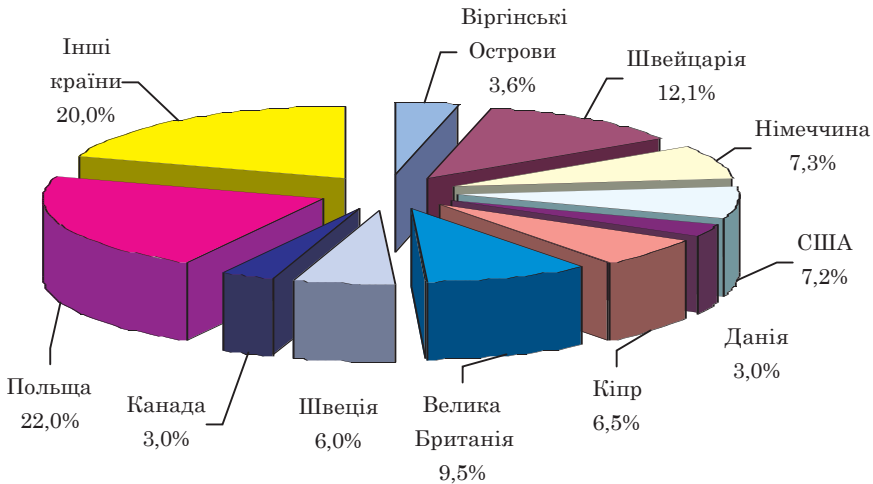


Рис. 2. Географічна структура іноземних інвестицій в економіку Львівщини у 2005 р. [9]

Найбільшу частку іноземних інвестицій, як видно з діаграми, має Польща – 22%, на другому місці знаходиться Швейцарія – 12,1%, потім іде Велика Британія – 9,5%, Німеччина – 7,3%, США – 7,2%, Кіпр – 6,5%. Таким чином, найактивнішим іноземним інвестором в економіку Львівщини виступає Польща. Це можна пояснити впливом транскордонності, адже Львівська область є прикордонною областю і межує з Польщею, що сприяє розвитку транскордонної співпраці, і, як результат, активізації інвестиційної діяльності. Наближення до України кордонів ЄС теж посилює транскордонне співробітництво.

Аналізуючи джерела походження іноземних інвестицій в економіку Львівської області, варто звернути увагу на досить високу питому вагу іноземних інвестицій з «офшорів»: Кіпру (6,5%) та Віргінських Островів (3,6%), що дозволяє зробити припущення про повернення таким чином українського капіталу назад в Україну.

Іноземне інвестування в економіку держави в цілому і конкретного регіону зокрема, залежить від стану експортно-імпоротної діяльності. Результати експортно-імпортного обороту Львівської області представлено у табл. 1.

Як можна побачити з даних табл. 1, простежується різка динаміка збільшення імпорту товарів у Львівську область (із 277,3 млн. дол. США у 1995 р. до 3147,2 млн. дол. США у 2004 р.), що не підкріплено відповідним збільшенням експорту, а це, як правило, призводить до вимивання коштів з регіону.

Самостійним, і значною мірою визначальним, є аналіз галузевої структури іноземних інвестицій.

Аналізуючи галузеву структуру іноземних інвестицій в економіку Львівської області варто зазначити, що інвестори, намагаючись уникнути додаткових ризиків, вкладають кошти в підприємства з максимально швидким оборотом капіталу. Тому найбільша частка інвестицій припадає на торгівлю – 26,0%,

харчову промисловість – 16,0%, хімічну та нафтохімічну промисловість – 14,0%, фінансову діяльність – 13,0%, транспорт – 11% (рис. 3). Через такі причини інвесторів не приваблюють такі галузі, як медична промисловість – 2,2%, освіта і наука – 0,1%, що так необхідно розвивати як на регіональному рівні, так і на загальнодержавному [11].

Таблиця 1. Експортно-імпортна діяльність Львівської області за 1995–2004 рр. [12, 26, 28]

Показники	Роки					
	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Обсяг експорту товарів, млн. дол. США	267,7	294,7	289,3	343,3	492,6	538,4
Обсяг імпорту товарів, млн. дол. США	277,3	393,0	771,4	1052,0	2945,3	3147,2
Сальдо експорту-імпорту товарів	-9,6	-98,3	-482,1	-708,8	-2452,7	-2608,8
Обсяг експорту послуг, млн. дол. США	119,4	105,0	106,3	120,0	-37,6	-42,3
Обсяг імпорту послуг, млн. дол. США	15,2	9,9	21,6	17,0	-21,3	-24,6
Сальдо експорту-імпорту послуг	104,2	95,1	84,7	103,0	-16,3	-17,7

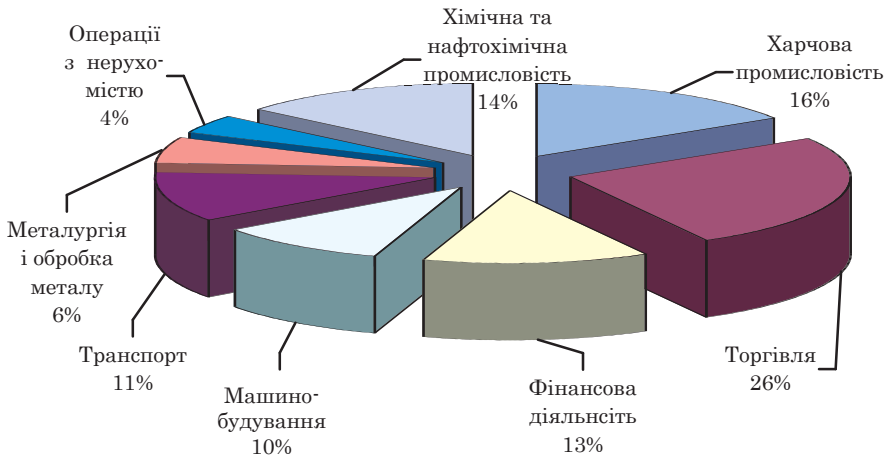


Рис. 3. Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій станом на 01.04.2005 р. [11]

При цьому західні компанії вкладають гроші в українську харчову промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтику, бо це дає швидкий оборот капіталу та мінімізує ризики. Привабливим є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, передусім, підприємств з іноземними інвестиціями. Росіяни ж, яким добре знайома пострадянська економічна ситуація, мають інші пріоритети інвестування: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість, металургія, машинобудування і фінансовий сектор. При цьому найбільше російського капіталу вкладено в Полтавську область (67% всіх іноземних інвестицій у регіон), Рівненську область, АР Крим, міста Київ та Севастополь, а також індустріальні регіони (Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку і Харківську області).

Ще однією особливістю іноземного інвестування у Львівську область є мала частка інвестицій у цінні папери, спричинена нерозвиненістю вітчизня-

ної інвестиційної інфраструктури та законодавчими обмеженнями іноземних учасників у статутному фонді підприємства. Інвестиції у цінні папери у 1998 р. становили – 3,8%, а у 2002 р. – 4,2%, у 2004 р. – 5,4% [12]. Отже доводиться констатувати, що фондовий ринок у загальновизнаному світовому розумінні цього слова в Україні не існує, все ще недовершена робота з прийняття законодавчої бази, залишаються незначними обсяги продажу цінних паперів.

Узагальнюючим показником залучення іноземних інвестицій в економіку може слугувати показник іноземних інвестицій на одну особу.

За показником суми залучення іноземних інвестицій на одну особу, що дає нам більш точне уявлення про активність даної діяльності в регіонах, Львівщина перебуває у групі лідерів (шосте місце). Значення даного показника у Львівському регіоні становить 117,40 дол. США на особу, в той час як у середньому по країні – 139,87 дол. США на особу. Оскільки Львівщина не належить до промислово розвинутих областей, можна зробити висновок, про наявність чинника (групи чинників), який стимулює розвиток у ній іноземного інвестування. Таким чинником є транскордонні зв'язки з країнами-новими членами ЄС. Одним із наслідків цих зв'язків і є активізація інвестиційної діяльності. Також, враховуючи результати аналізу, варто зазначити, що лише 28,4% іноземних інвестицій вкладено у спільні підприємства, в той час як середнє значення показника по Україні становить 47,6%. Це свідчить про низький розвиток спільного підприємництва як чинника активізації іноземного інвестування в економіку України в цілому і необхідність врахування даного чинника в регіоні. Зокрема для цього необхідно вирішити низку організаційних питань. Постановою Кабінету Міністрів України №666 від 2 вересня 2005 р. утворено Український центр сприяння іноземному інвестуванню, основними завданнями якого є:

- розробка та виконання комплексу заходів щодо формування позитивного інвестиційного іміджу України та її регіонів;
- надання потенційним іноземним інвесторам інформації щодо умов підприємницької та інвестиційної діяльності, інвестиційних можливостей України та її регіонів;
- визначення додаткових інструментів сприяння залученню іноземних інвестицій, адаптованих до умов конкретних регіонів, зокрема промислових та технологічних парків, надання допомоги регіонам у практичному застосуванні їх інструментів;
- інформаційна та організаційна підтримка інвестиційних проектів іноземних інвесторів за принципом «єдиного вікна»;
- підготовка пропозицій щодо стимулювання інвестиційної діяльності іноземних інвесторів, усунення перешкод у її здійсненні;
- сприяння досудовому врегулюванню супересок між іноземними інвесторами та державними органами.

Для сприяння формуванню і реалізації єдиної державної політики з інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, координації діяльності державних органів і громадських інститутів у цій сфері Указом Президента №1116 від 19.07.2005 р. утворено Національну раду України з інвестицій та інновацій як дорадчий орган при Президентові України.

Відповідно до Указу Президента України від 30 грудня 2005 р. №1873 утворено Державне агентство України з інвестицій та інновацій як центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, робота якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України та основними завданнями якого є:

- участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики;

- координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності. Указом Президента України №1648 від 24 листопада 2005 р. затверджено План заходів щодо покращення інвестиційного клімату в Україні. Кабінет Міністрів України Постановою від 29 січня 2006 р. за №42 затвердив «Основні напрями урядової політики в економічній та соціальній сфері на 2006 р.», у якій передбачено запровадження державного інвестування «у точки зростання» шляхом:

- започаткування процесу реформування амортизаційної системи, де передбачено застосування для цілей оподаткування норми прискореної амортизації основних виробничих фондів для суб'єктів підприємницької діяльності, які реалізують інноваційні проекти і займаються оновленням обладнання, та усунути розбіжності у підходах до нарахування економічної амортизації та амортизації з метою оподаткування;

- концентрації державних капітальних вкладень на формування сучасної інфраструктури, проведення наукових та науково-дослідних робіт із застосуванням механізму довгострокового кредитування (пільгове, іпотечне, бюджетне). Спрямування у 2006 р. державних інвестицій (в обсязі не менше ніж у 2005 р.) на інноваційний розвиток транспортної інфраструктури. Насамперед це:

- розвиток мережі автомобільних доріг, залізничного транспорту, аеропортів;

- реалізація проектів, спрямованих на формування міжнародних транспортно-комунікаційних мереж;

- забезпечити не менше як 287 сільських населених пунктів регулярним автобусним сполученням;

- забезпечити у процесі Державної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005–2010 рр. (будівництво під'їзних доріг з твердим покриттям не менше як до 52 сільських населених пунктів; будівництво за рахунок залучення кредитів автомобільних доріг, які мають важливе значення для розвитку економіки держави – Київ-Чоп на відрізку Стрий-Львів-Броди (за рахунок кредиту ЄБРР у сумі 100 млн. євро)); забезпечити фінансування з державного бюджету будівництва, розвитку та функціонування метрополітенів в містах Харкові і Дніпропетровську та будівництва метрополітену у м. Донецьку.

Фундаментальна програма «Україна 2010» одним із пріоритетів економічної політики називає перехід до інвестиційного вектора розвитку, а державну інвестиційну політику вважає одним із найважливіших чинників виведення економіки країни з кризи і забезпечення її динамічного зростання, у т.ч. за рахунок залучення іноземних інвестицій та оптимізації їх регіональної структури.

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України №1560-ХІІ від 18.09.1991 р. (зі змінами та доповненнями за станом на 15.12.2005 р.) // www.rada.kiev.ua.
2. Про режим іноземного інвестування: Закон України №93/26-ВР від 19.03.1996 р. // www.rada.kiev.ua.
3. Програма «Довгостроковий прогноз економічного і соціального розвитку Львівщини до 2010 року». – Львів: 2004.
4. *Александрова В.П.* Економічні аспекти державного програмування інновацій // Вісник інституту економічного прогнозування.– Вип. 1. – К: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2002. – С. 17–32.
5. *Бажал Ю.М.* Економіка інвестиційних процесів // Вісник Інституту економічного прогнозування.– Вип. 1. – К: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2002. – С. 3–16.
6. *Бузанова С.В.* Риск інвестицій и теоретико-игровой подход к его оценке / Запорожский гос. университет. – Запорожье, 1998.
7. *Завлин П.Н., Васильева А.В.* Оценка эффективности инноваций. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
8. *Иваненко В.* Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций при вступлении России в ВТО // Вопросы экономики.– 2003.– №10. – С. 27–33.
9. *Кривоус В.* Інноваційні проекти науково-технічного співробітництва та рух капіталу в рамках ЄС: перспективи для України // Вісник ТАНГ.– Вип. 5–1. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – С. 122–128.
10. *Михасюк І.Р., Лобурко Я.В., Яцура В.В.* Основи регулювання економічного і соціального розвитку регіону. – К., 2002.
11. Наукова та інноваційна діяльність 2005 р.: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006.
12. Статистичний збірник «Львівщина в цифрах» 2005 р. – Львів, 2006.
13. *Швець В.Я.* Концептуальні підходи до вдосконалення системи між бюджетних відносин // Фінанси України.– 2005.– №3. – С. 23–31.

Розділ IV.

Проблеми становлення господарського комплексу України в умовах глобалізації

4.1. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток економіки України невідільний від світових економічних тенденцій, що в значній мірі визначаються і регламентуються провідними міжнародними організаціями. Одне з центральних місць серед них посідає Світова організація торгівлі (СОТ). СОТ була заснована у квітні 1994 р. у місті Марракеш (Марокко), де представники 123 країн світу підписали Заключний акт Уругвайського раунду торговельних переговорів та Марракеську декларацію. Тому сьогодні вкрай велика увага приділяється проблемам вступу України до СОТ. На сьогодні до цієї організації входять 149 країн світу. Всі країни, які є сусідами України, вже приєдналися до СОТ, за винятком Росії та Білорусії, які перебувають у процесі вступу вже більш ніж 10 років. З інших країн СНД до СОТ приєдналися Естонія, Латвія, Литва, Молдова, Вірменія, Грузія, Киргизстан.

Нині економіка України вже визнана ринковою Європейським Союзом та США та досягнуто домовленості щодо вступу до СОТ.

Світова організація торгівлі – це спільнота держав – клуб, який встановлює правила міжнародної торгівлі. Всі інші країни повинні погоджуватися з цими правилами та торгувати за ними. Членство в СОТ насамперед потрібно самій Україні, брати участь у розробці цих правил і жити та торгувати за ними. З іншого боку, членство в СОТ потрібно для того, щоб світова спільнота сприймала Україну як рівноправного партнера.

В умовах інтеграції України до світової економічної спільноти необхідно забезпечити інформування всіх зацікавлених сторін щодо переваг та ризиків членства України в СОТ, адже саме відсутність доступної та достовірної інформації призводить до формування у суспільстві негативних стереотипів щодо СОТ.

По-перше, це прискорення структурних реформ економіки. Вступ до СОТ стане потужним стимулом для здійснення таких реформ. Загострення конкуренції між українськими та іноземними виробниками на вітчизняному та зовнішніх ринках сприятиме перерозподілу ресурсів від неефективних застарілих виробництв до сучасних галузей. Конкуренція стимулюватиме реалізацію інноваційних програм, інвестиції в людський капітал та нові технології.

В Україні поліпшаться умови для зростання обсягів іноземних інвестицій у економіку. Іноземні інвестори розглядатимуть членство в СОТ як сигнал про наявність в країні стабільності, передбачуваних і сприятливих умов для торгів-

лі та інвестування. Це означатиме, що українські правила торгівлі та інвестування відповідають міжнародним правилам і принципам; витрати на ведення бізнесу в Україні є низькими, що зумовлено спрощеними торговими, митними та адміністративними процедурами; українські продукти і послуги мають відкритий і недискримінаційний доступ до ринків країн-членів СОТ.

Слід зазначити, що не в усіх країнах вступ до СОТ супроводжувався суттєвим збільшенням іноземних інвестицій. Це було зумовлено якістю інвестиційного клімату в країнах, політичною нестабільністю, неефективною податковою системою та системою забезпечення прав приватної власності тощо. Така ситуація склалася у перші роки після вступу до СОТ пострадянських держав Молдови та Киргизії.

У 2004 р. до спільного європейського ринку увійшли 10 країн з числа торговельних партнерів України. Це породило нові аргументи на користь якнайшвидшого вступу до СОТ. Європейський Союз автоматично поширив квоти на імпорт української продукції на нових членів, що призвело до втрати українськими виробниками ринків збуту. Участь у СОТ допоможе уникнути кількісних обмежень на експорт української продукції, оскільки обмеження в межах СОТ заборонені.

Також з'являться нові можливості використання конкурентних переваг вітчизняних виробників. Україна, як і кожна країна, має певні переваги у виробництві тих чи інших видів продукції за рахунок географічного розташування, природних ресурсів, дешевої кваліфікованої робочої сили. Проте ізоляваність країни від світової економіки призвела до формування замкненої самодостатньої системи, що перешкоджало поглибленню виробничої спеціалізації. Хоча в період економічної трансформації у підприємств з'явилися нові можливості для розвитку торговельних зв'язків із закордонними партнерами, можна стверджувати, що Україна все ще недостатньо використовує переваги міжнародної торгівлі. Вступ до СОТ розширить можливості використання конкурентних переваг українськими виробниками через спрощення доступу до ринків інших країн-членів СОТ.

Лібералізація торгівлі після вступу до СОТ підсилуватиме конкурентний тиск на вітчизняних виробників товарів та постачальників послуг. Це змусить їх удосконалювати вимоги якості та безпеки продукції, що необхідно для підвищення її конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному, а й на міжнародних ринках. Зокрема, в українських компаніях з'явиться більше стимулів впроваджувати міжнародні стандарти якості.

Здешевлення товарів та послуг відбуватиметься під дією двох чинників. По-перше, зменшаться ставки ввізного мита на товари, які імпортуються в Україну в межах домовленостей, зафіксованих у двосторонніх протоколах. Це сприятиме зменшенню непрямих податків, що сплачуються споживачами, які купують імпортовані товари та послуги. По-друге, зростання кількості постачальників товарів і послуг сприятиме загостренню цінової конкуренції між ними. Це зумовить здешевлення продукції тих виробників, які використовують своє монопольне становище на ринку для встановлення високих цін на продукцію.

Українські виробники одержать додаткові можливості експорту продукції внаслідок запровадження режиму найбільшого сприяння та національного

режиму щодо українських товарів у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ. Будуть скасовані квоти на імпорт української продукції на ринки інших країн. Запровадження національного режиму щодо української продукції означає, що після сплати всіх митних зборів товари та послуги будуть постачатися на ринки країн-членів СОТ на таких же умовах, що і вітчизняні товари цих країн.

На сьогодні торговельні партнери України застосовують режим найбільшого сприяння та національний режим до української продукції добровільно і на тимчасовій основі. Поки Україна не була в СОТ, не існувало жодних гарантій того, що такі преференції матимуть постійний характер. Наприклад, США щороку переглядають доцільність поширення режиму найбільшого сприяння на товари, що надходять із країн СНД, у тому числі з України. На разі вступу до СОТ режим найбільшого сприяння та національний режим поширюється на українські товари всіма членами СОТ. Зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинутих країн світу сприятиме збільшенню обсягів реалізації української продукції та зростанню виробництва у вітчизняних галузях.

У той же час товари, вироблені в країнах СОТ, отримають більш вільний доступ на українські ринки. Зросте конкуренція між вітчизняними та іноземними виробниками, що може спричинити скорочення виробництва неконкурентоспроможних вітчизняних підприємств та галузей. У довгостроковому періоді це сприятиме структурним реформам та раціональному перерозподілу ресурсів між галузями та підприємствами від неефективних до конкурентоспроможних. Проте у короткостроковому періоді можливе загострення економічних і соціальних проблем, оскільки виникне необхідність працевлаштування вивільнених працівників, реструктуризації виробництва та пошуку необхідних для цього інвестиційних ресурсів.

Слід зазначити, що сьогодні велика кількість імпортованих товарів потрапляє на український ринок без сплати ввізного мита. Із вступом до СОТ відповідальність України за боротьбу з тіншовим імпортом зростає, оскільки контрабанда загрожуватиме вже не тільки українському ринку, а й ринкам зовнішньоекономічних партнерів нашої держави. В результаті скорочення обсягів нелегального імпорту українські ринки стануть більш захищеними від дешевої низькоякісної продукції.

Важливою перевагою, яку отримують українські підприємці із вступом України до СОТ, є створення прозорого та передбачуваного бізнес-середовища. Це означає, що адміністративні процедури не будуть часто змінюватися, обмеженим буде запровадження заходів державної підтримки на користь окремих підприємств чи галузей, відбудеться спрощення зовнішньоторговельної діяльності, зокрема процедур митного контролю, оцінки митної вартості, зменшення митних платежів. Також будуть узгоджені з вимогами СОТ правила ліцензування продукції, система стандартизації і сертифікації, санітарні заходи та технічні регламенти.

Очікується, що участь України в СОТ сприятиме зменшенню витрат на ведення бізнесу за рахунок встановлення ефективного торговельного режиму, чіткого закріплення в національному законодавстві правил торгівлі, що сутте-

во звуть можливості втручання чиновників у діяльність підприємств. Виробники зможуть із більшою впевненістю прогнозувати потенційні доходи та видатки.

Разом із тим запровадження правил СОТ у сфері ліцензування, стандартизації та сертифікації потребує суттєвих витрат для розроблення та впровадження нових інститутів і механізмів здійснення таких процедур. Значна частина витрат, пов'язаних із переходом до нових стандартів, припадає на вітчизняних виробників, що може стати значним тягарем для багатьох підприємств. Слід зазначити, що угоди СОТ не встановлюють вимог щодо якості товарів, які реалізуються на внутрішньому ринку. Це залишається компетенцією національних урядів. Однак від українських експортерів країни можуть вимагати підтвердження відповідності характеристик продукції міжнародним стандартам якості та безпеки. Тому необхідність дотримання міжнародних норм у цих сферах існує об'єктивно як передумова підвищення конкурентоспроможності виробників як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Основні занепокоєння щодо наслідків вступу України до СОТ пов'язують із загрозами, що можуть виникнути для окремих галузей економіки країни. Ці питання активізуються зацікавленими представниками бізнесу, які мають вплив на певні політичні кола, засоби масової інформації, що у результаті формує відповідні застережливо-негативні настрої серед населення. Подібне ставлення до СОТ посилюється російським впливом на український медіа-простір, коли нас намагаються переконати, що Україна надто форсувала вступ до СОТ, поступаючись власними національними інтересами на користь інтересів окремих політиків.

Щодо прямих економічних впливів, то вони достатньо повно проаналізовані у звіті про дослідницьку роботу, підготовленому експертною групою Українського центру міжнародної інтеграції [1]. Досвід вступу до СОТ інших країн з перехідною та розвиненою економіками свідчить, що приєднання до світового торговельного клубу сприяє значним інституційним змінам у цих країнах. Вони пов'язані з удосконаленням діяльності державних інститутів, створенням більш сприятливих умов для бізнесу, покращенням інвестиційного клімату, зменшенням тіньового сектора економіки, поліпшенням конкурентної боротьби в країні за рахунок вирівнювання умов для підприємництва в різних секторах економіки та регіонах.

Особливу увагу необхідно зосередити на перспективах розвитку малого бізнесу. Малі підприємства особливо чутливі до зміни регуляторного середовища у країні, вони мають значно менше можливостей лобювання власних інтересів в органах державної влади і місцевого самоврядування, наслідком чого є дискримінаційні умови господарської діяльності. Разом із тим суб'єкти малого бізнесу мають певні конкурентні переваги. Зокрема, вони є більш мобільними в процесі адаптації до нових смаків та уподобань споживачів, більше готові до запровадження інновацій та вдосконалення організаційних методів ведення бізнесу.

Будь-які зміни, спрямовані на подолання проблем ведення малого бізнесу, повинні позитивно сприйматися підприємцями та представниками влади. Досвід країн, що приєдналися до СОТ, свідчить про розширення можливостей

розвитку малого бізнесу. В Україні створюється ціла низка переваг для малого бізнесу. Насамперед, це поліпшення регуляторного середовища, спрощення зовнішньоекономічних торговельних процедур, спрощення доступу до іноземних ринків товарів та послуг, здешевлення імпортованої сировини та проміжної продукції, доступ до дешевших кредитних ресурсів та більш якісних фінансових послуг, вирівнювання правил гри для малого та великого бізнесу.

Характерною особливістю малого бізнесу є те, що більшість суб'єктів працює у сфері послуг, насамперед у сфері торгівлі та побутових послуг. Надання якісних послуг вимагає встановлення між постачальником і покупцем особистих довгострокових взаємовигідних контактів. Постачальники послуг, що надаються малим бізнесом, повинні бути безпосередньо наближені до споживача. Тому в більшості випадків найбільш якісні послуги мешканцям певної громади можуть надавати місцеві підприємці, яким навряд чи загрожує жорстка конкуренція навіть з боку бізнесу інших регіонів країни.

Основні положення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні мають бути сконцентровані навколо проблем збільшення його експортного потенціалу. А це передбачає спрощення доступу малого підприємництва до сучасних технологій, підвищення здатності конкурувати з імпортом, збільшення доступу до довгострокових кредитів для побудови нових виробництв та послуг, доступ до інформації про державні, муніципальні або приватні програми щодо спроможності малого підприємництва конкурувати на міжнародних ринках, представлення інтересів національного малого підприємництва у двосторонніх та багатосторонніх міжнародних торговельних переговорах та домовленостях.

Питання щодо вступу до Світової організації торгівлі повинні висвітлюватися у вищих навчальних закладах в процесі підготовки фахівців усіх рівнів, що особливо актуально у зв'язку з приєднанням України до Болонського процесу. До програми курсу навчальної дисципліни «Міжнародна економіка» необхідно включити питання щодо вступу України до світової торговельної спільноти. Студентам треба запропонувати для вивчення історію створення СОТ, її цілі, завдання та функції, організаційну структуру, принципи та основні угоди, наслідки приєднання України для різноманітних секторів економіки, ринків праці та регіонів, вплив членства в СОТ на бізнес-середовище, шляхи реформування політики державної допомоги. Особлива увага повинна бути надана питанням розвитку малого та середнього підприємництва у контексті вступу до світової спільноти. Сектор малих та середніх підприємств є основою для формування середнього класу України, тому будь-які економічні рішення уряду мають обов'язково враховувати інтереси малих та середніх підприємств.

1. Бураковський І. Шлях України до СОТ: суб'єктивні нотатки про українську економічну політику. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.

2. Вавришук В. Вступ до СОТ: очікування українських регіонів. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.

3. Вавришук В. Вступ України до СОТ: перспективи розвитку малого бізнесу. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.

4. Кілієвич О. Вступ України до СОТ як чинник підвищення конкурентоспроможності країни. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.

5. *Ляхно С.* Чотири стратегічні переваги членства України у СОТ. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.
6. Макроекономічні наслідки вступу України до СОТ / *І. Бураковський, Є. Єнсен та ін.* – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.
7. *Нів'євський О.* СОТ та сільське господарство. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.
8. *Павел Ф., Бураковський І.* Економічний вплив вступу України до СОТ. Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги // Вступ до світової організації торгівлі: нові можливості для України / Підготовлено експертною групою Українського центру міжнародної інтеграції. – К.: Нора-прінт, 2006.
9. *Grossman G.M., Helpman E.* Innovation and Growth in the Global Economy. – Cambridge MA: MIT Press, 2001.
10. *Harris R.* Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition // The American Economic Review.– 2004.– №74(5).
11. *Helpman E., Krugman P.* Market Structure and Foreign Trade. – Cambridge MA: MIT Press, 1995.
12. *Jensen J., Rutherford T., Tarr D.* Economy-wide and Sector Effects of Russia's Accession to the WTO. – Mimeo, 2003.
13. *Ianchovichina E., Martin W.* Trade Liberalization in China's Accession to the WTO // Journal of Economic Integration.– 2001.– №16.
14. *Markusen J.R., Rutherford T., Tarr D.* Foreign Direct Investment in Services and the Domestic Market for Expertise // Policy and Research Working Paper 2413. – Washington D.C. The World Bank, 2002.
15. *Pavel F.* Success and Failure of Post-Communist Transition. – Shaker Verlag, Achen, 2001.
16. *Pyatt G., Round J.I.* Social Accounting Matrices: A Basis for Planning. – Washington D.C., 2005.
17. *Shoven J.B., Whalley J.* Applying General Equilibrium. – Cambridge University Press, 1998.

4.2. РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ТЭК

Глобализация мировой экономики вынуждает страны-члены Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) искать надежные схемы энергообеспечения. Это находит свое отражение в разработке и внедрении общей энергетической политики, которая смогла бы ослабить действие негативных внутренних и внешних факторов. С получением Украиной статуса страны с рыночной экономикой для развития национального ТЭК большое значение приобретает изучение и использование мирового опыта стран-членов Международного энергетического агентства (МЭА).

Вопросы глобализации мировой экономики и развития интеграционных процессов в энергетическом комплексе являются предметом научных исследований отечественных и зарубежных ученых, среди которых особое место отводится изучению состояния экономики ТЭК [1–10].

Актуальность исследований определяется необходимостью модернизации энергетической системы Украины, которая во многом будет зависеть от уровня использования мировой практики.

Обоснование первоочередных задач текущего и перспективного развития ТЭК Украины под влиянием конъюнктуры мировых энергетических рынков. Позволит в значительной степени адаптироваться к требованиям рыночной экономики и Евросоюза к энергетическому сектору стран-кандидатов.

На современном этапе энергообеспечение выступает важнейшим фактором развития мировой экономики. Среди первичных энергоносителей выделяют нефть, природный газ, уголь, атомную и гидроэнергетику, производство которых характеризуется устойчиво высокими темпами роста и отличается постоянной восприимчивостью к инновациям. Большая часть энергоресурсов используется в мировой экономике для производства электроэнергии (29%), в промышленности (25%), жилищнокоммунальном хозяйстве (26%), на транспорте (16%) и в других областях (4% от общего объема потребления). Значительную роль энергоресурсы играют в формировании бюджета и себестоимости промышленного и сельскохозяйственного производства, в сфере оказания услуг. Инвестиции только в нефтегазовый комплекс мирового ТЭК достигли 200 млрд. долл. США в год и по отдельным странам составляют от 4 до 6% общего объема инвестирования. Схематически структура энергетического сектора экономики и его сегментов представлена на рис. 1 [9].

Структура мирового потребления первичных энергоносителей в разрезе отдельных отраслей экономики характеризуется данными, представленными на рис. 2 [9]. Необходимость использования мировых среднестатистических данных объясняется сильным различием этих показателей по отдельным странам, особенно в части структуры потребления энергоносителей для производства электроэнергии. Анализ приведенных данных позволил сделать вывод о высокой зависимости транспорта от поставок нефти, негативные последст-

вия которой сказываются особенно остро в период нестабильных цен на эти углеводороды. При этом не следует забывать также и о технологических сложностях, возникающих при форс-мажорных поставках моторных топлив из различных регионов мира. Обращает на себя внимание высокий уровень мирового потребления угля в промышленности, что объясняется широким его использованием в таких развивающихся странах, как Индия и Китай. Наиболее равномерно потребление отдельных энергоресурсов распределяется в жилищно-коммунальной сфере. Объем абсолютного потребления энергоносителей и их структура в этом секторе экономики во многом зависят от географического расположения той или иной страны и уровня жизни населения.

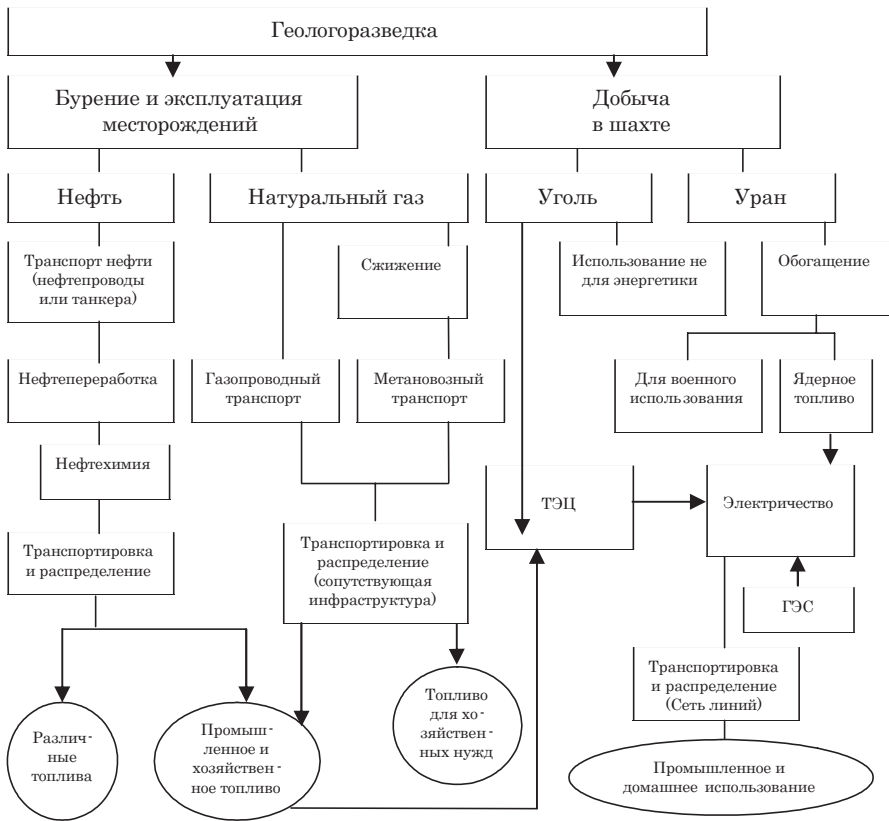


Рис. 1. Структура энергетического сектора

Для координации своей деятельности в области ТЭК страны-члены МЭА и Евросоюза разрабатывают общую энергетическую политику, которая охватывает вопросы современного состояния и перспективного развития энергетики. Наибольший акцент в этой политике делается на необходимость охвата всего комплекса взаимосвязанных явлений в ТЭК: энергетической безопасности, формирования свободного рынка в энергетическом секторе и обеспечения стабильности поставок первичных энергоносителей в условиях его расширения, а также объединения национальных и наднациональных регуляторов функционирования ТЭК.



Рис. 2. Структура потребления энергии в мире

Особенно большое внимание страны ОЭСР уделяют обеспечению своей энергетической безопасности. С этой целью создаются стратегические запасы энергоносителей, развиваются трансевропейские нефтегазовые транспортные магистрали, используется диверсификация источников и путей энерго-снабжения, повышается энергетическая эффективность и надежность энерго-баланса с сохранением роли ядерной энергетики и постепенным усилением роли возобновляемых видов энергии. Исходя из сложившейся ситуации на рынке нефти, в ближайшее время следует ожидать более четкого определения приоритетов в развитии энергетического сектора стран ОЭСР и в частности ЕС.

Изучение влияния фактора глобализации в мировом энергетическом секторе на экономику Украины показывает, что оно в значительной степени ослаблено из-за отсутствия у нее статуса страны с рыночной экономикой (новое правительство надеется получить его уже к концу 2005 года). Отсутствие последнего не позволяет Украине стать членом ОЭСР и Евросоюза, принимать участие в международных энергетических проектах, либерализовать внутренний рынок энергоресурсов, интегрироваться в энергоструктуры стран Евросоюза, участвовать в разработке международной энергетической статистики, в т. ч. составлять на общепринятой методологической основе ООН энергетический баланс.

В то же время Украина, которая в своем развитии стремится унаследовать опыт стран ОЭСР и особенно Евросоюза, за годы своей независимости достигла определенных успехов в модернизации своего ТЭК. В то же время существует целый ряд нерешенных задач, которые создают определенные трудности при реструктуризации национальной экономики в целом.

Мировая цивилизация вошла в XXI ст., которое ознаменовалось обострением кризисных явлений в топливно-энергетическом комплексе. Последнее

во многом связывается с резким возрастанием цен на первичные энергоносители, особенно мировой цены на нефть, которая летом 2005 г. превысила рекордный уровень 70 долл. США за баррель. Следует отметить, что эти катаклизмы носили глобальный характер и поэтому их последствия негативно отразились на экономике стран мирового сообщества, в том числе и Украины.

Одним из проявлений влияния показателей конъюнктуры мировых энергетических рынков и процессов их глобализации на состояние нефтегазового комплекса Украины является повышение доли нефти в общем объеме потребления первичных энергоносителей. Так, в 2004 г. в общем объеме потребления первичных энергоносителей (142,8 млн. т нефтяного эквивалента (н. э.)) на долю нефти приходилось 17,4 млн. т, что превышало уровень 2003 г. на 12,9%. В то же время потребление угля за этот же период времени снизилось на 2,8%, природного газа – на 0,8%, тогда как атомной энергии возросло на 7,1% и гидроэнергии – на 28,6% при общем росте потребления всех первичных энергоносителей на 2,7%. В результате опережающих темпов роста удельный вес нефти в общем балансе энергоресурсов увеличился с 11,1% в 2003 г. до 12,2% в 2004 году. В целом структура потребления первичных энергоносителей в Украине и в мире за 2004 г. характеризуется данными, приведенными в табл. 1 [8].

Таблица 1. Потребление первичных энергоносителей в Украине и мире за 2004 г., млн. т нефтяного эквивалента [8]

Страны	Нефть	Газ	Уголь	Атомная энергия	Гидроэнергия	Всего
Украина	17,4	63,9	39,4	19,7	2,7	142,8
Мир	3767,1	2420,4	2778,2	624,3	634,4	10224,4
ЕС-25	694,6	420,2	307,0	223,4	73,7	1718,8
ОЭСР	2262,3	1266,6	1163,2	529,6	292,7	5503,3
Бывший СССР	186,0	631,0	176,0	56,0	66,3	1004,3

Проведенный анализ этих данных показал, что в Украине доля нефти в энергопотреблении значительно уступает уровню стран мира (36,8%), в том числе странам ЕС-25 (40,4%), ОЭСР (41,1%) и бывшего СССР (18,5%). Поэтому можно сделать вывод о том, что Украина по сравнению с другими странами мира не в полной мере использует преимущества использования нефти как основного в мировом ТЭК первичного энергоносителя. О значении нефти для современной экономики наглядно свидетельствуют данные о ее потреблении странами-чистыми импортерами этого углеводородного сырья. Так, например, в Польше этот показатель достиг 21,3 млн. т в 2004 г., или увеличился по сравнению с 2003 г. на 1,4 млн. т, в Чешской Республике – 9,5 млн. т, или на 0,8 млн. т, во Франции – 94 млн. т, или на 0,9 млн. т, соответственно. Отметим, что эти и другие страны практически всю свою потребность в нефти удовлетворяют за счет 100% импорта. Из этого вытекает другая особенность мирового ТЭК – экономически более эффективно импортировать в страну нефть с целью ее переработки на НПЗ, чем импортировать нефтепродукты. Поставка и переработка нефти на НПЗ Украины за 9 месяцев 2005 г. характеризуется данными табл. 2.

Уровень производства нефтепродуктов на НПЗ отражает технологическое состояние на предприятиях отрасли, которое не позволяет эффективно перерабатывать нефть и характеризуется низким уровнем показателя глубины ее пере-

работки – до 60% против 80–92% за рубежом. В этих условиях в связи с резким удорожанием нефти становится убыточной ее переработка на НПЗ с простой схемой и поэтому по эффективности она несопоставима с экспортом нефти. В сложившейся ситуации в Украине оживилась деятельность отдельных НПЗ в части модернизации производства, о которой уже объявили Одесский НПЗ (основан на 3 года), Лисичанский, Кременчугский, Дрогобычский и Херсонский НПЗ. Как правило, реконструкцию и техническое перевооружение вышеперечисленные предприятия предполагают проводить с использованием мирового опыта, привлекая для этого ведущие по процессам, катализаторам и специализированному технологическому оборудованию зарубежные компании.

Таблица 2. Техничко-экономические показатели работы НПЗ Украины за 9 месяцев 2005 г., тыс. т

Показатели	Н П З						Итого
	Кременчугский	Херсонский	Одесский	Дрогобычский	Надворнянский	Лисичанский	
Поставка нефти	4499,9	960,3	1376	891,3	1571,3	4489,9	13788,7
Украина	448,3	0	0	149	1309,6	44	1950,9
Россия	4051,6	960,3	1376	742,3	261,7	4445,9	118,37
Казахстан	0	0	0	0	0	0	0
Переработка нефтесырья	4640,4	875,8	1394,1	916,2	1622,3	4467,5	13916,3
Производство:							
-бензина	1027,5	121,2	187,2	216,8	343,5	1225,7	3121,9
-дизтоплива	1357,7	245,9	372,9	305,1	600,1	1145,7	4027,4
-мазута	1307,8	431,4	628	342,4	660	1253,2	4622,8
Простой, дней	0	135	96	95	0	43	369
Примечание: Производство автомобильных бензинов в %							
в т.ч. А-76	100,0	--	--	--	--	--	100,0
А-80	--	8,7	4,3	13,1	22,6	51,3	100,0
А-92	27,8	2,7	5,1	6,5	11,9	46,0	100,0
АИ-95	29,6	2,9	10,2	6,1	6,5	44,7	100,0
АИ-98	--	6,1	49,5	--	--	44,4	100,0

В странах Евросоюза была разработана и в 2001 г. принята долгосрочная энергетическая стратегия под названием «Зеленая Книга: на пути к европейской стратегии безопасности поставок энергоносителей» (далее «Зеленая книга»), направленная на диверсификацию, надежность, экономическую безопасность и эффективность поставок энергоресурсов в Европейский Союз. Для ее реализации предполагается использовать два направления: контроль над растущим спросом на энергоресурсы и управление зависимостью поставок энергоносителей [10].

В Украине до настоящего времени не определились с концепцией энергетической политики на период до 2030 года. В этой связи нам представляется целесообразным для определения основных направлений развития ТЭК в Украине использовать положения энергетической стратегии Евросоюза, отраженной в «Зеленой книге». Возможность и целесообразность такой ориентации связывается с необходимостью кардинального реформирования ТЭК Украины, которое вытекает из ее обязательств, взятых в соответствии с Соглашением о

партнерстве и сотрудничестве с Евросоюзом. Основные требования ЕС к энергетическим секторам стран-кандидатов на вступление в эту организацию включают: общее положение, требования по обеспечению энергетической безопасности и формированию внутреннего энергетического рынка. В то же время общие требования предполагают формирование энергетической стратегии с четким графиком реструктуризации энергетического сектора (включая закрытие нерентабельных шахт и отдельных АЭС). В части обеспечения энергетической безопасности необходимо будет решить следующие задачи [5]:

- создать стратегические запасы нефти в объеме 90-дневного потребления с целью отражения отрицательных последствий кризисных ситуаций, возникающих с ее поставками;
- повысить в топливно-энергетическом балансе долю возобновляемых видов энергии до 2% в 2005 г. и до 5% в 2010 г.;
- уменьшить отходы, получаемые при производстве энергии;
- повысить уровень безопасности эксплуатации АЭС до уровня стандартов ЕС;
- подготовиться к имплементации стандартов безопасности Евроатома для ядерных материалов;
- обеспечить гарантии переработки ядерных отходов в соответствии со стандартами Евроатома.

В то же время формирование энергетического рынка предполагает:

- готовность к созданию общего внутреннего рынка энергии (имплементация газовой, электроэнергетической директив и директивы по производству электроэнергии из возобновляемых источников энергии);
- улучшение состояния энергетических сетей с целью обеспечения реальной возможности создания внутреннего европейского энергетического рынка;
- создание основ для решения социальных, экономических, региональных проблем, которые возникают в связи с реструктуризацией угольных шахт.

К одной из первоочередных задач в энергетическом секторе, которые должны решать страны с переходной экономикой, относится трансформация «рынка продавца» в «рынок покупателя» нефтепродуктов. Сегодня в Украине существующий рынок нефтепродуктов в большей мере отражает интересы продавца, что связывают с дефицитом в высококачественных моторных топливах и смазочных маслах, отсутствием прозрачной конкуренции на энерго-рынке, несовершенством законодательства об экономической конкуренции, которое создает разные условия для отдельных продавцов, и другими причинами. К этому можно добавить, что в условиях дефицита государство не обеспечивает надежный контроль над качеством нефтепродуктов, которые поступают на рынок Украины. Поэтому не исключается возможность торговли недоброкачественными нефтепродуктами. Для создания рынка нефтепродуктов в интересах потребителя в Украине необходимо более эффективно использовать методы государственного регулирования. В этой связи наиболее эффективной мерой по улучшению общей ситуации на энергорынке могло бы стать принятие в Украине на уровне Евросоюза показателей государственных стандартов качества вырабатываемых горюче-смазочных материалов. Последнее явилось бы сильной стимулирующей мерой для нынешних владельцев укра-

инских НПЗ российских нефтяных компаний в ускорении процесса модернизации отрасли. Кроме того, для повышения конкурентоспособности и защиты местных производителей Правительству необходимо проводить более взвешенную политику в области налогообложения.

В Украине за годы независимости мало было сделано в части повышения экологичности выпускаемых и импортируемых нефтепродуктов. Последнее не только касается крупнотоннажных нефтепродуктов, таких как моторные топлива и мазут, но и так называемых малотоннажных, к которым условно можно отнести смазочные масла и битумы. В этой связи хотелось бы обратить внимание на невыполнение государственных программ «Этанол» и «Биодизель». Кроме того, до настоящего времени отсутствует какая-либо информация о претворении в жизнь постановления правительства о запрете на применение этилированных бензинов, первоначальный срок исполнения которого относился к 2000 году. К слову, в странах Евросоюза эта проблема была решена еще в середине 90-х гг. прошлого века.

Особое внимание руководителям ТЭК следовало бы уделить вопросам создания в этом важном комплексе экономики современного информационного центра. В настоящее время большинство существующих в массовом масштабе профессиональных СМИ и разного рода аналитических центров не только не ориентируют общественность и специалистов отрасли в правильном направлении, но и зачастую не дают корректных объяснений по поводу происходящих на рынке нефти и нефтепродуктов неординарных событий. Особенно этим отличаются разного рода интервью на украинских каналах телевидения, куда ни разу не приглашались представители отраслевой науки Украины и России, а также специалисты ведущих западных нефтяных компаний. Возможно из-за отсутствия в Украине интереса к высококвалифицированной информации о положении дел в отрасли и на рынке энергоносителей до сих пор не выполнен Указ Президента о создании информационного банка данных о рынке нефти и нефтепродуктов.

С учетом отсутствия в настоящее время разработанных и утвержденных концепций развития ТЭК Украины до 2030 г. и «Основных направлений энергетической стратегии Украины на период до 2030 г.», для определения перспектив развития отдельных отраслей ТЭК в Украине целесообразно использовать разработанную Еврокомиссией «Зеленую Книгу: на пути к европейской стратегии безопасности поставок энергоносителей», где изложена долгосрочная энергетическая стратегия стран Евросоюза.

Новому Правительству Украины следовало бы обратить большее внимание на необходимость усовершенствования структуры потребления первичных энергоносителей и, в первую очередь, с целью снижения доли потребляемого природного газа, на что указывалось еще в послании Президента Украины к Верховной Раде Украины, датированном 2000 годом. Наряду с этим, следовало бы наполнить новым содержанием Закон Украины «О нефти и газе», которое привело бы к увеличению прямых иностранных инвестиций в этот важный комплекс с целью увеличения национальной добычи углеводородного сырья.

Особого внимания заслуживает усовершенствование антимонопольного законодательства с целью повышения его роли в стимулировании увеличения

производства высококачественной с высокими экологическими свойствами продукции переработки нефти.

С учетом опыта стран Евросоюза целесообразным следует считать организацию производства биодизеля в Украине в соответствии с разработанной «Программой развития производства биодизеля в Украине на период до 2010 г.». В сложившихся условиях информационного дефицита, руководителям ТЭК важно определиться с целесообразностью выполнения Указа Президента Украины о разработке информационной базы данных «Нефть и нефтепродукты» и целевых программ правительства («Этанол» и др.).

Для вывода украинской нефтепереработки на уровень стран Запада следует, с учетом текущей цены мирового рынка нефти, модернизировать действующие НПЗ с целью увеличения показателей переработки нефти до уровня глубокой схемы, т. е. до 90–95%. С этой целью целесообразно с помощью ведущих западных нефтяных компаний определить принципиально новые инновационные для отечественной нефтепереработки схемы развития НПЗ.

Для модернизации газовой промышленности рассмотреть целесообразность и объемы внедрения информационных технологий, используя опыт ведущих в этой области компаний, в том числе и «Газпрома» (Россия).

Первоочередной задачей для развития отрасли следует считать создание вертикально-интегрированной нефтяной компании (ВИНК) с целью укрупнения и диверсификации бизнеса на базе национальной компании «Нафтогаз України».

Для создания цивилизованного рынка нефтепродуктов сориентировать действующие в Украине стандарты качества на моторные топлива к уровню стран ЕС. Внедрить систему действенного контроля над качеством нефтепродуктов, которые поступают на национальный рынок.

1. *Бурлака Г. Г., Зиневич В. О.* Рынок нефти и нефтепродуктов на рубеже XXI века / Ин-т биоорганической химии и нефтехимии НАН Украины; Под ред. Н. С. Герасимчука. — К.: ВИПОЛ, 2003.

2. *Бурлака Г. Г., Поп Г. С.* Нефть и газ в современной экономике / Ин-т биоорганической химии и нефтехимии НАН Украины; Под ред. Н. С. Герасимчука. — К., 2004.

3. *Зануда Ю.* Интеграционные процессы в нефтегазовом комплексе Евросоюза // Нефть и газ.— 2003.— №9. — С. 68–70.

4. *Ковальський В. С.* Проект Програми розвитку виробництва біодизеля в Україні на період до 2010 року: Наук. допов. / НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. — К., 2005.

5. *Паливно-енергетичний комплекс України: готовність до Євроінтеграції (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона.— 2002.— №99. — С. 2–27.*

6. *Реформування українського енергетичного сектора (Аналітична доповідь Інституту економічних досліджень та політичних консультацій і Німецької консультативної групи з питань економічних реформ при Уряді України).* — К., 2004. — С. 40–60.

7. *Розробка та впровадження економіко-інноваційних технологій вирощування, збирання ріпаку для виробництва біодизеля: Наук. допов. / Ковальський В. С. та ін.; НАН України. Об'єднаний ін-т економіки.* — К., 2005.

8. *BP Statistical Review of World Energy 2004 // www.bp.com.*

9. *L'energie dans le monde (Panorama strategique des grands secteurs) // les Echo's Etudes.— 2001.— P. 17.*

10. *Livre vert-Vers strategie europeenne de securite d'approvisionnement energetique. — Commission Europeenne, 2001.*

4.3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Наявний економічний і агропромисловий потенціал України, сприятливі природнокліматичні умови дозволяють вітчизняній продукції не лише повною мірою насичувати внутрішній продовольчий ринок, але й завойовувати зарубіжні ринки. Проте повномасштабна реалізація потенціалу вітчизняного аграрного сектора у сферах як зовнішньої, так і внутрішньої торгівлі в сучасних умовах можлива лише в поєднанні з ефективною державною зовнішньоторговельною політикою, здатною оптимізувати обсяги і структуру українського агропродовольчого експорту, а також співвідношення між вітчизняною й імпортною продукцією на внутрішньому ринку країни.

Дослідженню проблем зовнішньоекономічної діяльності АПК України присвячено багато наукових робіт (див., напр., [1; 4; 7; 12]). Водночас нинішні обсяги й особливо структура зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією свідчать про те, що експортний потенціал вітчизняного АПК реалізується далеко не повністю, а реакція галузі на глобальні виклики не є достатньо адекватною. У цьому зв'язку потребують детальнішого аналізу основні чинники підвищення конкурентоспроможності української продукції та можливі й доцільні форми підтримки вітчизняних експортерів продовольства в умовах посилення процесу лібералізації зовнішньоторговельних режимів та вступу України до СОТ.

Агропродовольча продукція формує понад 10% вітчизняного зовнішньоторговельного обороту (у т.ч. в експорті її частка сягає близько 12%). Протягом 2000–2006 рр. обсяги вітчизняного агропродовольчого експорту збільшилися понад утричі, а за 10 місяців 2007 р. порівняно з відповідним періодом 2006 р. – у 1,2 раза [9; 11]. За існуючої тенденції формування від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу країни й уповільнення темпів зростання вітчизняного експорту значення його аграрної складової у забезпеченні збалансованості загальних обсягів експортно-імпортних надходжень України суттєво посилюється.

Заборона на ввезення української м'ясо-молочної продукції до Російської Федерації, запроваджена цією державою у 2006 р.¹, справила обмежувачий вплив на обсяги валютних надходжень України, проте не позначилася на загальній тенденції зростання вітчизняного агропродовольчого експорту. Так, за даними Держкомстату України протягом 2006 р. вартість експорту продуктів тваринного походження скоротилася майже вдвічі відносно такого ж періоду

¹ Приводом для оголошення м'ясомолочної війни між Україною і Росією послужила контрабанда товарів із України, що нібито мала місце. Офіційна причина ембарго – недотримання українською стороною ветеринарно-санітарних норм. До введення заборони експортні поставки здійснювали майже 70 українських молокопереробних і 70 м'ясопереробних підприємств. У 2007 р. Росія зняла заборону на експорт української продукції, проте не для всіх виробників. Санкції російських ветслужб скоротили у 2006 р. частку українських молочних продуктів у РФ на 65% [8].

2005 року. При цьому згідно з даними Союзу молочних підприємств України лише внаслідок 30%-го скорочення експорту сирів збитки молочників становили 60 млн. дол. США. Разом з тим у 2006 р. спостерігалось суттєве зростання надходжень від експорту продуктів рослинного походження й жирів, що компенсувало втрати від введення м'ясо-молочного ембарго. А вже за 10 місяців 2007 р. вартість експортних поставок по групі продуктів тваринного походження в 1,8 раза перевищила відповідний показник 2006 р. і зрівнялася з 2005 роком. Втім, цього було досягнуто не лише за рахунок відновлення обсягів експорту, але й через суттєве зростання світових продовольчих цін у 2007 році.

Аналіз структури експортних поставок агропродовольчої продукції протягом 2000–2006 рр. і 10 місяців 2007 р. свідчить про достатньо стійке нарощування обсягів експорту по всіх крупних товарних групах (за винятком м'ясо-молочної у 2006 р. і продуктів рослинного походження у 2007 р.) [3; 11].

Незважаючи на ведені українським урядом у 2006/2007 рр. обмеження на експорт зернових (внаслідок чого вартість їх експорту протягом 10 місяців 2007 р. скоротилася на 40% порівняно з відповідним періодом 2006 р.), загальне зростання по групі продуктів рослинного походження протягом 2000–2007 рр. було найшвидшим – майже п'ятикратним. Суттєво збільшився також експорт продукції харчової промисловості (вчетверо). Питома вага цих товарних груп у продовольчому експорті нині перевищує 60%.

Експортна квота, яка характеризує частку експорту в загальних обсягах внутрішнього виробництва відповідної продукції, у розрізі основних видів вітчизняного продовольства досягала найвищих значень для соняшникової олії (69% у 2003 р.). Протягом 2000–2006 рр. експортна квота суттєво змінювалася для зернових і зернобобових культур (включаючи продукти переробки зерна в перерахунку на зерно), а також молока і молочних продуктів [9]. У першій із зазначених груп товарів експортна квота зростала з 5% у 2000 р. до 33% у 2006 році. Щодо молочних продуктів, то для них розкид значень експортної квоти становив від 7% (у 2006 р.) до 16% (у 2004 р.). Досить помітно збільшувалися відносно масштабів внутрішнього виробництва обсяги вивозу плодів, ягід, винограду (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу): від 4% у 2000 р. до 21% у 2006 р., що стало наслідком майже двократного зростання протягом зазначеного періоду обсягів експорту фруктових соків.

Аналіз географії вітчизняного агропродовольчого експорту свідчить про достатньо стійку тенденцію у сфері розподілення експортних потоків між країнами СНД та далекого зарубіжжя: частка останніх стабільно зростає і нині перевищує половину вартості експорту. За умови вступу України до СОТ ця тенденція посилюватиметься. Нині на країни, що є членами цієї організації, припадає близько 70% вітчизняного експорту, до того ж усі сусіди України (крім Росії й Білорусії) вже вступили до неї.

Чи не найбільшу загрозу розвитку аграрного сектора України за умов глобалізації представляє лібералізація зовнішньої торгівлі [1; 10; 12]. Характеризується цей процес, передусім, скороченням чи повною ліквідацією тарифних бар'єрів і зняттям нетарифних обмежень у сфері міжнародної торгівлі. Вітчизняний аграрний сектор уже зіткнувся з наслідками поступового зниження імпорتنих тарифів протягом періоду переговорів щодо вступу країни до СОТ.

Це, зокрема, виразилося у зростанні частки імпортного продовольства на українському ринку.

Особливо згубно впливає на розвиток національних агросфер нарощування поставок імпортної продукції, експорт якої субсидується країнами-виробниками. Відомо, що в країні-імпортері такої продукції, штучно занижені ціни на неї провокують зниження внутрішніх цін і скорочення відповідних виробництв, а також посилюють залежність національного ринку від імпорту дешевшого субсидованого продовольства. Субсидування експорту призводить також до зменшення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції країн, які не застосовують експортні субсидії, на ринках «третіх» країн, результатом чого є фінансові втрати у зв'язку з недоотриманням доходів від експорту.

Згідно з правилами СОТ країни мають резервувати за собою право на надання експортних субсидій і фіксувати конкретні товари, стосовно яких подібні субсидії можуть надаватися. Передбачається поступове скорочення експортного субсидування (за вартістю і фізичними обсягами) аж до його скасування у 2013 році. Найрозповсюдженішими формами експортного субсидування є: прямі виплати, які здійснюються у зв'язку з експортними операціями; експортні кредити, а також програми гарантування і страхування експортних кредитів; розпродаж продовольчих запасів за цінами, нижчими від цін внутрішнього ринку; заходи із зниження вартості просування товарів на зовнішні ринки; субсидії на окремі компоненти товарів, призначених на експорт; надання пільгових ставок вартості фрахту і транспортування експортних вантажів усередині країни і за її межами тощо. Під скорочення підпадає більшість із зазначених програм, крім надання експортних кредитів та їх гарантування і страхування [2].

Загальні обсяги експортних сільськогосподарських субсидій у світі хоча і скоротилися з 1995 по 2002 рр. майже вдвічі, проте продовжують залишатися значними (3,6 млрд. дол. США) [22]. Практика показує, що як і у випадку заходів внутрішньої підтримки «жовтого кошика», обсяги фінансування, зарезервовані у списках зобов'язань з експортного субсидування, часто-густо значно перевищують суми, що фактично виділяються. Згідно із статистикою Секретаріату СОТ, експортне фінансування, яке реально надається, частіше за все коливається у межах від 20 до 70% відповідних зобов'язань по країнах.

Найвагоміше експорт сільськогосподарської продукції субсидується в країнах ЄС, частка яких у загальносвітових обсягах близька або й перевищує 90%. Саме ці країни (а серед них, у першу чергу, Франція, а також Ірландія, Польща та Іспанія) займають найпослідовнішу протекціоністську позицію у сфері сільського господарства. За межами ЄС найбільшими лобістами даної галузі є Японія і Норвегія. Самі по собі експортні субсидії в загальних обсягах фінансування фермерів у розвинених країнах становлять незначні частки. Так, для ЄС це – 5%, а для США – 2–3%.

Спільна аграрна політика ЄС передбачає встановлення мінімальних фермерських цін на певні види сільськогосподарської продукції з метою заохочення фермерів до їх виробництва. Ці мінімальні ціни у більшості випадків є вищими за світові ціна на аналогічну продукцію. Тому, коли така сільськогосподарська продукція експортується до третіх країн, ЄС вдається до приведення рівнів внутрішніх цін у відповідність зі світовими. Це здійснюється за допо-

могою виплат з експортних фондів, які протягом 1995–2005 рр. теж скоротилися більше ніж удвічі. Види продукції, експорт якої субсидується, постійно переглядаються. Нині країни ЄС субсидують експорт молочних продуктів, яловичини, свинини, курятини, яєць, зернових, фруктів та овочів, цукру, а також продуктів їх переробки. Обсяги експортних субсидій варіюються залежно від країни-імпортера й відстані поставки. Для отримання експортних субсидій потрібно не лише надати свідчення перетину митного кордону ЄС, а й за допомогою відповідних документів довести, що експортна продукція була імпортована у «треті» країни. Для кожної з таких 50 країн-імпортерів сільськогосподарської продукції ЄС сформоване доступне для експортерів досьє, яке містить дані щодо митних процедур, митних режимів, пунктів перетину кордонів, взірці імпортних та інших важливих для митного оформлення документів, опис митних пломб та місця їх розміщення тощо.

Підтримка сільськогосподарського експорту в США відбувається за такими напрямками: гарантування експортного кредитування (CCC Export Credit Guarantee Programs), розвитку ринку (Market Development Programs), субсидування експорту (Export Subsidy Programs), допомоги фермерам у торговельному врегулюванні (Trade Adjustment Assistance for Farmers), міжнародної продовольчої допомоги (Foreign Food Assistance) [16].

Гарантування експортних кредитів через видачу комерційним банкам державних гарантій на експортні коротко- і середньострокові позики є однією з найпоширеніших форм підтримки американських експортерів сільськогосподарської продукції. Спостерігається тенденція зростання обсягів коштів, що виділяються на гарантування короткотермінових кредитів, виданих експортерами американської сільськогосподарської продукції її іноземним імпортерам. У межах програм гарантування кредитів також надаються гарантії фінансування товарів і послуг, що експортуються із США, призначених для поліпшення або становлення нових ринків супутньої сільськогосподарській продукції. Внаслідок підтримки таких товарів збільшується продаж американської аграрної продукції до країн, попит у яких обмежується низьким рівнем запасів, можливостями переробних підприємств, транспортної мережі.

Програми міжнародної продовольчої допомоги, фінансування за якими посідає друге місце у загальних обсягах бюджетних виплат зовнішньої служби Міністерства сільського господарства США, у більшості своїй діють протягом багатьох років і створюють можливості для надання Сполученими Штатами міжнародної продовольчої допомоги з одночасним підтриманням власних сільськогосподарських виробників через сприяння збуту їх продукції.

Блок програм субсидування експорту нині містить дві програми, а саме: Програму розширення експорту (Export Enhancement Program) та Програму стимулювання експорту молокопродуктів (Dairy Export Incentive Program). У межах цих програм американським експортерам сільськогосподарської продукції доступні даткові виплати, спрямовані на підвищення їх цінової конкурентоспроможності, зокрема на ринках країн, що практикують субсидування національної агросфери.

У 2007 р. Міністерство сільського господарства США передбачало виділити на фінансування експортних програм понад 5 млрд. дол. США. Проте фак-

тичні обсяги бюджетної підтримки американського аграрного експорту, як правило, не збігаються із запланованими, і менші від останніх [17].

Найбільш підтримуваними експортними товарами у світі є молокопродукти. На них за останні десять років припадало від 30 до понад 50% загальних експортних субсидій. Достатньо високий рівень експортного субсидування має також продукція переробних галузей, яловичина та цукор.

Експорт сільськогосподарської продукції країн-членів СОТ регламентується не лише можливістю його субсидування, а й правилами стосовно заборон і обмежень. Так, при їх встановленні країна має враховувати наслідки такої заборони чи обмеження для продовольчої безпеки країн-імпортерів, а також направляти письмове повідомлення в Комітет із сільського господарства з інформацією про характер і тривалість застосування такого заходу до його встановлення.

З огляду на зазначене, при вступі України до СОТ практика спонтанного обмеження експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції, вживана час від часу вітчизняним урядом, стане неприйнятною. На зміну їй має прийти завчасне компетентне аргументування доцільності застосування обмежуючих експорт заходів у разі виникнення об'єктивної необхідності стабілізації внутрішнього продовольчого ринку держави.

Ситуація, що виникла в 2006/2007 рр. внаслідок раптового введення українським Урядом квот на експорт зерна, на думку багатьох вітчизняних і зарубіжних експертів та високопосадовців вельми негативно відобразилася на зовнішньоторговельному іміджі України. Імовірно, подібний достатньо негативний для України (особливо напередодні її вступу до СОТ) розвиток ситуації був почасти спровокований спогадами про кризові події 2003 р. на українському зерновому ринку. Водночас очевидно, що тогорічна криза не навчила вітчизняних управлінців керуватися одним з основних правил забезпечення стабільного розвитку ринку, а саме: володіти ситуацією на ньому, що досягається створенням розгалуженої системи моніторингу його стану. За відсутності таких досліджень вельми проблематичним буде здійснення надійного контролю за станом внутрішнього продовольчого ринку і за членства у СОТ, коли суттєво збільшуються небезпека його дестабілізації внаслідок посилення лібералізації зовнішньої торгівлі.

Очікуване подальше розмивання зовнішньоторговельних бар'єрів, у першу чергу, є загрозливим для недостатньо економічно стійких, відносно неконкурентоспроможних підприємств, галузей і економічних систем, у т.ч. й для вітчизняної економіки, а особливо – для її аграрного сектора. Ситуація для українських товаровиробників у зв'язку з посиленням зовнішньоторговельної лібералізації ускладнюється не лише необхідністю конкуренції з субсидованою продукцією принаймні протягом найближчих 5 років, але й неможливістю застосування таких субсидій для стимулювання вітчизняних експортерів сільськогосподарської продукції, недостатньою ефективністю механізмів підтримки вітчизняних виробників і нерозвиненістю системи захисту внутрішнього ринку від конкуруючого продовольчого імпорту. Все це дає підстави говорити про те, що недостатня активність держави у сфері захисту інтересів українських виробників, експортерів і споживачів агропродовольчої продукції в

сучасних умовах може призвести до закріплення диспропорційного розвитку вітчизняного аграрного сектора.

Крім потужного субсидування експорту сільськогосподарської продукції, не менш небезпечною для збалансованого розвитку вітчизняної агросфери є поширена практика квотування сільськогосподарського імпорту, зокрема країнами ЄС, що значно обмежує можливості доступу українських експортерів агропродовольчої продукції на ринки цих країн.

Практика квотування імпорту достатньо широко застосовується в країнах ЄС, США, Японії, а також Росії, Китаї, Індії. Базові обсяги квот нині дещо збільшилися, проте у найближчому майбутньому подальше їх зростання поки що не планується. Можливо, певні корективи щодо цього будуть внесені в результаті продовження переговорів про зниження торговельних бар'єрів у рамках СОТ. Тарифи, які діють в межах таких квот, у разі, а то й у десятки разів менші, ніж тарифи, передбачені у випадку перевищення квот. Так, наприклад, співвідношення обсягів імпортованих тарифів в рамках квоти і поза нею становить на сири: у Канаді – 246, США – 7; на масло тваринне: в Японії – 21, США – 11; на яловичину: в США – 5, Росії – 4 [19].

При цьому високим продовжує залишатися середній рівень багатьох імпортованих сільськогосподарських тарифів, які застосовуються країнами-членами СОТ. У 2002 р. середні ставки при імпорті зерна становили: в Японії 191, ЄС-15 – 53%; молокопродуктів: в Японії – 308, в ЄС-15 – 87, США – 42%; замороженого м'яса: в ЄС – 66, Японії – 38%; цукрового буряка: в ЄС-15 – 349% [23]. Максимальний же рівень захисту ринку, наприклад, замороженої яловичини становив у 2002 р. 872%, кукурудзи – 630, пшениці – 347%. Подібні заходи покликані перешкоджати експансії імпортованої продукції на внутрішніх ринках і пов'язаному з нею скороченню обсягів виробництва національними аграрними секторами.

В умовах посилення лібералізації зовнішньої торгівлі альтернативою скороченню частки вітчизняного продовольства на українському ринку і відповідному згортанню вітчизняних виробництв є форсування їх переорієнтації на зарубіжних споживачів. Вступ України до СОТ має цьому посприяти. Водночас передбачається, що ситуація на агропродовольчому ринку України в найближчому майбутньому може погіршитися. Так, за оптимістичними оцінками в результаті зменшення ставки ввізного мита на сільськогосподарську продукцію на 36% протягом шести років після вступу до СОТ вітчизняні виробники втратять 7–8% внутрішнього агропродовольчого ринку, за песимістичними – до 30% [6]. Проте, зважаючи на відсутність в Україні вживаної у світі системи диференціації товарів за ознакою конкуруючого і неконкуруючого імпорту, на наш погляд, важко точно оцінити частку саме конкуруючих агропродовольчих товарів у зрослих обсягах імпортованих поставок і, відповідно, визначити безпосередній характер і ступінь впливу лібералізації митного тарифу на стан внутрішнього ринку держави.

Як зазначалося, частково компенсувати втрати вітчизняних виробників, спричинені вступом України до СОТ і посиленням лібералізації у сфері зовнішньої торгівлі, можна шляхом форсування агропродовольчого експорту. Водночас з метою недопущення виникнення товарного дефіциту на продо-

вольчому ринку держави в умовах обмеженості платоспроможного попиту її населення розвиток такого експорту доцільно заохочувати стосовно продукції, яка має не лише певні конкурентні переваги, але й виробляється у достатніх для задоволення внутрішнього попиту (забезпечення певного рівня продовольчої незалежності України) масштабах.

У глобальному середовищі перспективи нарощування агропродовольчого експорту визначаються з урахуванням рентабельності виробництва, конкурентоспроможності й ефективності експорту кожного виду продукції. Загальний рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки, у т.ч. й її аграрного сектора визнається експертами як низький. Так, за даними Світового економічного форуму (WEF) у 2006 р. наша країна посіла 78 місце (між В'єтнамом і Шрі Ланкою) серед 125 країн світу, знизивши свій рейтинг порівняно з 2005 р. на 10 позицій [21]. Високий рівень збитковості українського сільськогосподарського виробництва, порівняно невелика частка крупних господарств, техніко-технологічна відсталість агросфери є основними чинниками низького рівня її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможна продукція повинна мати не лише якісні, цінові й інші споживчі переваги, які зумовлюють масштаби її експорту, але і диверсифіковані канали збуту. З огляду на це серед основних товарів вітчизняного агропродовольчого експорту найбільш конкурентоспроможною на світовому ринку нині є пшениця, обсяги експорту якої є не лише значними, але й найбільшою мірою збалансованими за напрямками поставок. Достатньо диверсифікованим є також збут кукурудзи та соняшникової олії. Стосовно ж таких значимих для вітчизняного агропродовольчого експорту товарів, як ячмінь, спирт і шоколадні вироби ситуація є складнішою. Зокрема, майже 60% експортних поставок ячменю здійснюється до однієї країни (Саудівської Аравії). Практично те ж саме спостерігається і відносно експорту шоколадних виробів, близько половини яких вивозиться до Росії. Ще більш нестійкий характер має експорт спирту та молокопродуктів. Так, у 2006 р. 79% вивезеного спирту, який забезпечує майже половину надходжень по групі алкогольних і безалкогольних напоїв, було спрямовано до Росії². Серед молочних продуктів найбільш конкурентоспроможним (за кількістю каналів збуту й обсягами поставок) експортним товаром є сухе молоко.

Конкурентоспроможність також пов'язана з ефективністю експорту, яка визначається відношенням вартості (у зовнішньоторговельних цінах) товару, вивезеного з країни, до його вартості у внутрішніх цінах. Можна констатувати, що протягом останніх років експорт основних видів продукції рослинництва (зернових і насіння соняшнику) є ефективним. Серед зернових найвищою є ефективність експорту ячменю і кукурудзи, що також підтверджує доцільність нарощування виробництва та вивозу цих культур.

Наявність достатньо потужного експортного потенціалу вітчизняної агросфери не забезпечує автоматично його повномасштабної реалізації. Остання

² За даними Асоціації «Союз оптовиків і виробників алкоголю й тютюну» за підсумками лише 6 місяців 2006 р. експорт міцного алкоголю до Росії було скорочено більше, ніж на чверть внаслідок запровадження РФ заборони ввезення імпортного алкоголю з акцизними марками старого зразка та нестачі необхідних марок в українських експортерів.

визначається доступністю зовнішніх ринків збуту виробленої агропродовольчої продукції, тобто, тенденціями в обсягах виробництва і попиту на таку продукцію в країнах-імпортерах, їх митно-тарифною політикою та відповідністю якості вітчизняних товарів рівню вимог імпортерів, а також стійкістю позицій основних конкурентів-експортерів на світовому продовольчому ринку.

Зважаючи на високий ступінь захисту більшості продовольчих ринків європейських країн-членів СОТ від імпоротної продукції, українським експортерам агропродовольчої продукції доцільно інтенсивніше освоювати ринки країн, що розвиваються, зокрема, Азії й Африки, а також прагнути до зміцнення власних позицій на традиційних ринках колишніх республік СРСР.

В умовах глобалізації, інтенсифікації руху фінансових, трудових, інформаційних потоків особливо важливою стає обізнаність про перспективи і ключові напрями розвитку світогосподарської ситуації, а також здатність використовувати цю інформацію для забезпечення адекватної реакції національної економіки і її складових на сигнали інтернаціонального середовища. У цьому зв'язку представляють інтерес світові економічні і сільськогосподарські прогнози, основні тенденції та перспективи аграрної політики в розвинених країнах, стан світового переговорного процесу з питань сільського господарства в межах СОТ.

Згідно з довгостроковим прогнозом ОЕСР та ФАО щодо розвитку світового сільськогосподарського виробництва і міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією на 2005–2014 рр. протягом зазначеного періоду передбачається зниження темпів зростання світового сільськогосподарського виробництва порівняно з попереднім десятиліттям та зростання світового споживання, зокрема, у зв'язку з економічним прогресом і демографічним зростанням у країнах, що розвиваються [20]. Водночас темпи зростання торгівлі сільськогосподарськими товарами будуть відставати, як і раніше, від темпів зростання торгівлі несільськогосподарськими товарами, що переважно пов'язане з триваючим існуванням значних торговельних бар'єрів. Визнається, що обмежувачий вплив на вільну торгівлю сільськогосподарською продукцією справляє також високий рівень допомоги аграрному сектору в більшості розвинених країн світу.

Імпорт сільськогосподарських товарів країнами, що розвиваються, має збільшитися, але цьому частково відповідатиме зростання експорту країн з низькими виробничими витратами. Незмінною залишиться тенденція зростання цін на більшість сільськогосподарських товарів.

Поряд з прогнозуванням додаткового продовольчого попиту на ринках країн, що бурхливо розвиваються, очікуються також зміни у складі споживання харчових продуктів, зокрема, швидке зростання частки продуктів тваринного походження. Імовірність реалізації такої тенденції підтверджується також даними Світового банку, згідно з якими завдяки глобалізації кількість жителів, які належать до середнього класу, в країнах, що розвиваються, зросте з сьогоднішніх 400 млн. до 1,2 млрд., а їх купівельна спроможність становитиме від 4 до 17 тис. дол. США [18].

За оцінками, все більший вплив на попит, порівняно із зміною цін і доходів, справлятимуть параметри продукту і технології його виробництва з позиції безпеки, якості, охорони навколишнього середовища, захисту тварин тощо.

На 2007 р. аналітики журналу «The Economist» прогнозували уповільнення темпів зростання світової економіки [14]. Водночас на 7,5%, тобто до 4,8 млрд. дол. США мало збільшитись споживання харчових продуктів – продовольства і тютюнових виробів (переважно за рахунок збільшення споживання охолодженої і замороженої їжі в розвинених країнах). Передбачалося також падіння на 8–9% протягом наступних двох років світових цін на цукор (після їх зростання на 62% у 2006 р.) та збереження у зв'язку з триваючим підвищенням цін на нафту і газ дуже сприятливих перспектив розвитку ринків альтернативного палива і відповідно – сільськогосподарської продукції, придатної для його виробництва. Прогнозується подальше нарощування темпів зростання виробництва і споживання органічної продукції. Зокрема, до 40 млн. га повинні збільшитися земельні площі, які відводитимуться для вирощування органічної харчової продукції.

В огляді сільськогосподарської політики розвинених країн, здійсненому ОЕСР, відзначається, що основними сучасними тенденціями в цій сфері є: продовження поступової відмови від використання інструментів, які суттєво викривлюють виробництво і торгівлю; нерівномірність процесу реформування аграрної політики в різних країнах; високий рівень підтримки аграрного сектора в країнах ОЕСР [13]. Збереження, а по багатьох видах підтримки і зростання рівня фінансування національних агросфер у розвинутих країнах відповідно збільшує конкурентоспроможність їх продукції. У 2005 р. допомога сільськогосподарським виробникам (PSE) у цих країнах становила 29% їх доходів і оцінювалася у 280 млрд. дол. США або 225 млрд. євро. Загальна допомога аграрному сектору, яка складається з допомоги виробникам, бюджетних трансфертів споживачам і загальних послуг сільському господарству, становила у 2005 р. 1,1% ВВП країн ОЕСР (порівняно з 2,3% у 1986–1988 рр.). Водночас у країнах ЄС протягом 2001–2005 рр. за 9%-го скорочення обсягів експортного субсидування (з 3,4 до 3,1 млрд. євро) загальна підтримка сектора зросла на 12% (з 37,7 до 42,1 млрд. євро) [15].

Потужна і різнобічна державна підтримка фермерських господарств у розвинених країнах, безперечно, знижує конкурентні можливості вітчизняних виробників, що вимагає застосування Україною заходів у відповідь з метою недопущення дискримінації аграрної галузі та збереження позицій, завойованих українською агропродовольчою продукцією на внутрішньому і світовому ринках.

Систему заходів захисту аграрного сектора і продовольчого ринку від впливу наслідків лібералізації у сфері зовнішньої торгівлі прийнято формувати у напрямі надання безпосередньої фінансової підтримки процесу виробництва сільськогосподарської продукції, сприяння нарощуванню її експорту й обмеження відповідного імпорту в рамках доступних для кожної країни фінансових, адміністративних й інших можливостей.

Зважаючи на те, що Україна при вступі до СОТ відмовилася від надання будь-яких експортних субсидій, а також беручи до уваги проблематичність забезпечення повноцінного тарифного захисту вітчизняного агропродовольчого ринку від імпорту субсидованої продукції, зокрема з країн ЄС та США, та неможливість застосування такого заходу захисту внутрішнього ринку, як квотування імпорту (крім цукру-сирцю), ймовірно припустити розширення імпор-

ту порівняно дешевшого продовольства та відповідне скорочення обсягів виробництва і фінансових ресурсів вітчизняного аграрного сектора. За таких умов механізми захисту внутрішнього агропродовольчого ринку повинні базуватися на розширенні всіх фінансово доступних і дозволених СОТ видів державної підтримки вітчизняного аграрного сектора, у т.ч. і його зовнішньоекономічної діяльності.

Світовий досвід переконує, що в сучасних умовах забезпечення нарощування експорту і посилення позицій національних виробників на зовнішніх ринках практично неможливе без вагомої державної підтримки. Особливо це стосується агропродовольчих товарів, саме виробництво яких також потребує патрунування з боку держави насамперед через причини об'єктивного характеру та важливість продовольчого забезпечення для досягнення економічної незалежності держави. Для України необхідність державної підтримки агропродовольчого експорту посилюється в умовах вступу до СОТ. В цій ситуації за нарощування продовольчого експорту і подальшої лібералізації зовнішньоторговельної діяльності становитиме реальну противагу ймовірному зростанню частки імпорту на внутрішньому продовольчому ринку країни і певною мірою нівелюватиме загрозу згортання виробничої діяльності в АПК.

Для того, щоб гарний урожай не лише не дестабілізував ситуацію на внутрішньому ринку країни, але й сприяв подальшому розвитку виробництва, необхідна розробка і практична реалізація програм розвитку агропродовольчого експорту. Відсутність повністю вільної конкуренції на світовому агропродовольчому ринку не дозволяє Україні розраховувати на адекватну існуючому вітчизняному потенціалу зовнішньоторговельну діяльність без формування виваженої експортної агропродовольчої політики, компетентного, наполегливого відстоювання інтересів національних експортерів у т.ч. і на політичному рівні.

У затвердженій урядом України Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. узагальнені основні проблеми розвитку зовнішнього аграрного ринку і напрями його регулювання державою. Проголошена також необхідність розроблення та впровадження державної програми просування українських агропромислових товарів на зовнішніх ринках, сформовані групи конкурентоспроможної продукції, тобто опосередковано визначені основні сучасні і перспективні групи товарів агропродовольчого експорту. Водночас детального опрацювання потребують програми розвитку експорту окремих найбільш пріоритетних агропродовольчих товарів і проникнення на ринки певних країн і регіонів різних груп експортерів сільськогосподарської продукції.

Варто відмітити, що усі країни-провідні постачальники продовольства на світовий ринок формують власну експортну політику, виходячи насамперед з виявлених пріоритетних агропродовольчих товарів і найвигідніших географічних напрямів. Так, країни ЄС традиційно є провідними експортерами продовольства до країн Африки, Австралія – на ринки азійських держав, Аргентина – до країн Латинської Америки. Держави активно впливають на структуру національного продовольчого експорту, забезпечують розширення вивозу агропродовольчих товарів на фоні підтримання досить суттєвих обмежень щодо проникнення на внутрішній ринок багатьох видів імпоротної продукції. Методи просу-

вання агропродовольчих товарів на зовнішні ринки збуту також відрізняються залежно від виду продукції, регіону постачання, країни-експортера.

Найпоширенішими у світі заходами державної підтримки експортної діяльності є фінансові (жодного з яких Україна за умовами СОТ не має права застосовувати), а також не фінансові або адміністративні інструменти, до яких, насамперед, відноситься надання експортерам інформаційно-консультативних послуг; сприяння налагодженню контактів з можливими зарубіжними партнерами; рекламна підтримка за кордоном; допомога у підвищенні кваліфікації працівників тощо.

Як свідчить світова практика, надзвичайно перспективними у питаннях реалізації експортного потенціалу АПК є підприємства малого і середнього бізнесу, а також кооперативні структури, які демонструють порівняно вищий рівень пристосованості до швидкої зміни світової ринкової кон'юнктури. Такі підприємства, як правило, не мають крупного капіталу, належної матеріально-технічної бази, достатнього досвіду для створення і просування продуктів на міжнародні ринки. Це визначає необхідність надання їм державної підтримки у маркетинговій діяльності на всіх її стадіях.

Сучасні експортні стратегії розвинутих країн також передбачають орієнтацію на всебічний розвиток експортного агропродовольчого потенціалу національних регіонів та перенесення центру тяжіння політики стимулювання експорту з рівня центральних урядів на рівень місцевих органів влади і створених ними регіональних організаційних структур.

Для розвитку зовнішньої торгівлі, у т.ч. й агропродовольчою продукцією, треба також забезпечити спрощення і прискорення процедур оформлення експортно-імпортних вантажів, що дозволить знизити вартість зовнішньоторговельних операцій для національних компаній і, відповідно, споживчі ціни на ці товари. Кожний додатковий день затримки з транспортуванням вантажу підвищує його вартість на 0,5% [5]. У середньому в світі зволікання митних чиновників збільшують вартість товару для кінцевих споживачів на 4–6%, а якщо для оформлення зовнішньоторговельних процедур потрібно багато підписів, то неминуче зростає ризик корупції. Згідно з рейтингом рівня міжнародної торгівлі держав світу, опублікованим Світовим банком, найефективніше у даній сфері діють індустріально розвинені країни, в яких, зокрема, при експортуванні товару треба оформити в середньому 5,3 документа, отримати 3,2 підписа, а строк доставки вантажу становить 12,6 дня. Для порівняння: в Україні для цього ж необхідно 6 документів, 9 підписів і 34 дні.

З усього зазначеного вище можна зробити такі висновки стосовно перспектив розвитку аграрного сектора України в умовах глобалізації та посилення лібералізації зовнішньої торгівлі.

1. Очікуване зростання попиту на сільськогосподарську продукцію, особливо у разі забезпечення реальної, а не декларованої лібералізації міжнародної торгівлі нею, дозволяє розраховувати на збільшення обсягів агропродовольчого експорту. Це сприятиме стабілізації внутрішнього виробництва в умовах збільшення доступу імпортного, у т.ч. й субсидованого продовольства на внутрішній ринок країни за вступу до СОТ.

2. З метою забезпечення цінової конкурентоспроможності української аграрної продукції на світовому й внутрішньому ринках вітчизняні товаровиробники повинні постійно підвищувати ефективність і продуктивність власного виробництва, для чого у повному обсязі мають використовуватися як повністю дозволені СОТ, так і лімітовані нею заходи державної фінансової підтримки агросфери.

3. Для забезпечення захисту вітчизняного аграрного сектора від конкуренції імпоротної субсидованої продукції Україна не може вживати практично жодного з дозволених СОТ заходів захисту внутрішнього ринку, оскільки таке право мало би бути попередньо зарезервоване. Водночас, Україна не може також застосувати наведені в документах СОТ заходи зі сприяння розвитку власного сільськогосподарського експорту на протипагу скороченню частки вітчизняного продовольства на внутрішньому ринку держави внаслідок зниження рівнів його тарифного захисту після вступу до цієї організації. За таких умов можливості захисту від субсидованого імпортного продовольства лежать у площині зазначеного вище підвищення всіма дозволеними заходами цінової конкурентоспроможності, а також забезпечення якісної конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції. Механізми захисту аграрного сектора від наслідків глобалізації повинні також включати відмову держави від надання пільгового статусу ВЕЗ та ТПП при імпорті агропродовольчої продукції, а також дійову боротьбу з її кримінальним імпортом.

4. Оскільки головним сучасним чинником зростання конкурентоспроможності продовольчої продукції стає її якість та безпечність, зміщення акцентів на користь виробництва агропродовольчої продукції сертифікованої якості дозволить як зберегти за українськими виробниками стабільно значну частку внутрішнього продовольчого ринку, так і без особливих перешкод проникати на ринки найрозвиненіших країн, бо імпорт продукції з певними якісними характеристиками зазначеними країнами не обмежується. У цьому зв'язку в першочерговому порядку має також бути розроблене нормативне забезпечення прийнятого у 2007 р. Закону України «Про органічне землеробство», спрямованого на підтримання розвитку виробництва і ринку екологічно чистого продовольства, виробленого на основі сучасних технологій.

5. Частково компенсувати втрати вітчизняних виробників, спричинені вступом України до СОТ і посиленням лібералізації у сфері зовнішньої торгівлі, можна шляхом форсування агропродовольчого експорту. Обсяги агропродовольчого експорту належить узгоджувати з потребами внутрішнього ринку з метою запобігання його дестабілізації у разі суттєвого перевищення світовими цінами внутрішніх. Експортувати доцільно найбільш конкурентоспроможні (за ціновими і споживчими параметрами) види продукції, перелік яких має систематично розроблятися на основі аналізу світової кон'юнктури, стану внутрішнього ринку і поточних виробничих можливостей. Вітчизняні діючі й потенційні експортери повинні мати доступ до такої інформації.

Повномасштабна реалізація експортного продовольчого потенціалу можлива за умови формування і здійснення комплексу заходів державного сприяння відповідно до правил СОТ. Першочерговими кроками є виділення галузей експортної товарної спеціалізації агропродовольчого комплексу країни з

урахуванням рівнів світової конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції, а також розроблення регіональних програм розвитку агропродовольчого експорту на основі врахування зональної спеціалізації сільськогосподарського виробництва та необхідності охоплення цими програмами товаровиробників усіх форм господарювання. Недоцільно посилювати будь-якою державною підтримкою позиції великих трейдерів і тим самим погіршувати конкурентне середовище в сфері зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією, натомість треба сприяти розвитку регіональних та національних об'єднань сільськогосподарських збутових та переробно-збутових кооперативів як суб'єктів експортної діяльності. Необхідним є здійснення належного контролю якісної безпеки експортної продукції та адаптація вітчизняних стандартів до міжнародних вимог і законодавства ЄС з гігієни та якості харчових продуктів.

1. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / За ред. П.Т. Саблука. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005.
2. Вопросы сельского хозяйства в переговорах о присоединении к ВТО: Методическое пособие. — Женева: ЮНКТАД, 2001.
3. Зовнішня торгівля України товарами за січень-жовтень 2007 р. — К.: Державний комітет статистики України, 2007.
4. *Кваиа С.М.* Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика. — К.: Нічлава, 2000.
5. Международная торговля: рейтинг бюрократии и транспорта // www.washprofile.org.
6. *Осташко Т.* Сільське господарство в умовах СОТ та ЄС. — К: Ін-т сільського розвитку, 2005.
7. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека / Андрійчук В.Г., Власик О.С., Мокій А.І., Титаренко В.П. — К.: НІСД, 1996.
8. РФ вновь ограничила экспорт украинского молока // www.rbc.ua.
9. Сільське господарство України за 2006 р. — К.: Деркомстат України, 2007.
10. Соціальні та економічні наслідки вступу України до СОТ: експертні оцінки / Відп. ред. Ю. Привалов. — Львів: Українські технології, 2004.
11. Статистичний щорічник України за 2006 р. — К.: Деркомстат України, 2007.
12. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. В.О. Точиліна. — К.: Фенікс, 2004.
13. Agricultural Policies in OECD Countries: At a Glance — 2006 Edition. — Paris: OECD, 2006.
14. Economist Intelligence Unit // www.eiu.com.
15. Evolution of the Breakdown of EAGGF-Guarantee Expenditure for the Period 2001–2005. — 35th Financial Report on the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund. — Brussels: EU, 2006.
16. Foreign Agricultural Service // www.usda.gov.
17. FY2007 USDA Budget Summary and Annual Performance Plan // www.ers.usda.gov.
18. Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization // www.worldbank.org.
19. Main Policy Assumptions for Cereal Markets // www.oecd.org.
20. OECD-FAO Agricultural Outlook: 2005–2014. — Paris: OECD/FAO, 2005.
21. The Global Competitiveness Report 2006 // www.weforum.org.
22. Total Export Subsidies by Country, 1995–2002 // www.ers.usda.gov.
23. United States, European Union and Japan: Bound tariff averages by commodity group // www.wto.org.

4.4. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Останнім часом проблема нарощування експортного потенціалу лісових ресурсів України турбує все більшу частину фахівців та керівників відповідних установ. Водночас роз'язання проблем українського лісопромислового комплексу можливе на основі вдосконалення форм управління цим комплексом та нарощування інвестицій. Тому особливої актуальності набувають питання дослідження сучасного стану експортного потенціалу лісових ресурсів та визначення пріоритетів його подальшого розвитку в умовах вступу України до СОТ. Україна належить до малолісних та лісодефіцитних країн, але на її території ростуть цінні лісові масиви, які розташовані нерівномірно. Найбільша площа, яку займають ліси, знаходиться на Поліссі, в Карпатах та Подільській височині. Середня лісистість на 1996 р. за даними Державного комітету статистики України складає 15,6%.

Ліс – це не лише місце прекрасного відпочинку, чисте повітря, гриби та ягоди, цілющі рослини, а й величезне матеріальне багатство. Жодний ультра-сучасний матеріал не замінить тепло деревини у меблевих виробках, без лісоматеріалів не можливе жодне будівництво, без деревосировини не працювала б целюозна промисловість.

Ліс – легені Землі, її щит, її одяг. Середовище поширення лісу – гори, крутосхили і тому він є гарантом гідрологічного балансу річок, кисневої рівноваги атмосфери тощо.

На думку І.С. Мелехова, «ліс – найважливіша складова частина біосфери планети і її роль визначається не тільки величезним економічним потенціалом, а й безперервно зростаючим соціальним значенням, що впливає із здатності лісу сприятливо впливати на навколишнє середовище» [8]. Ліси виконують одночасно три функції: економічну, споживчу (джерело деревної і неде-рвної сировини), екологічну або захисну та соціальну. Великий екологічний, біологічний, економічний і соціальний потенціал лісів викликав у земної цивілізації розуміння їхнього розумного використання і репродукування.

Ліс як джерело сировини широко використовується в усіх галузях народного господарства і в повсякденному житті. Ми так звикли до оточуючих нас побутових речей, що часто не помічаємо з чого вони зроблені. Нелегко пере-рахувати всі види сучасного використання деревини. Чим інтенсивніше роз-вивається наука і техніка, поглиблюються наші знання про природу лісу, тим ширше використання в народному господарстві деревини та її похідних. Незважаючи на заміну деревини виробами із нових матеріалів, роль лісів у житті людського суспільства і потреба в лісоматеріалах безупинно зростає. Спожи-вання деревини у світі за останні 30 років збільшилось у два рази. Значення лі-сів у житті нашого суспільства настільки важливе, що питання його раціональ-ного використання і відновлення, лісорозведення, збереження і захисту завж-ди були в центрі уваги не тільки лісоводів, але й усієї громадськості. Ліси в

Україні повинні залишитися всенародною власністю і надалі. Це забезпечить їхнє збереження та раціональне використання.

Однак, серед новітніх досліджень проблем лісогосподарського комплексу недостатньо уваги приділено саме механізму вирішення проблеми нарощування експортного потенціалу, зокрема шляхом залучення іноземних інвестицій, підвищення конкурентоспроможності української продукції.

Економічна криза попередніх років також позначилася і на лісовій галузі. Підприємства з переробки деревини змушені були повністю або частково згортати виробництво. Через низьку платоспроможність населення виникли проблеми з реалізацією лісопродукції.

Сьогодні розвиток лісопромислового виробництва і отримання економічного доходу проводиться будь-яким способом. У цих умовах охорона лісових ресурсів, підпорядкована економічному розвитку, що не сприяє захисту довкілля, про що свідчать екологічні катастрофи в Україні.

Обмеженість лісів, нераціональне розміщення, низька експлуатаційна спроможність через екологічні мотиви, особливо в гірських регіонах, є основною причиною загострення стану і забезпеченням споживачів країни деревиною. Власними ресурсами Україна забезпечена лише на 30–35%.

Експортні можливості галузей лісового комплексу обмежені, з одного боку, невисокою якістю продукції, а з іншого – тим, що Україна є однією з найменш забезпечених лісом і деревиною країн Європи.

В структурі експорту України переважають лісоматеріали необроблені. За результатами 2004 р. їхня питома вага склала 81,3%. Переважно, це баланси та техсировина – низькоякісна, тонкомірною деревина для виробництва ДСП, целюлози тощо.

На зовнішньому ринку деревина і лісопродукція дорожча, ніж на внутрішньому, приблизно у 2–3 рази. Як наслідок, експорт лісу збільшується. Торік з України експортовано лісу та лісоматеріалів приблизно на 289,6 млн. дол. США, а це 126% порівняно з 2001 роком. Експортують лісопродукцію переважно недержавні фірми, тоді як частка державних складає 22% експорту.

І якщо попит на лісопродукцію всередині країни падає через низьку купівельну спроможність наших споживачів, то на Заході – навпаки зростає, особливо на цінні породи дерева. А така ситуація багатьох штовхає не тільки на браконьєрство, а й на контрабанду.

Тільки із Закарпатської області в 2000 р. експортовано 53 тис. м³ високоякісної круглої деревини та 290 тис. м³ пиломатеріалів. У товарній структурі експорту України переважає круглий ліс, пиломатеріали, частина меблів та чорнові меблеві заготовки, а експортерами виступають підприємства, засновані за участю іноземного капіталу.

Держлісгоспи практично забули про побічне користування лісом, всі ці функції виконують іноземні підприємці, які скуповують та експортують дикоростучі плоди, ягоди та гриби як сировину для виробництва екологічно чистої продукції і отримують величезні прибутки. Стан справ, у якому знаходиться сьогодні лісовий комплекс, можна назвати дійсно критичним. Лісовий комплекс сьогодні переживає складні проблеми – це екологічна криза, дефіцит лісових ресурсів, конкуренція із закордонними виробниками (низька якість віт-

чизняної продукції порівняно із закордонною), нестача інвестиційних ресурсів, застарілість техніки тощо.

Розвиток ринкових умов господарювання поставив перед працівниками лісу складні завдання у зв'язку з приватизацією державного майна і можливою зміною форм організації виробництва.

Основними напрямками розв'язання проблем розвитку лісового комплексу (лісогосподарського і лісопромислового виробництв) є: вдосконалення форм управління цим комплексом; комплексне використання наявних деревних ресурсів (власних та імпортованих); інтенсифікація відтворення лісів і користування лісом.

У ситуації, яка складається в Україні, визначальним є вибір форм організації виробництва – забезпечення реалізації основних принципів відтворення лісів, користування лісом, ефективної переробки лісосировинних ресурсів тощо.

Україна має значний експортний потенціал, тобто здатність суспільного виробництва країни виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів і послуг для зовнішнього ринку. Для експортного потенціалу України характерна наявність дешевої робочої сили, відносно розвинутої промисловості, значної сировинної бази. Але кожен з цих елементів має суттєві недоліки з точки зору світових стандартів.

На сьогодні експортний потенціал лісоматеріалів України використовується недостатньо через, по-перше, падіння обсягів вітчизняного виробництва та його технологічна відсталість поки що заважають Україні зайняти гідне місце на ринках далекого зарубіжжя. По-друге, розпад загального ринкового простору і руйнація напрацьованих раніше економічних зв'язків у межах СНД знижують ефективну торгівлю на ринках близького зарубіжжя. Проблему оптимізації експортного потенціалу України слід вирішувати з урахуванням конкретних внутрішніх та зовнішніх економічних умов, а також визнання суттєвої залежності вітчизняної економіки від зовнішньої торгівлі. Україна має можливості для поліпшення своїх позицій на зовнішньому ринку за умов проведення виваженої національної політики щодо збільшення експорту.

Основними акцентами експортної політики мають бути:

- у тактичному вимірі – нарощування обсягів експорту на традиційних ринках збуту для підтримки національної економіки і поступової її структурної перебудови, зміцнення національної безпеки України тощо;

- у стратегічному плані – створення довгострокових конкурентних переваг для реалізації експортних можливостей України на світовому ринку.

Найбільш дієвою й ефективною стратегією інтеграції України у світовий економічний простір є структурна перебудова економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту. Цього можна досягти шляхом загального поліпшення інвестиційного клімату і залученням інвестицій у лісогосподарську галузь. Ця стратегія включає такі важливі завдання:

- поновлення і розвиток експортного потенціалу та істотне поліпшення структури експорту. Україна володіє чималим ресурсно-виробничим потенціалом для експортних поставок лісогосподарської продукції. Це вимагає у найближчі роки переорієнтувати нагромаджений науково-промисловий потенціал на виробництво експортної продукції, з високим ступенем доданої

вартості освоїти порівняльні переваги, які полягають не тільки у достатніх природних ресурсах, а й наявних в Україні науково-технічних знаннях, високій кваліфікації й порівняно дешевій робочій силі, пріоритетних напрацюваннях тощо;

- підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних лісгосподарських підприємств на світовому ринку. Необхідною умовою розширення експортного потенціалу лісгосподарського комплексу є приведення якості і витрат виробництва продукції відповідно до вимог і умов конкуренції на світовому ринку. Це обумовлюється необхідністю поступового зближення внутрішніх і світових стандартів виробництва та якості продукції, забезпечення умов пріоритетного розвитку та розширення лісгосподарської галузі, яка володіє високим потенціалом зростання на світовому ринку;

- залучення іноземних інвестицій для технологічної модернізації. За нинішніх умов іноземні кредити є чи не єдиним реальним джерелом довгострокових, крупномасштабних інвестувань, хоча значна їхня частина, як засвідчує аналіз, використовується вкрай неефективно (у формі прихованих субсидій споживача), що не сприяє збільшенню потенціалу.

До загальних напрямків реалізації основних принципів сталого розвитку галузі віднесено:

- охорону навколишнього середовища;
- раціональне використання ресурсів (природних, трудових, фінансових, виробничих тощо);
- технологічне переоснащення і реструктуризація підприємств;
- удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури.

Експортна діяльність є важливою складовою функціонування економічної системи будь-якої країни, тому насправді принциповим є адекватний вибір підходів щодо пов'язаних із нею макроекономічного регулювання адміністративними та економічними методами та організації господарського життя.

В умовах погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків важливим елементом адміністративних методів державної політики сприяння реалізації експортного потенціалу є розвиток і зміцнення інформаційної бази процесу забезпечення функціонування підприємств у зовнішньоекономічному середовищі. Тому провідне місце серед проблем ефективної експортної діяльності повинне належати створенню загальнодоступної системи інформаційного забезпечення суб'єктів експортної діяльності. Адже формування і активна реалізація експортного потенціалу не можуть бути раціональними за відсутності достовірної інформації про поточні і перспективні потреби зарубіжних ринків і умови діяльності та державне регулювання на них, про наявні в регіоні можливості для задоволення потреб зарубіжного ринку, про фірми-конкуренти і про потенційні фірми-партнери тощо. Без надійної інформаційної бази важко розраховувати на серйозні успіхи регіонального експорту. Уряд має взяти на себе основну турботу щодо зміцнення інформаційно-консультаційної служби, щоб кожен експортер (не тільки лісопродукції) мав можливість отримати необхідну інформацію.

Доцільно терміново розробити та затвердити державну програму розвитку експортного потенціалу України, важливою складовою якої має стати формування потужного експортного потенціалу лісопромислового комплексу. Така загальнодержавна програма має передбачати системну узгодженість всього спектру складників економічної політики держави, зорієнтованих на розв'язання стратегічних завдань зовнішньоекономічного розвитку суспільного виробництва. Вона має обов'язково містити активні і дієві конкретні заходи щодо нарощування обсягів української експортної продукції високого ступеня обробки та наукомістких виробів, посилення впливу держави на формування всезростаючих потоків на основі географічної диверсифікації. При цьому необхідним є державне забезпечення гармонізації вітчизняної системи стандартизації та сертифікації експортних товарів та послуг із відповідними системами країн-імпортерів української продукції лісопромислового комплексу.

З урахуванням зазначеного ми пропонуємо розглянути можливість запровадження в Україні додаткових заходів, а саме:

- запровадження пільгового кредитування виробників зорієнтованих на експорт, особливо наукомісткої та високотехнологічної лісопродукції;
- створення системи спеціалізованих страхових компаній за участю держави та приватних капіталів, у тому числі для страхування експортних ризиків, кредитів та інвестицій за кордоном;
- надання права підприємствам-виробникам лісопродукції використовувати певну частку валютних надходжень на просування своєї продукції на зарубіжних ринках.

Викладені вище теоретико-методологічні положення та практичні рекомендації щодо формування і нарощування конкурентоспроможного експортного потенціалу мають сприяти здійсненню структурної перебудови лісового комплексу України, підвищенню рівня ефективності сучасної системи господарювання. У зв'язку з цим, пріоритетне завдання всіх господарських суб'єктів та вищих інституційних органів управління економікою полягає у сприянні практичної реалізації науково-обґрунтованих положень щодо створення і практичної підтримки на належному рівні в Україні потужного та ефективного експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників.

1. Лісовий Кодекс України. – К., 1994.
2. Про підсумки соціально-економічного розвитку України у 2005 році та заходи щодо поліпшення економічної ситуації: Постанова КМУ від 13.03.2006 №273 // www.rada.kiev.ua.
3. Концепція реформування та розвитку лісового господарства: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.04.2006 р. №208-р // www.rada.kiev.ua.
4. *Бойко Я.М.* Еколого-економічні засади діяльності лісопромислового виробництва – основа сталого розвитку регіону. – Ужгород: УжНУ, 2001.
5. *Бойко Я.М., Студеняк П.Ю., Ледней О.П.* Порівняльна характеристика лісових ресурсів прикордонних регіонів України і окремих країн Європи. – Ужгород: УжНУ, 2001.
6. Карпатський євросерегійон. 5 років діалогу та співробітництва. – Ужгород, 1998.
7. *Кушнір Ю.Б.* Побічне лісокористування: еколого-економічний аспект. – Ужгород: УжНУ, 2001.
8. *Мелехов І.С., Свіриденко В.І.* Лісівництво. – К.: Вища школа, 1992.
9. *Новицький В.Є.* Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003.
10. *Педос В.А.* Торговельні партнери України. Інформаційно-аналитический справочник. – К., 2000.
11. *Петровці М.М.* Корисні копалини Закарпаття / Управління з питань економіки і власності Закарпатської обласної держ. адміністрації. – Ужгород: Патент, 2001.
12. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К., 2005.
13. Хто в лісі хазяїн?... // Деревообробник: Всеукраїнська галузева газета. – 2001. – 2 грудня.

4.5. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНІ УМОВИ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ БІОЕНЕРГЕТИКИ

Для міжнародної торгівлі та вступу України до СОТ важливе значення відіграє гармонізація національних стандартів України з міжнародними та європейськими стандартами. Гармонізація національних стандартів з міжнародними дозволяє відкрити ринки для певних видів продукції, сприяючи розширенню ринків збуту цієї продукції, а також імпортувати продукти та технології, розроблені за кордоном тощо.

Стандартизація – діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі та сприянню науково-технічному співробітництву.

Держспоживстандарт України розробив Державну програму стандартизації на 2006–2010 роки (постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2006 року №229), яка передбачає, серед іншого, перегляд міждержавних стандартів ГОСТ, що були розроблені до 1992 р., і приведення їх у відповідність до Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ (наказом Держспоживстандарту України від 5 червня 2007 року №122 «Про внесення змін до наказу Держспоживстандарту України від 13 березня 2006 року №77» (зміни стосуються розподілу міждержавних стандартів, затверджених до 1992 р., за роками їх перегляду та виконавцями) та наказ Держспоживстандарту України від 5 червня 2007 року №123 «Про закріплення міждержавних стандартів за технічними комітетами стандартизації України»). Розроблено графік гармонізації українських національних стандартів до міжнародних, за яким рівень гармонізації національних стандартів до 2010 р. має становити 60–70%, але, на жаль, спостерігається значне відставання у темпах гармонізації стандартів, і середній рівень гармонізації у всіх галузях господарства складає близько 40% [6]. Визнання ряду міжнародних стандартів, а також гармонізація наявних українських стандартів з міжнародними та європейськими здійснюється Держспоживстандартом України відповідно до Закону України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». Всього за 2006–2010 роки в Україні мають бути прийняті 8750 гармонізованих національних стандартів, для чого прийнято План державної стандартизації для виконання Угоди про технічні бар'єри в торгівлі шляхом підвищення темпів гармонізації технічного законодавства.

Сертифікація є процесом, за якого незалежна третя сторона, що називається органом сертифікації, оцінює якість управління відносно набору визначених вимог (стандартів), після чого видається підтвердження того, що продукт чи процес відповідає вимогам, визначеним у стандартах. Сертифікація може стосуватись таких галузей, як лісове господарство, сільське господарство тощо і має на меті зменшення негативного впливу на довкілля та підвищен-

ня рівня обізнаності споживачів щодо якості продукту. Впровадження системи сертифікації можна розглядати також як один з методів нетарифного регулювання конкурентоспроможності сировини для виготовлення біопалива. Конкурентоспроможність сировини чи готового продукту визначається співвідношенням ціна/якість, але при цьому також враховуються екологічні, технологічні та інші аспекти, що характеризують якість продукції. В лісовому господарстві в Європі сертифікацію було введено у 1993 р. як ринково обґрунтований механізм проти знеліснення у тропіках (тобто проти надмірного вирубування лісів в тропічній зоні для експорту деревини в Європу), що призвело до втрати біорізноманіття.

Можна виділити таких основних агентів, що мають відношення до сертифікації:

Уряд – розробляє інструменти сертифікації з метою більш досконалого управління галуззю; надає інформацію для розробки відповідних механізмів управління.

Виробники біоенергії чи сировини для неї – за допомогою сертифікації отримують доступ на ринок; сертифікація надає інформацію щодо виробничого процесу, а також сприяє диференціації продукту з-поміж аналогічних.

Споживачі біоенергії чи сировини для неї – за допомогою сертифікації отримують інформацію про якість чи технічні стандарти продукту, що впливає на попит на цей продукт.

Галузь біоенергетики – за допомогою сертифікації отримує інформацію щодо походження та якості сировини, продуктів чи послуг.

Органи сертифікації – підтверджують технологічні характеристики якості сировини/продукту, проводять процедуру відповідності.

Першими міжнародними системами сертифікації енергії з відновлюваних джерел можна вважати EUGENE Network (European Green Electricity Networks) та Green Gold Label, які вперше представили маркування електроенергії, отриманої з біомаси. Система сертифікації Green Gold Label була розроблена датською компанією Essent, і включає виробництво, переробку, транспортування енергії. Система якості Green Gold Label має на меті відслідковування біомаси від заводу, де її перероблено, до джерела її походження, а також забороняє вміст будь-яких забруднюючих речовин чи матеріалів, шкідливих для довкілля [17]. Eugene Green Energy Standard є міжнародним стандартом, що підтримує міжнародні схеми маркування на підтвердження того, що вони пропонують дійсні переваги для довкілля. Стандарт розроблено з метою підтримки виробництва та використання додаткових відновлюваних джерел енергії для виробництва електроенергії.

Система сертифікації дозволяє також уникнути потенційних негативних явищ, що можуть виникнути внаслідок торгівлі та споживання біомаси.

Зростанню міжнародної торгівлі біоенергією значно сприяє внутрішня політика країн-учасниць, що стимулює попит на продукцію біоенергетики, а також загальна енергетична політика. Міжнародна торгівля біомасою, наприклад, в Північній Європі стала активно розвиватись у 1990-их роках для забезпечення сировини у сфері комунального опалення, коли Данія та Швеція стали найбільшими імпортерами біоенергії, і вже у 2001 р. торгівля твер-

дим біопаливом, таким як пелети та щепа в Європі досягли 50 ПДж. Найбільші обсяги торгівлі деревиною спостерігались з країн Балтії до Швеції та Данії, що в результаті призвело до істотного знеліснення в цих країнах, особливо у Естонії. Фінляндія експортує деревину до решти Скандинавських країн, а центральноєвропейські країни, такі як Нідерланди та Німеччина, торгують між собою. Канада експортує біопаливо до Швеції, а Італія імпортує біопаливо з країн Північної Африки. Сировину для виробництва рідкого біопалива, пелети, брикети та щепу більш вигідно купувати за кордоном, тобто експортні ціни є нижчими, ніж власне виробництво аналогічного продукту (якщо таке виробництво взагалі можливе), навіть з врахуванням вартості транспортування. Так, латвійські експортні ціни на щепу, пелети та брикети склали відповідно 2,6, 3,7 і 3,5 євро/ГДж у 1998 році. Розглядаючи можливості України як країни-експортера біоенергії чи сировини (переважно до країн ЄС) важливими є чотири документи ЄС – «Зелена Книга» 1996 р., що передбачає споживання енергії з відновлюваних джерел на рівні 12% до 2010 р. для ЄС-15. «Біла книга» (1997) передбачає споживання 5700 ПДж енергії з біомаси у 2010 р., і Директива Ради Європи та Європарламенту «Про стимулювання використання біопалива або інших відновлювальних видів палива на транспорті» 2003/30/ЄС від 2003 р., що передбачає споживання біопалива на рівні 5,75% у 2010 р., «Зелена Книга» Європейської Комісії «Назустріч Європейській стратегії безпеки енергопостачання» від 29.11.2000 передбачала споживання біопалива до 2020 року на рівні 20%, але Рішенням президентів країн-членів ЄС 7224/1/07 від 02.05.2007 рівень споживання біопалива до 2020 р. було зменшено до 10%, оскільки виявилось нереальним досягти рівня споживання 20% до 2020 р., і навіть 5,75% до 2010 року.

Стандарти продукції біоенергетики можуть гарантувати збереження ресурсної бази та діяльність, прийнятну для довкілля. Деякі форми сертифікації, розроблені спільно урядом та галуззю, потрібні для гарантування того, що сировина виробляється з урахуванням економічних, соціальних та екологічних вимог. Це важливо з огляду на зростання уваги до обсягів викидів парникових газів, складної екологічної ситуації, погіршення стану ґрунтів, проблеми знеліснення, а також необхідності утилізації деяких продуктів тваринництва. Такі екологічні та соціальні стандарти можуть базуватися на наявних стандартах для лісового господарства та для традиційного палива. Вони повинні бути достатньо сильними та дієвими для того, щоб мінімізувати вплив на соціальну сферу та на довкілля внаслідок введення біопалива.

Для сертифікації продукції використовуються різні нормативно-технічні документи, стандарти, а до експортної продукції також застосовуються міжнародні і національні стандарти інших країн. Національним органом, що регулює процес сертифікації в Україні, є Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. В Україні є власна система сертифікації УкрСЕПРО, діють міждержавні стандарти ГОСТ. Сертифікація продукції в Україні розділяється на обов'язкову й добровільну. Добровільна сертифікація може проводитись підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами, що взяли на себе функції органу з добровільної сертифікації, а також органами, акредитованими в державній системі сертифікації.

Таблиця 1. Види міжнародних систем сертифікації біомаси та час їх вступу в дію [18]

	EUGENE	Ecolable UZ 46	Bra Miljoevel	Ecoenergia	Milieukeur	Green Power	Green-e	Environmental Choice	Greener Strom Label	Ok-power
Введення в дію		2005	2002	2000	2005	2004	2004	2003	2001	2004
Країна/регіон	Європа	Австрія	Швеція	Фінляндія	Нідерланди	Австралія	США	Канада	Німеччина	Німеччина
Енергетичні культури	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Лісома-теріали	X	X	X	X		X				
Пелети, чіпси		X		X						
Залишки вирубки дерев	X	X		X		X	X	X	X	
Біогаз чи рідкі палива		X		X				X		
Залишки с/г рослинництва	X	X		X			X	X		

Свідчення про визнання сертифікатів імпортованої продукції в Україні видається Державним комітетом України по стандартизації, метрології й сертифікації або уповноваженим (акредитованим) ним органом [10]. Основними документами, що регулюють процес сертифікації в Україні, є Документ Співдружності Незалежних Держав від 13.03.92 Угода про проведення узгодженої політики в галузі стандартизації, метрології і сертифікації, Декрет Кабінету Міністрів «Про стандартизацію і сертифікацію» від 11.06.97 №333/97-ВР; Закон України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів «Про стандартизацію і сертифікацію» від 11.06.97 №333/97-ВР; Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.91 р. №1024-ХІІ-ВВР; та Закон України «Про стандартизацію» №2408-ІІІ від 17 травня 2001 року.

Для виробництва та використання біопалива важливими є Правила обов'язкової сертифікації алкогольних напоїв, затверджені наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 13 вересня 1996 р. №379; Правила обов'язкової сертифікації нафти та нафтопродуктів, затверджені наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 16 січня 1997 р. №19; Правила обов'язкової сертифікації машин сільськогосподарських для рослинництва, тваринництва, птахівництва і кормовиробництва, затверджені наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 17 січня 1997 року №24.

Якість, хімічні та технічні властивості біопалива потребують особливої уваги. Існує багато видів рослинної олії, яка різниться за своїми паливними властивостями та хімічними характеристиками. ЄС, Бразилія та США розробили свої унікальні стандарти біопалива, і продовжують вдосконалювати їх. Зважаючи на те, що у світі зростає потреба у біопаливі, необхідно розробити міжнародні стандарти, які б уможливили торгівлю цим товаром. При цьому є ряд показників вимог до біопалива, які є однаковими для ЄС та США, а є параметри, які між собою відрізняються. Схожими є вимоги щодо вмісту міді, хлору, метанолу, сірки, вмісту спирту, рівня кислотності. Розбіжності є щодо вмісту води, денатурату, сульфатів, фосфору, густини, електропровідності тощо.

Біопаливо потрібно доводити до певних стандартів для оптимальної роботи у двигунах внутрішнього згорання. Спеціально розроблені flexible-fuel транспортні засоби можуть працювати на пальному з різним вмістом етанолу. В Європі біодизельні суміші з часткою біодизелю не більше 20% допускаються виробниками двигунів для більшості дизельних двигунів, і в деяких випадках дозволяється навіть 100% вміст біодизелю. Інші види біопалива, такі як необроблена рослинна олія, метанол, ди-метил ефір та біогаз потребують серйозних модифікацій двигуна.

Стаття 12 Закону України «Про розвиток виробництва та споживання біологічних видів палив» передбачає, що стандартизація у виробництві біопалива має на меті встановлення комплексу норм, правил, вимог, показників щодо технології виробництва та споживання біопалива, його якості, екологічної безпеки, безпеки для здоров'я. Стандарти мають містити показники споживчої якості кожного виду біопалива, а також мають бути основою для всіх розрахунків щодо різних показників біопалива.

В Україні ряд установ проводять дослідні роботи з визначення якості біодизелю різних українських виробників, виготовленого з різних видів олії, підготовки рекомендацій щодо розробки українського стандарту на біодизель. Так, ДП «Буковинастандартметрологія» готує нормативну документацію, та документи щодо впровадження у виробництво біопалива, виготовленого на базі Лужанського експериментального заводу. Проект «Розробка та впровадження альтернативних палив рослинного походження для дизельних двигунів», виконаний Луганським національним аграрним університетом, ДП «Луганськстандартметрологія», ПП «Хімпостачальник» та Східноукраїнським національним університетом, в ході якого порівнювались характеристики біодизелю, виробленого ТОВ «Біодизель – Луганськ», ПП «Хімпостачальник», агрофірми «Зоря» (Білокуракінський р-н Луганської обл.), ПП «ЛК Експорт імпорт» (м. Харків), показав, що біодизель, який виготовляється в Україні, не відповідає стандарту EN 14214, і лише біодизель, виготовлений ТОВ «Біодизель – Луганськ», ПП «Хімпостачальник», відповідає показнику ККД двигуна, передбаченого у стандарті EN 14214 [4]. В Україні Міністерство аграрної політики разом з МінАПК, Мінприроди, УкрНПІНП «МАСМА», НДІ «Екобіотехнології», та Харківським національним технічним університетом у 2006 р. розробили український стандарт на біодизель, що називається «Паливо моторне. Метиллові естри жирних кислот для дизельних двигунів. Технічні вимоги і методи досліджень» [3]. Цей стандарт на біодизель є аналогом європейського EN14214, що дозволяє гармонізацію українського законодавства щодо виробництва біодизелю з міжнародними вимогами, однак стандарт ще не затверджений. Також є галузевий стандарт України 24.14-37-561 від 1.06.2007, але потрібен національний стандарт.

В Україні є досвід виробництва та впровадження на спиртових заводах аналогу паливного етанолу – високооктанової кисневмісної добавки (ВКД) до бензину. Технічний комітет зі стандартизації і допуску до застосування продуктів нафтопереробки та нафтохімії «Нафта-Стандарт» дав дозвіл на застосування у бензинах 6% ВКД. Також було розроблено ще один аналог біоетанолу – паливо БЮ-100. На підставі Експертного висновку за №01/06 від 11.04.06 щодо наявності в паливі ознак альтернативного палива виданого Випробувальним центром УкрНДІнафтопереробки «МАСМА» було визначено, що це паливо підлягає внесенню до Реєстру альтернативних видів з видачею відповідного свідоцтва.

В цілому в Україні виробництво та реалізація біодизелю не регламентується законодавчо, не розроблено нормативно-технічної документації на рецептуру сумішей із біодизелю, проблематично використовувати біодизель для наявних транспортних засобів, виробники нових транспортних засобів не зацікавлені давати гарантію на свої вироби при використанні біопалива, використання біодизелю може призвести до значних технічних проблем, і, звичайно, такий продукт неможна експортувати. Наявність національного стандарту на біодизель може стати одним з факторів, що сприятимуть створенню великих підприємств з виробництва біодизелю.

Лісова сертифікація. Сертифікація лісу та лісової продукції – оцінка відповідності системи ведення лісового господарства встановленим міжнарод-

ним вимогам щодо управління лісами та лісокористування на засадах сталого розвитку. Метою лісової сертифікації є забезпечення економічно, екологічно і соціально збалансованого ведення лісового господарства. Організація та проведення лісової сертифікації здійснюються відповідно до порядку, що встановлюється центральним органом виконавчої влади з питань лісового господарства за погодженням з центральними органами виконавчої влади з питань економічної політики та охорони навколишнього природного середовища [2].

В контексті міжнародної торгівлі енергією з відновлюваних джерел сертифікація відіграє важливе значення, оскільки дозволяє уникнути надмірного використання лісових ресурсів для отримання енергії, а також відслідковувати походження тої чи іншої партії сировини, та гарантувати її якість. Наявність сертифікатів на лісову продукцію може підвищити конкурентноздатність такої продукції, особливо на ринках деяких європейських країн, що приділяють значну увагу екологічним питанням (Велика Британія, Данія, країни Бенілюксу, Австрія, Німеччина), а тому готові платити на 12–15% більше за сертифіковану продукцію, ніж за звичайну. Так, уряд Нідерландів вимагає збільшення частки імпортованої сертифікованої деревини, а торгівельні компанії встановлюють внутрішні зобов'язання стосовно обсягів імпорту сертифікованої деревини (до 75% від загальної кількості до 2009 р.). Сертифікація підтверджує екологічну безпеку використання лісоматеріалів, що є важливим для України стосовно деревини, яка містить допустимий рівень радіонуклідів внаслідок аварії на ЧАЕС.

Сертифікована деревина відповідним чином маркується, тож споживач може прослідкувати її походження, що в цілому сприяє зменшенню самовільних вирубок деревини на експорт. У 2003 р. Український науково-дослідний інститут лісового господарства та агролісомеліорації запропонував рекомендації щодо розробки проекту лісової сертифікації. З 2004 р. Світовим банком, Світовим фондом дикої природи та консалтинговою фірмою GFA Terra Systems було розпочато підготовку проекту стандартів лісової сертифікації в Україні. Лісова сертифікація є добровільною [7], що, серед інших факторів, дещо сповільнює темпи її впровадження в Україні, але вона має важливе значення для торгівлі деревиною на зовнішніх ринках, крім того, міжнародне співробітництво є одним з основних факторів для її розвитку. У грудні 2005 р. було впроваджено Сертифікат походження деревини, за умовами якого для експорту будь-якої лісосировини з України потрібно отримати сертифікат в управлінні лісового господарства, що має на меті обмежити обсяги нелегального експорту. Стаття 2 Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» забороняє експорт лісоматеріалів та пиломатеріалів цінних порід дерев, та передбачає, що експорт лісоматеріалів та пиломатеріалів можливий лише за наявності сертифікату, що підтверджує законність придбання лісоматеріалів, зазначених у відповідному сертифікаті. Сертифікат має видаватись центральним органом виконавчої влади у сфері лісового господарства згідно тимчасового Порядку видачі сертифіката про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів, затвердженого Кабінетом Міністрів України. З формулювання статті випливає, що експорту-

вати лісоматеріали можуть лише посередники, а не такі власники-виробники лісоматеріалів, як, наприклад, держлісгоспи. Ця неточність була усунута Тимчасовим порядком видачі сертифіката, і дозволяє продаж лісоматеріалів усім експортерам, а не лише тим, що придбали лісоматеріали.

В світі діє декілька схем лісової сертифікації, серед яких найбільш поширеними є схеми Лісової опікунської ради [16] (Forest Stewardship Council – FSC) (частка у відсотках від загальної частини сертифікованих лісів – 49%), Programme for the Endorsement of Forest Certification (PEFC) (31%), 30% – SFI (Sustainable Forestry Initiative), 16% – CSA (Canadian Standards Association) [14]. За схемою FSC в Україні у 2000 р. було створено «Українську Групу Сертифікації» (CERTIFIVE Group Ukraine), яка щорічно сертифікує 360 тис. куб. м лісопродукції. У світі за схемою FSC сертифіковано близько 76 млн га лісів у 70 країнах. В Україні за цією схемою сертифіковано 800 тис га лісів. У 2006 р. було розпочато дворічний голландсько-український проект «Сприяння збалансованому веденню лісового господарства в Україні» [11]. Проект має на меті, серед іншого, покращення торговельних відносин у лісовому секторі між Нідерландами, Україною та іншими країнами Західної Європи.

У світовій практиці почали відмовлятися від несертифікованої продукції, в першу чергу з тропічних лісів. Щорічно починаючи з 1999 р. в світі обсяги сертифікованої продукції зростають на 50% [13]. Зростання експорту лісоматеріалів з України зумовлено зростанням попиту на ці матеріали на зовнішніх ринках, а також відсутністю обладнання для глибокої переробки деревини в Україні.

Сертифікація лісу в Україна має свої ризики та недоліки, основні з них такі:

- низький попит на сертифіковану продукцію всередині країни;
- відсутність прийнятої внутрішньої системи українських стандартів;
- сертифікація за різними схемами (FSC, PEFC, CSA) не дозволяє прогнозувати розвиток ринку;
- розходження між українським та європейським законодавством.

Сертифікація продукції біоенергетики є важливою, але її роль не слід переоцінювати, оскільки цей інструмент не вирішує екологічні чи економічні проблеми, що виникли внаслідок нераціонального користування землею чи лісом. Іноді схеми сертифікації розроблені так, що їх надзвичайно складно впроваджувати, тобто вони стають додатковою перешкодою на шляху до міжнародної торгівлі продукцією біоенергетики. Розглядаючи торгівлю рідким біопаливом, і пам'ятаючи, що торгівля рідким біопаливом стала поширюватись порівняно недавно, наявні міжнародні стандарти для біопалива потребують уточнення щодо визначення стандартів, використання природних ресурсів, соціальних переваг тощо. Незважаючи на це, стандартизація та сертифікація може сприяти і міжнародній торгівлі, і носити протекціоністський характер, і сприяти виробництву безпечної та чистої продукції.

1. Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів: Закон України від 08.09.2005 №2860-IV // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про внесення змін в Лісовий кодекс України: Закон України №3404-IV від 8.02.2006 // zakon1.rada.gov.ua.

3. В Україні розробили стандарт на біодизель // www.agroconf.org.
4. Впровадження енергозберігаючих технологій на Луганщині 16.09.2007 // www.lindex.net.ua.
5. Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики // www.dssu.gov.ua.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали за результатами діяльності у сфері стандартизації в I півріччі 2007 року // www.dssu.gov.ua.
7. *Кравець П.* Стандарти лісової сертифікації: якими їм бути в Україні // *Деревообробник.*— 2004.— №4(94).— 17.02.2004.
8. Лісова галузь. Сертифікація лісів // woodex.com.ua.
9. Міжнародні стандарти // www.fuelalternative.com.ua.
10. Сертифікація продукції // yurist-online.com.
11. Сприяння збалансованому управлінню лісами в Україні // www.smuf.com.ua.
12. *Трегобчук В.М., Пасхавер Б.Й.* Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках. — К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007.
13. *Чечелюк П.* Чи потрібна Україні сертифікація лісу? // *Дзеркало тижня.*— 2003.— №10(435).— 15–21.03.03.
14. 2007 Global Forest, Paper and Packaging Industry Survey Report. PriceWaterhousecoopers // www.pricewaterhousecoopers.sport.hu.
15. Bioenergy Project Development & Biomass Supply-2007. Iinternational Energy Agency.
16. Forest Stewardship Council // www.fscus.org.
17. Green Gold Label // www.controlunion.org.
18. Overview of recent developments in sustainable biomass certification // www.bioenergytrade.org.

4.6. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЛІЦЕНЗІЯМИ

Світове співробітництво буде своєю економіку за законами і правилами світового ринку. Сьогодні на ньому склалася така ситуація, що технічні розробки і технології відіграють у світовій торгівлі більш важливу роль, ніж торгівля готовою продукцією.

У пріоритетних наукомістких галузях виробництва важко знайти відомих у світі виробників конкурентоспроможної продукції, які не використовують чужі чи не пропонують на ринку власні новітні розробки як об'єкти ліцензій.

В Україні внутрішній ринок ліцензій лише формується, проте він має значні перспективи і за правильної державної політики може бути ефективним. Цілком очевидно, що задачу розвитку провідних галузей виробництва і піднесення економіки практично неможливо вирішити без активного виходу вітчизняних підприємств на світовий ринок ліцензій.

Україна, яка прагне увійти до світового ринку, повинна мати власний юридичний інструментарій і правовий механізм, що відповідають світовій практиці. На жаль, Україна таких апробованих атрибутів міжнародної торгівлі ліцензіями ще не має. А це, у свою чергу, зумовлює велику ймовірність продажу за безцінь перспективних розробок, безповоротної втрати Україною науку та об'єктів патентованих винаходів.

Ліцензуванням називається процес видачі дозволу на певну діяльність, наприклад, виробництво відомої продукції. Ліцензія наділяє одержувача правом, якого він до цього не мав. Ліцензії – це договори, укладені з урахуванням правових норм, у яких містяться умови (обмеження) застосування ліцензії [8]. Два види ліцензій безпосередньо стосуються конкурентної політики.

Перший вид – це ліцензії, що видаються урядом особам чи підприємствам, які займаються конкретною виробничою діяльністю. Система ліцензування існує стосовно регулювання роботи засобів зв'язку (радіо і телебачення), професійної діяльності (лікарі), сфери послуг (банківська справа, продаж алкогольних напоїв тощо). Умови видачі ліцензій не скрізь однакові, і зазвичай, видача ліцензій супроводжується накладенням обмежень на підприємство-одержувача. Ці обмеження стосуються ціни, якості або обсягу наданих послуг. Державна ліцензійна діяльність є серйозною перепорою для виходу на ринок осіб чи фірм (підприємств), що бажають зайнятися підприємницькою діяльністю в галузі, яка ліцензується.

Другий вид ліцензій застосовується у сфері авторського права і патентів. Дозвіл (у формі ліцензії) видається власником права іншій стороні з метою видання, відтворення або купівлі (продажу) інтелектуальної власності. Власники ОПВ ліцензують інших осіб на використання або виробництво того чи іншого предмета в обмін на фіксований гонорар або пайку від отриманого прибутку.

Обмін науково-технічними досягненнями є економічним явищем, породженим об'єктивними закономірностями розвитку світової економіки, яке

уособлює відносини купівлі-продажу результатів наукових досліджень і розробок.

Раціональне використання новітніх закордонних досягнень науки і техніки через закупівлю ліцензій у іноземних фірм набуває усе більшого значення, забезпечуючи таким чином прискорення темпів науково-технічного прогресу і підвищення ефективності виробництва.

Придбання ліцензій дає змогу, крім цього, заощаджувати час, відмовившись від проведення власних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, і спрямувати зекономлені трудові та матеріальні ресурси на інші потреби, дістаючи додатковий економічний ефект від виробництва і експлуатації продукції.

Ліцензійна торгівля спричиняє необхідність оцінки економічної ефективності продажу ліцензій і закупівлі результатів чужих досліджень та розробок замість проведення власних НДДКР чи освоєння власного виробництва. Це стосується усіх фірм і підприємств, тому що ліцензійні відносини є універсальним інструментом, яким можуть скористатися практично всі, незалежно від їхньої спрямованості, чисельності, обсягу робіт тощо.

Аналіз світової практики обміну науково-технічними досягненнями свідчить про величезне значення торгівлі ліцензіями практично в усіх галузях промисловості, яка має стійку кон'юнктуру, великий обсяг, номенклатуру поставчань і характеризується довгостроковими міжнародними угодами [12].

В Україні торгівля ліцензіями, хоча і має тенденцію до зростання, але ще не набула поширення. Незважаючи на актуальність питання, економічні аспекти ефективності торгівлі ліцензіями ще не розроблено таким чином, аби відповідати сучасним вимогам. Зокрема, методологічно нерозв'язана проблема визначення економічної ефективності продажу і купівлі ліцензій. Відсутність науково обґрунтованих методик може призвести до втрати економічної вигоди.

Проблема створення теорії ефективності ліцензійних відносин полягає в поєднанні багатьох дисциплін, передусім техніки, економіки і політики. У розв'язанні проблеми є рівно значними всі три складові, які неодмінно мають розглядатися в сукупності.

Аналіз технічної доцільності результату ліцензійного договору полягає у виявленні переваг варіантів ліцензій і власних досліджень та розробок на підставі технічних показників, які застосовуються за комплексного аналізу.

Технічні показники мають постійний масштаб виміру, позаяк оцінюються в натуральних одиницях, що важливо для співставлення техніки, технології різних країн. Для виявлення економічного ефекту технічні показники доцільно привести до порівняльного вигляду.

Дані вибіркового обстеження критеріїв оцінки ефективності ліцензійних договорів іноземних фірм свідчать про ті фактори, яким надається особливого значення за оцінки переваг того чи іншого ліцензійного договору. Серед найпоширеніших критеріїв у практиці, наприклад, американських фірм особливе значення мають такі, як зміна тенденцій в обсязі продажів, розмір ліцензійної винагороди, ступінь проникнення на ринок, частка продажу на даному ринку, а також якість продукції, виготовленої на підставі ліцензійного договору [10]. Тобто ті показники, які мають економічне підґрунтя.

Економічний аналіз дає змогу дати узагальнену оцінку порівнюваних варіантів техніки, перейти від оцінки окремих параметрів до оцінки сукупності їхніх якостей у цілому і установити економічний ефект, який можна отримати від придбання і освоєння ліцензії, в порівнянні з власними розробками.

Від правильно проведеного попереднього аналізу багато в чому залежать рівень і якість продукції, які досягаються згодом, терміни її освоєння та економічні показники використання нововведення. Характер процесу придбання науково-технічних досягнень і специфіка їх використання мають деякі загальні закономірності, знання яких дає змогу розробити оцінювальний апарат, що передуює проведенню розрахунків економічної ефективності використання результатів ліцензійного договору. Як попередній комплексний аналіз доцільності придбання ліцензії, можна запропонувати попередню оцінювальну систему (див. рис. 1).

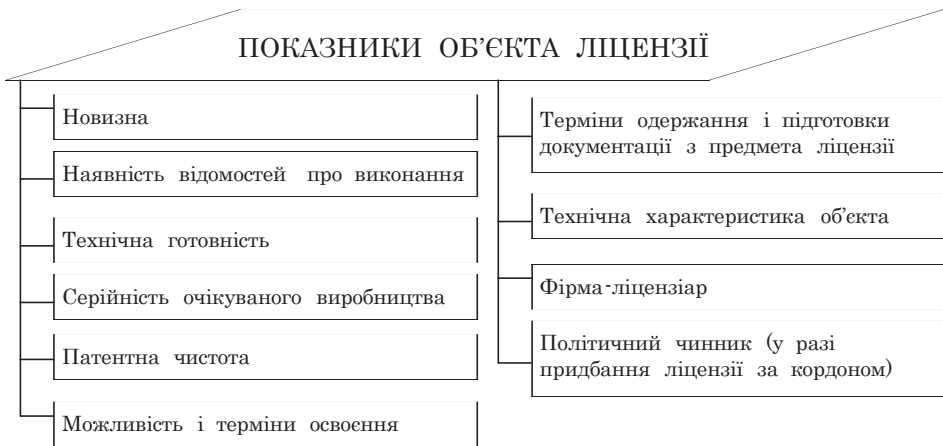


Рис. 1. Показники для попередньої оцінки доцільності купівлі ліцензії

Новизна. Категорія новизни має безпосередній зв'язок із науково-технічним рівнем об'єкта дослідження. Зазвичай, результат розробок може містити нові технічні рішення вузлів, окремих деталей, операцій тощо. Залежно від ступеня новизни об'єкта дослідження, від його патентного захисту змінюється значення чинника часу ефективного функціонування техніки до настання її морального старіння, що впливає на величину економічного ефекту від впровадження результатів ліцензійного договору.

Наявність відомостей про використання. Така інформація дає можливість зробити попередній висновок про можливість практичного використання запропонованого технічного рішення, яке є цікавим для ліцензіата.

Технічна готовність. Аналіз усіх ланок складного ланцюга, який поєднує науку з виробництвом, показує, що найбільш слабкою з них є практична реалізація досягнень науки. Це пояснюється надто тривалими термінами розробки й одержання результатів реалізації наукових досліджень. Причина, як правило, полягає в тому, що недостатньо уваги приділяється техніко-економічному обґрунтуванню наукових розробок, в результаті чого підприємства відмовляються від впровадження неапробованих розробок.

Серійність очікуваного виробництва. Серійність об'єкта визначає межі впровадження результатів дослідження у виробництво, чинить суттєвий вплив на величину очікуваного економічного результату [1].

Патентна чистота. Показник, який визначає можливість створення, використання та продажу об'єкта техніки без порушення прав за чинними патентами.

Терміни одержання і підготовки документації з предмета ліцензій. Завершення робіт у стислі терміни призводить до створення додаткового економічного ефекту, підвищення науково-технічного потенціалу підприємства, зміцнення його становища на ринку.

Можливість і терміни освоєння. Результати ліцензійного договору залежать від особливостей конкретного виробництва: наявності відповідної кваліфікації та досвіду виконавців робіт, забезпеченості сировиною, культури виробництва тощо.

Фірма-ліцензіар. Цей критерій віддзеркалює рівень науково-технічного потенціалу, який використовується у створенні нововведення. Якщо фірма (підприємство) має багатий досвід досліджень і впроваджень наукових результатів у виробництво під час роботи над темою, є провідною у даній галузі, то збільшується вірогідність створення нової конструкції або технології з високими техніко-економічними показниками.

Політичний чинник. Визначає сприятливість придбання науково-технічного досягнення в певній країні (подекуди навіть у фірмі) у певний період з точки зору міжнародної політичної ситуації.

Розглянутий метод оцінки доцільності придбання ліцензії може бути використано як апарат попереднього укладання передбачуваного міжнародного ліцензійного договору. У разі позитивного рішення виникає потреба у подальшому, більш детальному обґрунтуванні доцільності придбання ліцензії, а у разі негативного – придбання ліцензії вважається недоцільним [3].

Техніко-економічна доцільність міжнародної купівлі ліцензій виявляється до проведення розрахунків економічної ефективності придбання ліцензій, які дають можливість визначити, який варіант економічно більш вигідний, а також, який економічний ефект буде досягнуто в обох випадках.

Сьогодні патент на винахід – це документ, виданий компетентним державним органом винахіднику або його правонаступнику, який засвідчує наявність у його власника виняткового права на винахід на території даної держави. Патент став одним із найважливіших засобів конкурентної боротьби за ринки. Ці властивості патенту, які зумовлюють підвищення його ролі, значною мірою впливають на технічний прогрес. Новітня техніка є лише одним із засобів одержання прибутків за рахунок зниження собівартості продукції або підвищення цін на нові товари, які випускаються монополю. Патентна монополія дає змогу здійснювати більш широке маневрування цінами, що легше робити, використовуючи сучасну технологію і випускаючи нові, запатентовані товари. Завдяки патенту можна монополю змцнити свою перевагу на всіх етапах виробництва та збуту і, обмежуючи конкуренцію, прямо впливати на процес встановлення ціни.

Юридичну можливість використання винаходу на монопольних засадах протягом встановленого терміну забезпечує його патентування. Через територіальний характер дії патентного права патент виконує свої функції тільки у межах держави, яка його видала. Цим зумовлено юридичну необхідність патентування винаходів в іноземних країнах для встановлення їхньої правової охорони [1].

Патентування винаходів в іноземних державах передбачає дотримання таких основних інтересів (рис. 2).

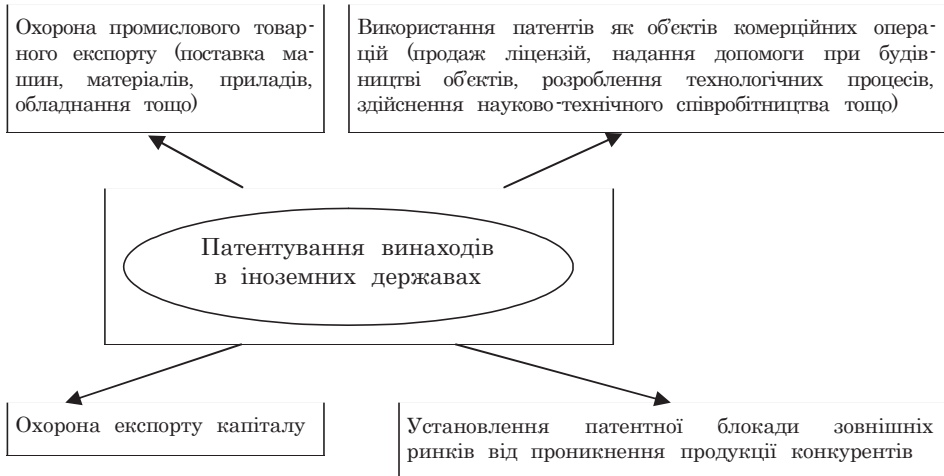


Рис. 2. Основні цілі патентування винаходів в іноземних державах

Найважливішою метою патентування винаходів в іноземних державах є забезпечення експорту промислової продукції в країні патентування, створення умов для безперешкодного вивозу товарів.

Товарному експорту, як правило, передує патентування винаходів. Охорона прямого комерційного експорту залишається головною формою експлуатації патентів, одержаних за кордоном. Патентування за кордоном здійснюється також з метою використання іноземних прав як самостійного об'єкта комерційних операцій у зовнішній торгівлі. Одержання іноземного патенту є базою для продажу запатентованих винаходів та, що ще важливіше, укладання ліцензійних договорів на їхнє використання [11].

Патентування винаходів в іноземних державах використовується, зрештою, як засіб патентного блокування діяльності конкурентів, аби стримати їхній технічний розвиток і витіснити з поля конкуренції. Метод патентної блокади полягає в придбанні патентних прав у конкретній державі та систематичному патентуванні кожного наступного удосконалення об'єкта, який охороняється.

Запропонований для патентного захисту об'єкт повинен мати, як правило, більш високі техніко-економічні показники супроти найкращих зразків того самого призначення. Інакше кажучи, об'єкт, що патентується, має витримати конкуренцію під час реалізації в процесі експорту товарів, експортних

поставок, при виготовленні його зарубіжними фірмами чи використанні на зарубіжних підприємствах. Тому, вирішуючи питання про патентування винаходів за кордоном, необхідно, передусім, звернути увагу (з критичною оцінкою) на практичну значущість винаходу, його вплив на техніко-економічні характеристики машин, технологічного процесу та інших об'єктів, де його використано, тобто, визначити технологічний рівень об'єктів, у яких винахід буде застосовано. Цю оцінку варто зробити, враховуючи ще й сучасні досягнення, особливо представлені у патентах, вивчивши діяльність фірм-конкурентів, які займаються аналогічними розробками, і спрогнозувавши перспективи розвитку їхніх досліджень [2].

Як правило, патентування в іноземних державах не має визнаватися доцільним, якщо патент можна легко обійти: наприклад, конструктору іноземної фірми вдається скористатися ідеєю винаходу і знайти інший, рівноцінний запатентованому конструктивний варіант, а ця фірма може навіть запатентувати такий варіант. Інколи об'єктом патентного захисту (за умови його патентноздатності) може бути такий об'єкт, використання якого надто важко чи навіть неможливо проконтролювати: наприклад, хімічні та деякі інші процеси (способи) виробництва, оскільки цех заводу є недоступним для огляду. У такому разі доцільність патентування вважається сумнівною.

Пропозиції про патентування винаходів в іноземних державах мають містити обґрунтовані докази доцільності патентування і вибору країн, де їх варто патентувати. Кожен винахід, запропонований для патентування, має бути якомога скоріше освоєним промисловістю. Для цього підприємствам, які патентують свої досягнення, необхідно вжити активних заходів для використання винаходів в Україні, оскільки без промислового втілення винаходу не може бути ні експорту, ні вигідно проданої ліцензії.

подавати заявки на патенти в іноземні держави можна через Український інститут промислової власності (Укрпатент), Європейське патентне відомство, Євразійське патентне відомство, Міжнародне бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Ці відомства, уповноважені приймати міжнародні заявки, користуючись можливістю, яку надає Договір про патентну кооперацію. Подати заявки можна і безпосередньо до країни патентування.

Отже, економічна ефективність придбання ліцензій має визначатися з урахуванням ефекту, який досягається у ліцензіатів та у споживачів ліцензійної продукції. Це є основною вимогою до оцінки економічної ефективності закупівлі ліцензій. Існує ще ціла низка вимог до ефективності ліцензійних договорів, які мають забезпечувати безперечність і переконливість висновку про перевагу того чи іншого варіанта нової техніки через придбання ліцензії або на базі власних досліджень і розробок. Для оцінки необхідно врахувати достатню кількість чинників, умов і наслідків.

До основних методів (пасток), до яких вдаються охочі одержати односторонній зиск від ліцензійного бізнесу належать такі.

Змішування назви і суті договору (контракту). Назва договору досить жорстко визначає необхідність і зміст окремих вмішених до неї статей (умов, положень). Вони мають бути чіткими, однозначними і такими, що не допускають різночитання, суб'єктивного тлумачення. Практика показує, що часто

зустрічаються випадки умисного змішування назви і суті різнорідних договорів (угоди про конфіденційність, опціонного чи ліцензійного контракту, контракту з передачі ноу-хау, договору про передачу права на використання товарного знака, лізингу тощо).

Як правило, таку дію розраховано на одержання однобічних переваг, на необізнаність другої сторони з усіма нюансами укладання різних контрактів. Бажаний ефект досягається за рахунок того, що між назвою і суттю договору закладаються протиріччя, окремі пункти пропускаються, а інші спотворюються або зазначаються розпливчате. Зазвичай це найважливіші пункти, які стосуються прав сторін на виробництво продукції в третіх країнах, використання зазначених у контракті прав після завершення терміну дії чи розривання контракту, розмірів виплат, роялті тощо.

Необхідно уникати змішування назви і суті договору, а якщо цього не можна зробити через небажання другої сторони, варто ретельно аналізувати текст, консультиуючись з кваліфікованими фахівцями.

Мінімізація тексту договору. Покупець наполягає на лаконічному характері контрактів і договорів, які містять мінімум пунктів і мінімум тексту. Але те, що неконкретне обумовлено і нечітко зафіксовано, не регулюється правовими зобов'язаннями сторін. Природно, що сторони будуть трактувати деякі пункти суб'єктивно, на свою користь, отже, виграє більш досвідчена й обізнана з тонкощами ринку та юрисдикцією сторона. Здебільшого коротко викладаються основні пункти: права на власність, розміри й терміни гарантованих платежів тощо. У договорі має бути якраз стільки тексту, скільки необхідно і достатньо для надійного забезпечення економічних і правових інтересів кожної зі сторін.

Замовчування окремих пунктів договору. Якщо яке-небудь важливе питання пропущено і не зазначено в договорі, то сторони вільні від зобов'язань з цього конкретного питання.

Професійний аналіз тексту договору в таких випадках дає змогу визначити, які саме зобов'язання партнера «випадково» не обумовлено, і отже, отримати уявлення про наміри партнера, спрогнозувати його подальші дії. Як правило, «забувають» про фінансові зобов'язання, про права на інтелектуальну власність у країні майбутнього виробника продукції або в третіх країнах майбутнього експорту. А це означає, що коли після передачі технології ліцензіат розірве договір, то ліцензіар, який не володіє патентними правами, залишиться ні з чим. Тому професійний аналіз тексту договору є необхідним. Слід пам'ятати, що відсутність неодмінних взаємних зобов'язань приносить, як правило, неабиякі вигоди тій стороні, яка має більше досвіду і краще знає, як його використовувати для одержання бажаних переваг.

Використання предмета ліцензії довше обумовленого в договорі (згоді, контракті) терміну. Ліцензіат для досягнення цієї мети вживає таких заходів:

- не допускає внесення до угоди умови про припинення виробництва продукції за ліцензією по закінченні терміну договору (іноді готовий навіть заплатити за це ліцензіарові додатково);
- наполягає на внесенні до договору умови про можливість його продовження;

- визначаючи термін дії договору, враховує той період дії патенту, що залишився, а також термін морального старіння розробки.

Практика показує, що нерідко патентовласники відмовляються від підтримання чинності своїх патентів після 3-го – 4-го року їх одержання. У межах реалізації ліцензійного договору фактично відбувається передача ліцензіатові не лише права користування науково-технічним досягненням, але і частини власності на нього, тобто відбувається безповоротна передача частини власності на ОПВ. Припинення дії договору за ініціативи ліцензіата. Ліцензіат прагне зафіксувати своє право залишити у себе всю отриману технічну документацію після припинення терміну дії договору, а також право без будь-яких обмежень використовувати, виробляти і продавати продукцію за ліцензією, використовувати технологічний процес, ноу-хау з усіма можливими вдосконаленнями до них, як отриманими від ліцензіара, так і введеними ліцензіатом самостійно. Якщо таке право впливає із суті договору, то можна очікувати його розривання без істотного для ліцензіата збитку. Варто ретельно аналізувати текст договору на предмет блокування можливості передчасного його розривання з користю для ліцензіата.

Відсутність попередньої угоди про конфіденційність. Передача документації, так само як і технічної інформації, без попередньої угоди про конфіденційність призведе до несанкціонованої передачі цієї інформації третім особам. Сторона, котра одержала інформацію для ознайомлення, не матиме при цьому жодних правових зобов'язань. Контрагент намагається розширити тлумачення пунктів про передачу інформації, необхідної для ознайомлення, вимагає розкриття ноу-хау й сутності винаходів, надання результатів випробувань і характеристик (параметрів) технології на стадії узгодження договору про конфіденційність. Це може призвести до того, що необхідності в такому пункті ліцензійного договору чи угоди про передачу ноу-хау для контрагента не буде.

До складання договору (угоди, контракту) про надання ліцензії на ОПВ (у тому числі і на ноу-хау) доцільно попервах укласти угоду про конфіденційність. До її укладення бажано передавати тільки рекламну інформацію, що не розкриває ні суті винаходів, ні змісту ноу-хау.

Технічна допомога ліцензіатові в освоєнні виробництва продукції за ліцензією може здійснюватися шляхом:

- допомоги ліцензіара в навчанні персоналу ліцензіата методам і прийомам роботи, що стосується виробництва продукції. Ліцензіар зобов'язується приймати фахівців ліцензіата на своїх підприємствах, а також на підприємствах своїх субпостачальників і клієнтів, які виробляють цю продукцію, її вузли та деталі чи інші напівфабрикати;

- безпосередньої роботи фахівців ліцензіата на виробничих ділянках, у лабораторіях і випробувальних центрах ліцензіара;

- відрядження (на прохання ліцензіата) протягом певного погодженого терміну своїх фахівців для надання допомоги в освоєнні продукції на підприємствах ліцензіата. Обумовлюються чисельність і категорії фахівців, умови оплати їхньої праці за перебування в країні ліцензіата. Усі витрати, пов'язані з відрядженням цих фахівців, як правило, бере на себе ліцензіат.

Як свідчить практика, ліцензіат зацікавлений у тім, аби якомога більше його фахівців різного профілю пройшли стажування у ліцензіара. Фахівці, які відряджаються до ліцензіара, зазвичай, одержують інструкції про збір будь-якими засобами додаткової інформації як технічного, економічного, так і кон'юнктурного характеру. Крім того, фахівці ліцензіата, котрі стажуються у ліцензіара, одержують ноу-хау у вигляді знань, досвіду, навичок тощо, що неможливо повернути ліцензіарові по закінченні терміну дії ліцензійного договору. Про це має знати і пам'ятати ліцензіар, приймаючи «гостей». Але і ліцензіар з тієї самої причини зацікавлений, аби його фахівці попрацювали на підприємствах ліцензіата (це дає можливість забезпечити своїх фахівців роботою і допомогти поліпшити їхнє матеріальне становище). У процесі надання технічної допомоги ліцензіатові мусять бути збалансованими інтереси ліцензіара і ліцензіата за принципом «фіфті-фіфті».

Патенти відіграють вагомую роль у фінансовій і економічній політиці як цілих держав, так і окремих дрібних або великих підприємств, оскільки це одна з дозволених державою монополій. Винахід, який охороняється патентом, дає можливість не лише зменшити витрати виробництва, а й виступити на ринку з новим товаром монополюю, під державною охороною. Таким чином в сучасному світі патент є одним з найважливіших засобів конкурентної боротьби за ринки.

Це робить оволодіння патентно-ліцензійною наукою і навичками ліцензійної торгівлі широким колом керівників українських фірм, підприємців, розробників нової техніки, комерсантів. Адже невідкладним завданням патентно-ліцензійною безграмотністю вітчизняних власників об'єктів техніки успішно користуються їхні закордонні конкуренти.

1. *Александров В.А.* Прогнозирование и управление нововведениями. – Минск: НИИТИ, 1998.
2. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі / За ред. І. Бураковського та ін. – К.: Альфа-принт, 2004.
3. *Гець В.* Структура економіки і структурна політика її стабілізації // *Економіка України.* – 1996. – №4. – С. 59.
4. *Делійський А.А.* Передмова // Патентування винаходів в Україні. – К.: Ін Юре, 2000. – С. 7–9.
5. *Економіка підприємства: Підручник.* – Вид. 2-ге, перероб. та доп. / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000.
6. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
7. *Корчагин А.Д., Орлова Н.С.* Право государства на интеллектуальную собственность: интересы подлинные и мнимые // Патенты и лицензии. – 2000. – №5. – С. 2–9.
8. *Крайнев П.* Патентна експертиза як інструмент технічного прогресу // Підприємство, господарство і право. – 2001. – №6. – С. 1–14.
9. *Краткий экономический словарь.* – 2-е изд., доп. / Под. ред. Ю.А. Белика и др. – М.: Политиздат, 1989.
10. *Ларионова Е.* Отражение нематериальных активов в СНС и национальном богатстве // Вопросы экономики. – 1993. – № 5. – С. 94–100.
11. *Мельник Т.* Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин та зовнішнього сектору України // *Економіст.* – 2004. – №11. – С. 53.
12. *Мухомад В.И.* Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНИЦ, 1998.
13. *Основи інтелектуальної власності* – К.: Ін Юре, 2000.
14. *Підпригоро О.А.* Право промислової власності в новому Цивільному кодексі України // *Інтелектуальний капітал.* – 2003. – №3. – С. 13–19.
15. *Тихонов Р.М.* Конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов, 2003.

4.7. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ У СФЕРІ ВІНАХІДНИЦТВА

На сучасному етапі науково-технічного прогресу знання стають основним капіталом, який визначає динаміку розвитку науки і виробництва. Посилення ролі інтелектуальної праці у виробничому процесі призводить до все більшого значення дослідницької діяльності та винахідництва як для розвитку окремо взятої економіки, так і людської цивілізації в цілому.

Процеси глобалізації поширюються на всі сфери діяльності, в тому числі і на винахідництво, однак вони за своєю природою є складними і суперечливими. Будучи сполучною ланкою між фундаментальними науковими відкриттями та масовим промисловим виробництвом, винахідництво є сегментом діяльності, який визначає статус і місце кожної країни у світовій економічній системі. У зв'язку з цим особливої ваги набувають дослідження географічного розподілу патентної діяльності, яка є індикатором розвитку дослідницько-винахідницької діяльності. Для України, безумовно, важливим є ефективне інтегрування в міжнародний ринок патентів та винаходів для того, щоб не тільки користуватися винаходами, патенти яких перебувають у власності суб'єктів інших країн, а розвивати власну винахідницьку та патентну активність. Така інтеграція не можлива без виваженої і послідовної підтримки державою винахідництва та патентної діяльності, про що наголошується в низці робіт [1; 2; 4; 6]. Для того, щоб така державна підтримка була ефективною, необхідне врахування реалій сьогодення в розвитку світового ринку патентування.

Сучасний стан розвитку цивілізації характеризується посиленням міжнародної співпраці в усіх сферах. Хоча, як наголошується в [2; 6], процеси інтернаціоналізації у сфері науково-дослідних робіт та винахідництва є менш інтенсивними, ніж у торгівлі, фінансах. Проте, як зазначає В.Л. Іноземцев [3], у сучасному світі цивілізаційний простір розподілено на «еліту» і периферію. При цьому розрив між частинами світу особливо помітний у сфері нових технологій. Показники патентної діяльності вказують на те, що розподіл її інтенсивності є відображенням загальної поліцентричної моделі світу з центральною триполюсною сферою: США, Європа, Японія (для позначення даного регіону в науковій літературі все частіше вживають термін «triad») та рештою світу [9]. Крім цього, вказаний регіон патентної діяльності контролює більше 85% усіх патентів [3, 240], через що патенти, які зареєстровано в цьому триполюсному регіоні, позначаються як «triadic patent families», щоб підкреслити їхню належність до центральної частини простору винахідницької діяльності.

Виходячи з того, що різні країни мають неоднаковий рівень розвитку, логічно припустити, що науково-дослідна та винахідницька діяльність концентрується в розвинутих країнах. Адже на сучасному етапі розрив між багатими і бідними країнами посилюється не тільки і стільки за рахунок валових показників, як за рахунок якісних чинників – розвитку технологій. Слід зазначити, що в основі кожної нової технології перебуває один або серія винаходів, тому країни, які використовують більш нові технології, мають у власності своїх су-

б'єктів значно більшу кількість патентів на винаходи, ніж країни з низькотехнологічним виробництвом. Щоб підтвердити цю тезу, слід проаналізувати регіональний розподіл реєстрації патентів на винаходи та власності на патенти.

Розглянемо реєстрацію патентів на винаходи у трьох найголовніших установах, які фіксують авторські права у сфері винахідницької діяльності: Американського патентного офісу (United State Patent and Trade Mark Office – USPTO), Європейського патентного офісу (European Patent Office – EPO) та Японського патентного офісу (Japanese Patent Office – JPO). Число патентів, зареєстрованих в ЕРО зросло від майже 60000 в 1991 р. до 110000 в 2002 р., аналогічно в USPTO від майже 107000 в 1991 р. до 221000 в 2002 році [9].

Загальна динаміка реєстрації патентів на винаходи, контрольовані країнами, які входять в «triad» наведена на рис. 1. На рис. 1 дані наведено за першою датою подачі патентної заявки (priority data), всі індикатори засновані на доступній інформації до грудня 2005 р., оскільки існує часовий зсув між датою подання патентної заявки і датою реєстрації патенту. В цьому аспекті слід зазначити, що в Україні статистичні дані щодо виданих патентів наводяться за датою видачі патенту, тому дані за виданими патентами у 2005 р. відображають видані патенти за «priority data» станом 2000–2002 рр. (виходячи з того, що середній термін розгляду патентних заявок та експертизи становить 5–6 років).

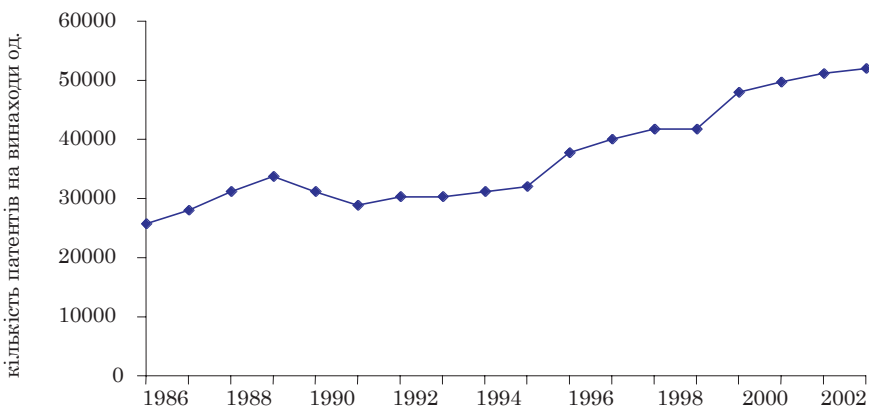


Рис. 1. Динаміка річної реєстрації патентів, які контролюються країнами «triads» [9]

Динаміка даних, що наведені на рис. 1, не відображає значне прискорення розвитку світового ринку винаходів, які підтверджено патентами. В окремі періоди динаміка зареєстрованих патентів була досить високою, але тривалість таких періодів не більша 3–4 роки. Крім того, як видно з рис. 2, в окремі періоди темпи приросту кількості запатентованих винаходів у країнах «triads» були близькими до нуля, або навіть від'ємними, що свідчить про зменшення патентної активності у головних регіонах винахідницької діяльності, а отже, і у світі в цілому.

На сучасному етапі необхідно відзначити певне поживавлення патентної активності в 2006 р. [9]. Існування додатного тренду в кількості щорічно реєст-

рованих патентів на винаходи та те, що в більшості періодів динаміка реєстрації патентів була додатною (рис. 2), дозволяє зробити висновок про поступове збільшення інтенсивності винахідницької діяльності за останні два десятиріччя без суттєвого прискорення даного процесу. При цьому дещо вища динаміка патентної активності спостерігається у Японії при зниженні даного показника в країнах ЄС та США (рис. 3).

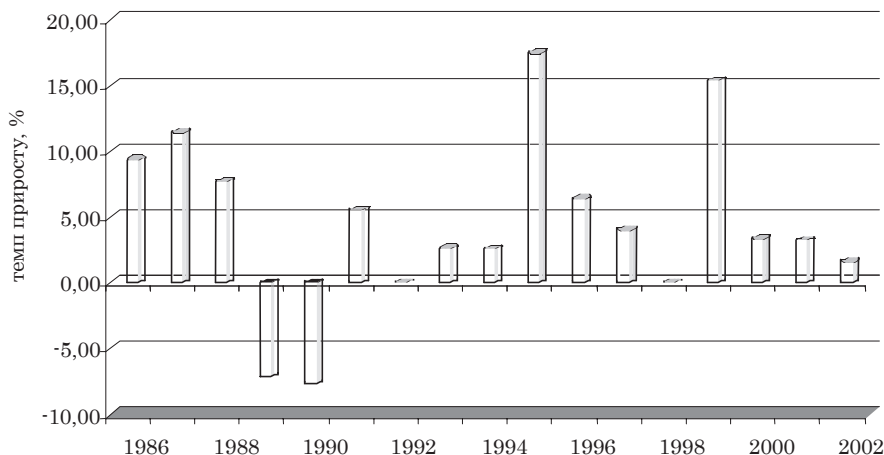


Рис. 2. Динаміка реєстрації патентів на винаходи в країнах «triads» [9]

● США —□— ЄС ▲ Японія

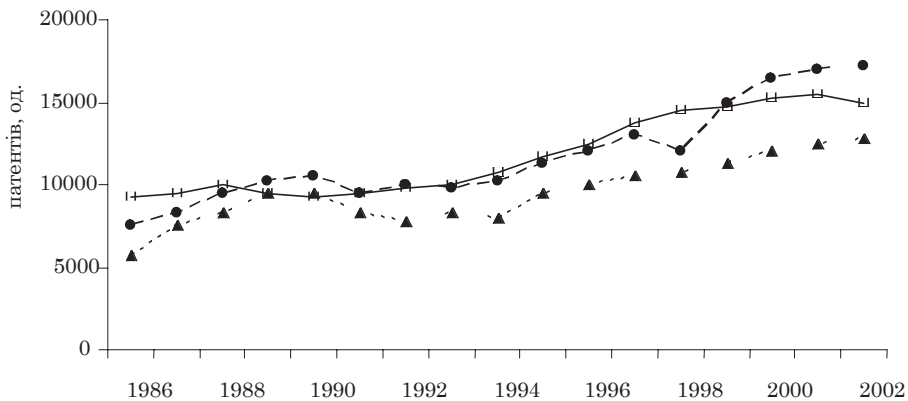


Рис. 3. Динаміка патентної активності в основних регіонах «triads» [9]

Як видно з рис. 3, кількість патентів, щорічно зареєстрованих у США, є найвищою, починаючи з 1999 року. До цього часу, за винятком 1989–1990 рр., найбільше патентів реєструвалося у Європі. В Японії кількість щорічно зареєстрованих патентів залишалася найменшою в регіонах, які належать до «triads», однак вона продовжує лінійно зростати, на протилежну сповільненню (США) і навіть зменшенню (ЄС) щорічної кількості зареєстрованих патентів на винаходи в країнах «triads».

Щоб проаналізувати патентну активність, доцільно розглянути кількість патентів на 1 млн. населення (рис. 4).

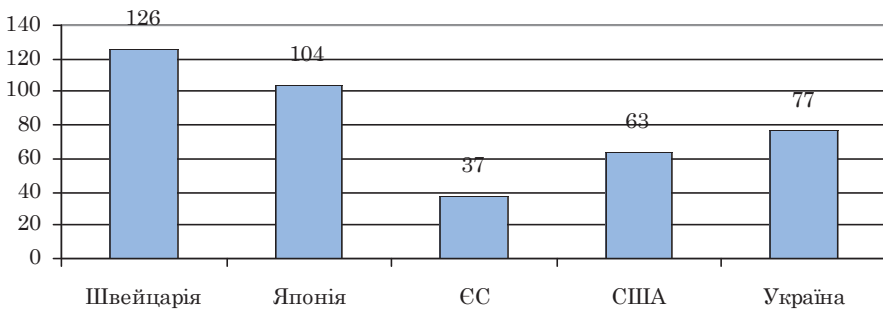


Рис. 4. Число патентів на 1 млн. населення [5; 9]

Серед регіонів «triads» найвищий, нормований показник патентної активності у Японії, майже в три рази цей показник є нижчим для ЄС і в два рази — для США. Серед окремо взятих країн є найвищий показник у Швейцарії.

Таким чином, центром патентної активності при нормуванні на кількість населення в «triads» є Японія. Зазначимо те, що Україна за даним показником у два рази перевищує ЄС і на 22% США, однак при цьому не належить ні до центрів патентної активності у світовому розрізі, ні до країн із переважаючим високотехнологічним виробництвом. Це вказує на те, що у даному випадку спостерігається певна аномалія, яка полягає в тому, що велика кількість патентів, які реєструються в Україні, не впливає на технологічний рівень виробництва. Детальний аналіз цієї проблеми виходить за межі даної статті, оскільки потребує окремого дослідження, тому обмежимося лише констатацією того, що патентна і винахідницька діяльність в Україні має якісні відмінності від процесів у розвинутих країнах, які зумовлюють її низьку загальноекономічну ефективність.

Рис. 3 не відображає цілком повну картину контролю за патентами, оскільки в «triads» спостерігається висока взаємопроникність реєстрації патентів, коли вони, контрольовані суб'єктами однієї із зони «triads», реєструються в іншій (рис. 5).

Якщо розглядати розподіл контролю зареєстрованих патентів в цілому по «triads», то всі три регіони даної зони можна порівняти за числом контрольованих патентів (США — 35,6%, ЄС — 31,5%, Японія — 25,6%). Це досягається завдяки тому, що в Японії реєструються переважно патенти, заявки на які подані резидентами, меншою мірою суб'єктами ЄС і незначною мірою — США. На противагу цьому в ЕПО та UPSO реєструється значна кількість патентів, контрольованих японськими суб'єктами. Таким чином, всередині «triads» спостерігається асиметрія взаємопроникності винахідницької діяльності. Дана асиметрія полягає в експансії з боку японських суб'єктів винахідницької діяльності патентування своїх винаходів у Європі та США при значній закритості Японії для патентування іноземних патентів.

При розгляді ЕПО та UPSO помітно, що питома вага патентів, контрольованих суб'єктами США і зареєстрованих в Європі, є значно вищою ніж аналогічний показник для патентів, контрольованих суб'єктами ЄС і зареєстрованих у США. В той же час частка патентів, контрольованих іншими країнами,

які реєструються в усіх регіонах «triads» є незначною (7,3%). Це вказує на відносно високу патентну взаємопроникність регіонів «triads» (за наявності вищевказаної асиметрії щодо Японії) і закритість їх для реєстрації патентів, контрольованих суб'єктами інших країн. З них, за питомою вагою патентів, зареєстрованих у «triads», виділяються Швейцарія – 1,8%, Канада – 1,3%, Південна Корея – 1,2%, Австралія – 0,7%, Ізраїль – 0,8%, Китай – 0,3%. На решту світу припадає менше 1,3% патентів, зареєстрованих у «triads» [9].

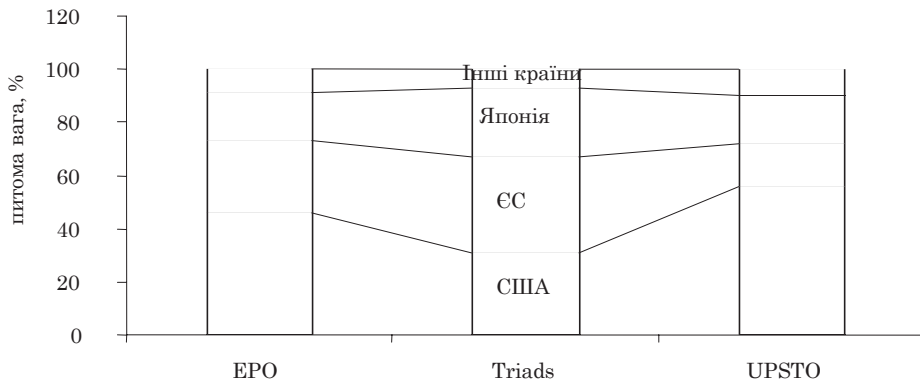


Рис. 5. Питома вага регіонів в основних центрах реєстрації патентів на винаходи [9]

Однак, вищезазначене не свідчить про відмежування зони «triads» від решти світу у винахідницькому просторі. Суб'єкти винахідницької діяльності, які є резидентами країн «triads», досить активно патентують свої винаходи за межами «triads». Так, наприклад, 62% патентів Російської Федерації перебувають у власності або співвласності з іноземними резидентами, переважно з країн «triads». В Україні ситуація дещо інша, але питома вага патентів, які належать «triads», є достатньо помітною (табл. 1).

До 2005 р. питома вага патентів «triads», зареєстрованих в Україні, перебувала на рівні 10%, однак у 2005 р. даний показник зріс більше ніж у 2,5 рази. До речі, це викликано не стільки різким зростанням патентної активності іноземних суб'єктів в Україні, скільки змінами в законодавстві, згідно з якими припинено видачу деклараційних патентів [7] (патентів без проведення серйозної експертизи). Як з'ясувалося, більшість патентів, які видавалися вітчизняним суб'єктам, належали саме до останніх, що, відповідно, призвело до скорочення виданих патентів на винаходи більше ніж у два рази. Наслідком цього стало значне збільшення питомої ваги іноземних патентів, у тому числі й патентів, які належать «triads» у загальній кількості патентів, виданих в Україні.

Висока частка патентів, які перебувають у власності країн «triads» і у найбільшій за населенням країні світу – Китаї (рис. 6).

У Китаї, як проілюстровано на рис. 6, частка патентів, які перебувають у власності суб'єктів країн «triads», перевищує 50%. У цей же період в інших країнах (за винятком суб'єктів-резидентів) – лише 8%.

Таким чином, можна зробити висновок про наявність асиметрії у патентній активності між «triads» та рештою світу. Дана асиметрія виявляється в тому,

що в країнах, які не належать до «triads», частка запатентованих винаходів суб'єктів країн «triads» є значною, тоді як у самих «triads» питома вага зареєстрованих винаходів суб'єктів інших країн незначна.

Таблиця 1. Розподіл виданих в Україні патентів на винаходи по країнах [5, 345]

Видано патентів на винаходи, од.	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всього	1294	5772	11670	9178	10983	9907	3719
Україна	619	4921	10412	7825	9675	8720	2455
Іноземні патенти	675	851	1258	1353	1308	1187	1264
Країни «triads»	537	695	1009	1122	1110	970	1000
у тому числі:							
США	135	170	296	373	313	298	305
Японія	19	30	27	24	22	14	24
ЄС	399	504	705	720	765	634	672
в тому числі							
Німеччина	126	194	268	307	335	223	271
Франція	62	85	112	123	139	113	131
Інші країни	122	147	230	236	208	241	263
у тому числі:							
Швейцарія	49	54	81	58	39	63	87
Російська Федерація	42	35	64	87	76	70	65
Питома вага іноземних патентів	52,16	14,74	10,78	14,74	11,91	11,98	33,99
Питома вага патентів «triads»	41,50	12,04	8,65	12,22	10,11	9,79	26,89

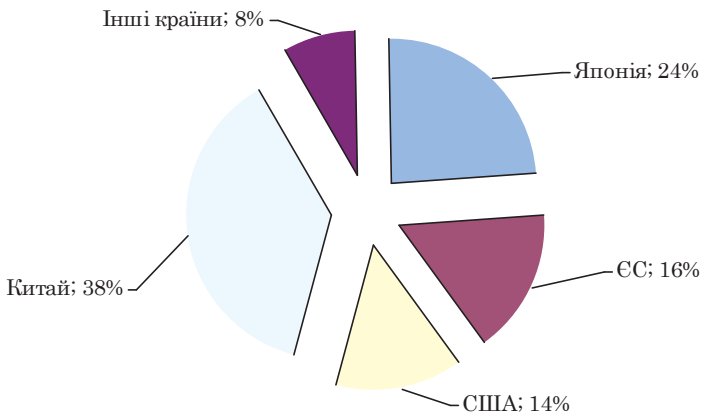


Рис. 6. Розподіл по країнах патентів, зареєстрованих у Китаї станом на кінець 2005 р. [9, 40]

У середньому в 2000–2002 рр. (за датою подання заявки) 15,8% усіх винаходів, зареєстрованих в ЕРО, перебували у власності або у співвласності з іноземним резидентом, що значно вище рівня 1990–1992 рр. (10,8%). Особливо значною є питома вага патентів в іноземній власності (співвласності) в Люксембурзі, Російській Федерації, Угорщині і Сінгапурі, де 50% або більше запатентованих в цих країнах винаходів (представлених в ЕРО) перебувають у іноземній власності або співвласності (рис. 7).

Японія і Корея в даному аспекті є менш інтернаціоналізованими, оскільки у цих країнах менш ніж 10% національних патентів, представлених в ЕРО, перебувають у іноземній власності (співвласності). Дане явище можна пояс-

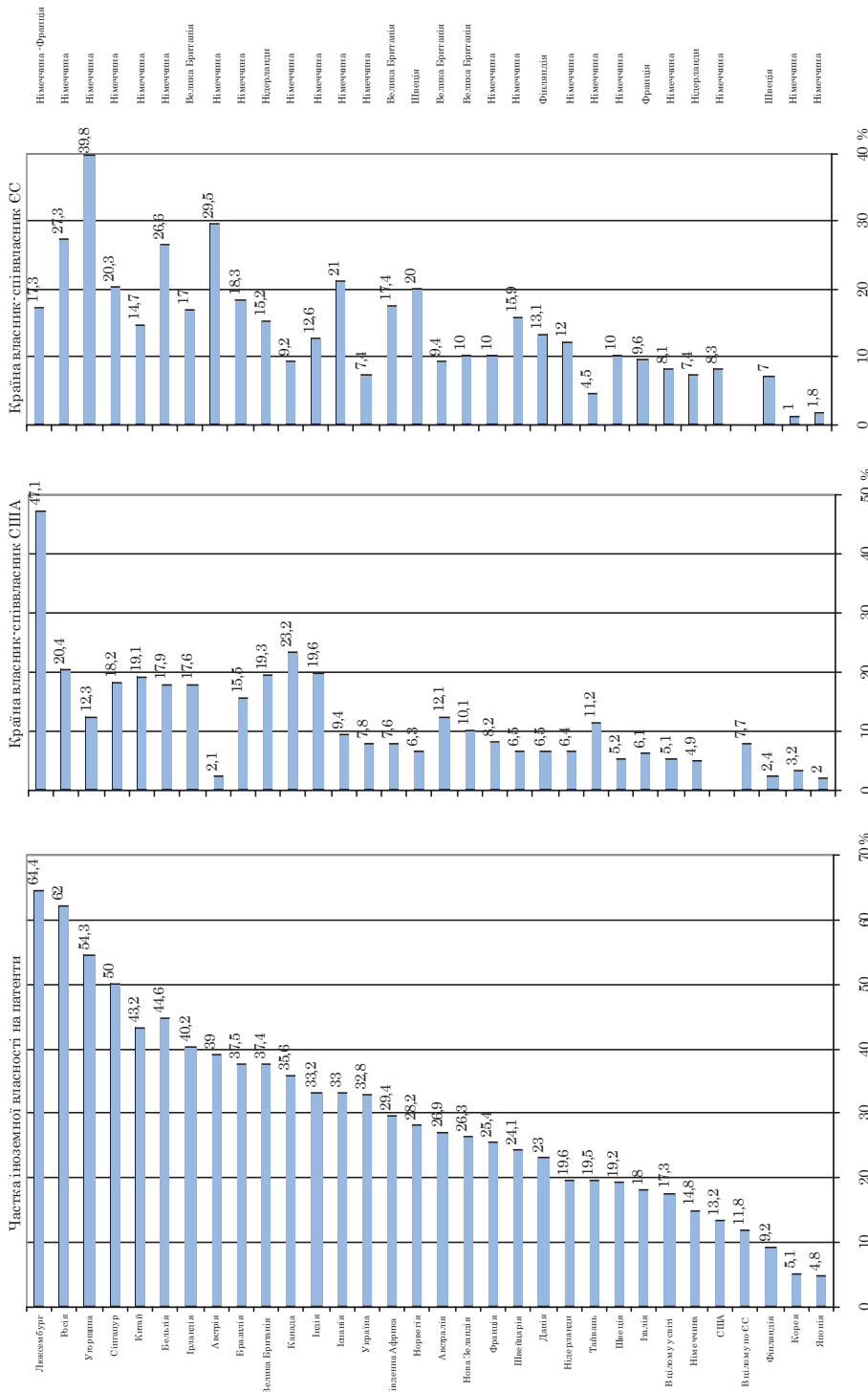


Рис. 7. Частка іноземної власності в патентах, адаптовано за [9, 26] та розраховано для України за [5]

нити наявністю мовних та культурних бар'єрів, а також низьким проникненням філіалів фірм-нерезидентів у зазначені країни.

Для більшості країн частка патентів, які перебувають у власності (співвласності) з іноземним резидентом, в 2000–2002 рр. була вищою порівняно з початком 90-х років ХХ століття. Збільшення іноземної власності на патенти спостерігалось у Франції, тоді як значне зменшення даного показника відбулося в Індії і Сінгапурі. Для решти країн характерне помірне зростання частки іноземної власності на патенти.

Якщо розглянути національність іноземних партнерів за власністю на патенти, то для країн ЄС можна зробити висновок про транскордонний характер співробітництва в галузі винахідництва. Так, у більшості країн ЄС іноземними власниками (співвласниками) є суб'єкти з інших країн ЄС, і меншою мірою – США (але в цілому співробітництво відбувається з «triads»).

Такі чинники, як мова, історичні зв'язки і географічна близькість відіграють вирішальну роль в іноземній власності на місцеві винаходи. Наприклад, Велика Британія – головна країна іноземного партнера за власністю на патенти для Австралії, Ірландії, Південної Африки і Нової Зеландії. Саме такою головною країною президентства іноземного співвласника на патенти для Данії є Фінляндія і Норвегія, тобто інші північні європейські країни.

Однак, є деякі винятки з транскордонного характеру співробітництва у сфері винахідництва: для Люксембургу найбільша частка патентів перебуває у власності суб'єктів США; Ірландія, Велика Британія та ЄС мають найбільшу частку в іноземній власності на патенти в Російській Федерації. Таким винятком слід вважати низьку частку сусідніх країн у власності на патенти і в Україні. Найбільшу частку в іноземній власності на патенти в Україні, видані в 2005 р., мають США (305 патентів) та Німеччина (271 патент), тоді як Росія – 65 патентів, Білорусія – 5 патентів, Польща – 3 патенти [5, 345].

Проаналізуємо інший бік міжнародної співпраці у сфері співробітництва – частку винаходів, зроблених за кордоном.

Найбільш високий показник у малих, відкритих економіках. Наприклад, майже 80% з усіх винаходів, які перебувають у власності резидентів Люксембурга, були зроблені за кордоном. Ця частка також висока в Швейцарії (48,7%) та Ірландії (48,0%) (рис. 8). Найменш інтернаціоналізовані в даному аспекті Японія, Корея, Італія і Іспанія.

Слід зазначити значне збільшення в загальному обсязі національної власності на патенти винаходів здійснених за кордоном протягом 90-х років ХХ століття. Ця частка зросла від 10,8% з усіх патентів ЕПО в 1990–1992 рр. до 15,8% в 2000–2002 рр. [9, 27].

Щодо винаходів, які перебувають у власності місцевих суб'єктів господарювання, справедливою є теза про переважно транскордонний характер співпраці у сфері винахідництва. Так, спільна мова, історичні зв'язки і географічна близькість відіграють важливу роль у виборі країни партнера для здійснення дослідницько-винахідницької діяльності місцевими суб'єктами господарювання. Наприклад, Велика Британія – головна країна, де здійснюють дослідницько-винахідницьку діяльність суб'єкти з Канади, Ірландії, Південної Африки, Сінгапуру, Нової Зеландії і Сполучених Штатів.

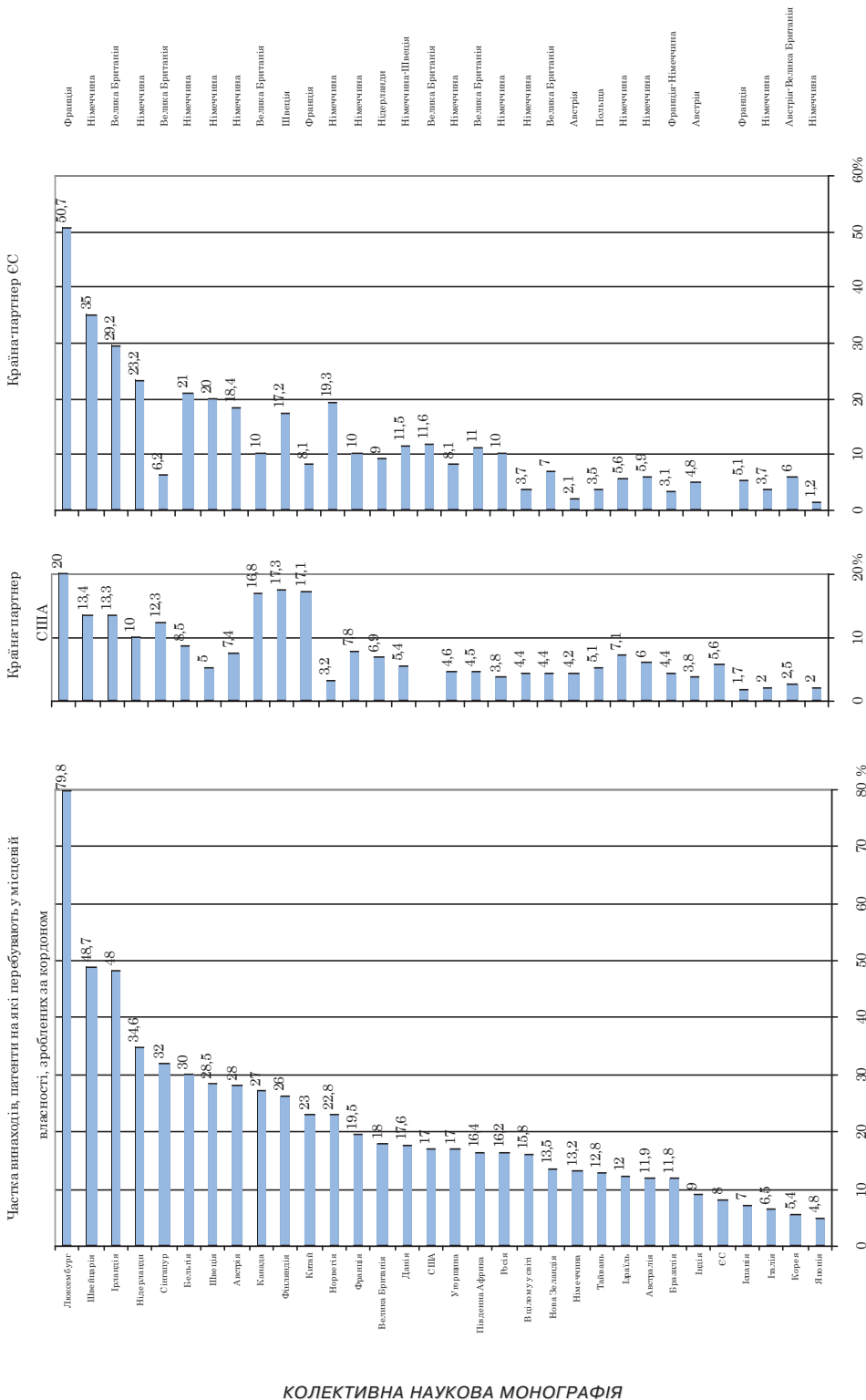


Рис. 8. Патентна активність місцевих суб'єктів за кордоном, адаптовано за [9, 26]

Ще одним індикатором міжнародної співпраці в дослідницько-винахідницькій діяльності є частка винаходів, здійснених у співавторстві з іноземними партнерами. Загалом, частка таких винаходів є досить помітною (рис. 9).

Так, 55,4% патентів із Люксембургу мають як мінімум одного винахідника з іншої країни. Російська Федерація, Сінгапур, Угорщина і Бельгія також мають високу частку патентів з іноземними співавторами. Найбільш автономною в даному аспекті є Японія (3,0%). У сфері співавторства знову виявляється транскордонний характер співпраці винахідників із різних країн. Так, для більшості європейських країн іноземними співавторами на винаходи є резиденти інших країн ЄС, для Канади – США, для Сінгапуру і Китаю – Японія.

Участь України в міжнародних процесах патентної діяльності можна оцінити за кількістю охоронних документів, які отримано в патентних відомствах інших країн (табл. 2).

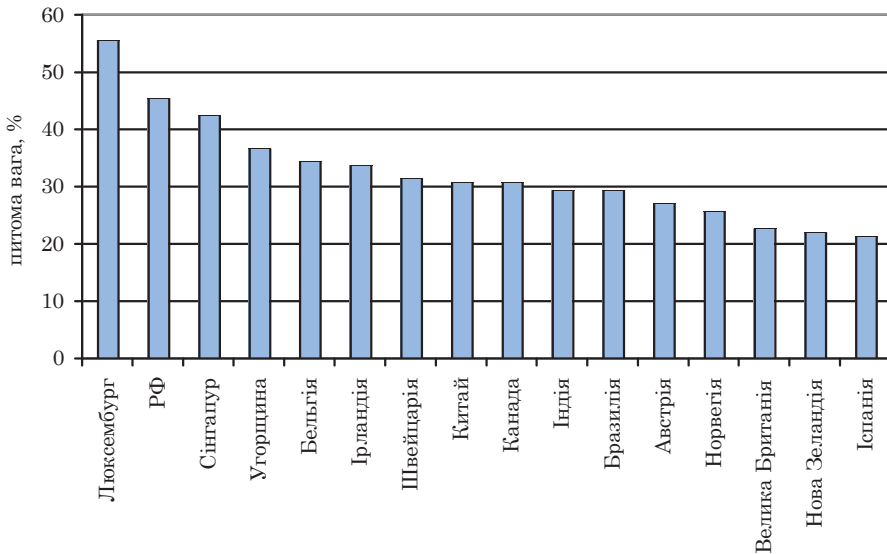


Рис. 9. Питома вага запатентованих винаходів з іноземними співавторами [9]

Таблиця 2. Кількість охоронних документів на винаходи, отриманих у патентних відомствах інших країн вітчизняними суб'єктами

Показник	2000	2004	2005
Всього патентів, зареєстрованих за кордоном	120	140	166
Питома вага від усієї кількості патентів на винаходи	2,04	1,39	4,27

Як видно з табл. 2, для України питома вага патентів, зареєстрованих за кордоном є незначною, хоч і зросла в 2005 році. Однак, це відбулося не стільки за рахунок збільшення числа патентів на винаходи, охоронні документи, на які отримано в патентних відомствах інших країн, скільки за рахунок зменшення загальної кількості патентів в Україні і припинення реєстрації деклараційних патентів. При цьому майже всі закордонні патенти українських резидентів, зареєстровані в Росії (155 патентів у 2005 р. або 93% патентів зареєстрованих за кордоном).

Ці дані свідчать про те, що Україна не задіяна у процесах міжнародного співробітництва, тому асиметрія в реєстрації винаходів проявляється особливо сильно. Так, в Україні в 2005 р. зареєстровано 1000 патентів суб'єктів «triads», але в самих країнах «triads» зареєстровано лише 2 патенти на винаходи, які належать Україні (в США). За таких умов Україна є споживачем іноземних винаходів і, відповідно, високих технологій, створених на їх основі.

Підсуиовуючись слід зазначити, що на сьогодні спостерігається інтернаціоналізація винахідницької діяльності, даному процесу притаманна певна асиметрія. Винахідницька діяльність і, відповідно, патентна активність концентруються всередині трикутника ЄС, США, Японія («triads»). Це спричиняє все більшу залежність розвитку країн, які не входять у «triads», у використанні новітніх досягнень науки і техніки. Існує асиметрія всередині самої «triads».

Асиметрія патентної активності є проблемою і для України, де частка патентів у іноземній власності є високою, тоді як аналогічний показник для патентів, які перебувають у власності українських резидентів і зареєстровані за кордоном, є дуже низьким. Проблемою для досліджень у цьому напрямку залишається відсутність статистичних спостережень щодо співавторства українських винахідників з іноземними авторами як у винаходах запатентованих в Україні, так і у винаходах, патенти на які реєструються в інших країнах. Відсутність достовірної інформації не дозволяє адекватно оцінити рівень інтегрованості України в міжнародне винахідництво, а отже, і в міжнародні інноваційні процеси. Тому уряду, насамперед, необхідно забезпечити відповідність інформаційних даних міжнародним стандартам.

Потребує окремих детальних досліджень також та особливить патентної активності в Україні, що всупереч закономірностям світового розвитку спостерігається активізація співпраці не з сусідніми країнами, а з США, Німеччиною та деякими іншими країнами далекого зарубіжжя. Без впорядкування цих процесів на державному рівні Україна не зможе посісти належне місце в світовому господарстві.

1. Барчук Ж. Інформаційно-патентне забезпечення в Україні: сервісні можливості // Вісник Книжкової палати України. – 2002. – №2. – С. 31–34.

2. Варгатюк А.П. Винахідницька творчість та патентна активність як передумови трансферу технологій та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності // Проблеми науки. – 2004. – №4. – С. 41–51.

3. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. – М. : Экономика, 2003.

4. Малярчук О.Б. Інвестиційно-інноваційна політика держави // Вісник Ін-ту економічного прогнозування НАН України. – 2004. – №1. – С. 13–16.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник за 2005 рік. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006.

6. Отрішко О.В. Патентна система України – складова частина міжнародної системи охорони промислової власності // Математичні машини і системи. – 2002. – №2. – С. 138–155.

7. Пасічник Л. Інновації у сфері охорони промислової власності: нові види патентів // Наукові праці Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. – 2004. – Вип. 13. – С. 237–243.

8. Цибульов Т.М., Піратинська С.Ф., Лукомський В.Г., Дмитрієва О.С. Винахідницька активність в Україні та США за галузями промисловості // НТІ. – 2000. – №2. – С. 38–41.

9. Compendium of patent statistics: 2005. – OECD, 2006.

10. The direct way to protect your innovation // www.european-patent-office.org.

Розділ V.

Стратегія входження України у глобальну економіку

5.1. ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення стійких темпів економічного розвитку є найактуальнішим завданням для переважної більшості країн світу. За 1951–2000 рр. ВВП на душу населення в розвинених країнах збільшився більш ніж в 3,5 рази, а в решти країн світу тільки в 2,5 рази, в тому числі країн, які розвиваються – в 3,1 рази [8]. Вже в середині 1990-х років частина з країн, які розвиваються, зуміли в короткі терміни здійснити індустріалізацію виробництва та стати членами престижного клубу лідерів світової економіки. Крім того, існують прогнозні розрахунки, які свідчать, що співвідношення розвинених країн та країн, які розвиваються (насамперед, країн Азії) в загальному обсязі ВВП буде змінюватися не на користь розвинених країн. У 2000 р. 44% від загального обсягу ВВП припадало на США, Західну Європу, Канаду та Австралію, а 24% на країни Азії (без Японії, країн Близького та Середнього Сходу). Однак, уже в 2015 р. на зазначені країни буде припадати 38%, а в 2025 – 20–30% ВВП; тоді як на країни, які розвиваються – 31% у 2015 р. та 55–60% у 2025 році [4]. Досвід країн, що розвиваються, ставить під сумнів навіть ту закономірність, яка спостерігалася протягом багатьох років: темпи росту ВВП країни, котра досягає певного рівня розвитку, сповільнюються.

За таких умов вибір стратегії інтеграції господарства України і глобалізовану економіку має велике значення. Нині в Україні немає не лише чіткої стратегії інтеграції у світогосподарську систему, а й розуміння того, за рахунок яких чинників забезпечується позитивна економічна динаміка в інших країнах. Складність процесів інтеграції полягає ще й у тому, що поки Україна визначає стратегічні орієнтири інтеграційної стратегії, у світовій економіці відбуваються постійні зміни. А тому визначати сучасні позиції України у світогосподарських процесах необхідно не лише щодо розвинених країн, а і до все більшої кількості країн, які розвиваються.

Світова економіка, починаючи з 2001 р., ввійшла у фазу економічної рецесії (табл. 1). Дані табл. 1 свідчать про існуючі відмінності в темпах росту ВВП двох груп країн: розвинених та країн, які розвиваються. Для встановлення причин різних темпів економічної динаміки спробуємо узагальнити основні відмінності, які існують між цими двома групами країн.

Основні принципові відмінності між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, на нашу думку, такі:

- розвинені країни перебувають на постіндустріальній стадії розвитку, а переважна більшість країн, що розвиваються, ще не вирішили проблеми індустріалізації;

- процес інтеграції господарюючих суб'єктів (об'єднання та поглинання) призвів до укрупнення первинної ланки виробничого процесу – підприємства та забезпечив значну концентрацію капіталу в межах транснаціональних корпорацій (ТНК). Однозначне лідерство закріпилося за підприємствами з розвинених країн. Так, за даними журналу «Fortune» [11] в 2004 р. серед найбільших компаній світу налічувалось зі 100 всього 5, а з 500 – 34 підприємства з країн, що розвиваються;

- лідерство в сучасній світовій економіці визначається технологічним рівнем розвитку підприємств, господарств. Із 50 макротехнологій, які забезпечують конкурентне виробництво, на високорозвинені країни припадає 46 [3, 144] і лише 4 є в розпорядженні країн, що розвиваються;

- корпорації розвинених країн є абсолютними лідерами за обсягами фінансування науки. Так, за даними [2] витрати, наприклад, компанії «General Motors» на дослідження та розробки ще в 1998 р. склали 7,9 млрд. дол. США. Сучасні розрахунки експертів Організації економічного співробітництва та розвитку [6] свідчать, що для створення одного нового товару необхідно витрати на НДДКР приблизно 2 млн. дол. США. Конкурувати з такими підприємствами, які володіють сучасними технологіями і мають необмежені фінансові можливості, дуже складно.

Таблиця 1. Темпи росту ВВП у групах країн за період з 1999 по 2005 роки, % [5; 9]

Країни, групи країн	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Світова економіка	4,0	1,3	1,8	2,5	3,8	3,0
Розвинені країни	3,5	1,0	1,3	1,7	3,0	2,3
в тому числі:						
Японія	2,8	0,4	-0,3	1,4	2,6	1,8
США	3,8	0,3	2,4	3,0	4,4	3,5
Країни ЄС	3,6	1,7	1,1	0,9	2,1	1,5
Країни, які розвиваються	5,4	2,4	3,5	4,7	6,4	5,4
Країни Південно-Східної Європи і СНД	8,1	5,6	4,9	6,9	7,5	6,0
Україна	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,4

* прогноз

Необхідною умовою економічної динаміки є зростання попиту на продукцію, яку виготовляє країна як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку. Ідеальний варіант – це економічне зростання, яке підтримується комбінацією емного внутрішнього попиту та стабільного іноземного попиту. Для зростання попиту на внутрішньому ринку необхідними є зростання доходів населення та відсутність ринкових потрясінь. Зовнішній попит підтримується, насамперед, конкурентоспроможністю національної продукції. А отже, глобальна економіка безпосередньо зумовлює необхідність проведення в економіці країни структурних перетворень в напрямку збільшення обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції. Для забезпечення достатньо стійких темпів економічної динаміки необхідно зберігати хоча б мінімальні темпи росту внутрішнього попиту.

Це дасть можливість країні зменшити вплив несприятливих для вітчизняного експорту кон'юнктурних умов. Якщо країні вдалось активізувати експортну діяльність, то це стає запорукою стрімких, стрибкоподібних підйомів.

Основними причинами сповільнення темпів росту обсягу ВВП загалом у країнах світу є гальмування економічного розвитку у США, яке не було компенсоване за рахунок динаміки країн ЄС та Японії. Це відбувається через зниження темпів росту експорту та інертність внутрішнього попиту, яка зумовлена скороченням тривалості робочого тижня в окремих секторах і, відповідно, скороченням заробітної плати, зростанням рівня безробіття. Враховуючи глобальну експансію країн Азії, можна зрозуміти, чому розвиненим країнам протягом останніх трьох років не вдається відновити внутрішній попит. Незважаючи на ці негативні тенденції, слід констатувати, що розвинені країни мають ємний внутрішній ринок, а тому відновлення економічної динаміки можливе за рахунок як внутрішнього, так і зовнішнього ринку.

Економічна динаміка світової економіки останніх років стимулювалася за рахунок більш високих темпів росту експорту. Так, серед розвинених країн США характеризуються постійним зменшенням частки в загальному обсязі експорту світу з 12% в середині 1990-х років до 9% в 2004 році.

Експорт більш інтенсивно зростав у країнах, які розвиваються. Згідно з оцінками експертів [9], відносний внесок цієї групи країн у глобальне зростання у 2003 р. складав 2/3, а в 2004 р. — 40–45%. Взагалі відбулося зростання частки країн, які розвиваються, у світовому експорті: в 2004 р. вона складала 33,4%, порівняно з 27,7% десять років тому. Саме цим і пояснюється високий внесок цієї групи країн в динаміку світового ВВП.

У країнах, які розвиваються, спостерігаються більш високі темпи росту в експортних галузях. Оскільки на початкових етапах розвитку ці країни мають обмежений внутрішній ринок, то намагаються забезпечити економічне зростання за рахунок експорту. Незважаючи на те, що ринок розвинених країн потребує продукції 5–6-го техніко-економічних укладів, яку ще не всі країни, які розвиваються здатні виготовляти, а ринки продукції більш низьких техніко-економічних укладів характеризуються високим рівнем конкуренції, ця група країн намагається максимально активізувати експортну діяльність. З 1987 р. по 2003 р. щорічний приріст експорту з Китаю складав в середньому 18%. Для прикладу згадаємо, що з 1965 р. по 1985 р. приріст експорту з Південної Кореї складав в середньому 35% на рік.

Основною причиною стрімкого зростання є те, що в 1960–1980-х роках досить велика кількість країн, які розвиваються, стали на шлях ринкових структурних реформ. Зміст реформ та програм їхньої реалізації розроблялися міжнародними фінансовими установами. Однак, далеко не в усіх країнах було отримано позитивні результати.

З точки зору здійснення реформ країни можна розділити на три групи:

- 1 група — країни Східної Азії, які здійснювали власні динамічні реформи;
- 2 група — країни Африки, які здійснюють програми реформ, розроблені для них міжнародними фінансовими установами;
- 3 група — країни Латинської Америки, які здійснювали реформи, запропоновані міжнародними фінансовими установами, лише на початку перетворень.

Філософія реформ, запропонованих міжнародними фінансовими установами, полягала в забезпеченні перерозподілу ресурсів країни в напрямку розвитку експортних галузей та поступовому відході від розвитку галузей імпортозаміщення. Такі цілі повинні бути досягнуті за рахунок відповідного розподілу інвестицій. Зміни в структурі інвестиційних стимулів повинні призвести до приросту виробництва, диверсифікації, а також модернізації промислової структури.

Узагальнюючі світові приклади забезпечення економічного прориву (наприклад, Японія з 1957 р. по 1973 р.; Південна Корея, починаючи з 1965 р.; Китай, починаючи з 1979 р., Індія – з 1980 р.) можна виділити дві основні моделі та зумовлені ними стратегії індустріалізації країн, які розвиваються [8]:

1. Модель внутрішньоорієнтованого розвитку (Inward looking development).
2. Модель зовнішньоорієнтованого розвитку (Outward looking development).

Ці моделі запроваджували країни Латинської Америки та країни Східної Азії. Результати виявилися різними [9].

У фарватері економічної динаміки країн Східної Азії були досить високі темпи росту продуктивності праці. В Китаї з 1997 р. по 2000 р. щорічний приріст цього показника взагалі був безпрецедентним – 14,7%. Це пояснюється різким збільшенням притоку в Китай іноземних інвестицій та їхньою концентрацією в промисловості. Обсяги іноземних інвестицій в Китай збільшились з 11 млрд. дол. США в 1992 р. до 45 млрд. дол. США в 1997 р. та 53 млрд. дол. США в 2003 році. В Китаї з 1991 р. по 2002 р. при середньорічних темпах росту продуктивності праці в 12,2% реальна заробітна плата зростала всього на 6,8%. Така значна різниця між зростанням продуктивності праці та зростанням реальної заробітної плати використовувалася виробниками:

- як різниця собівартості продукції та її ціни для вкладання капіталу з метою зміцнення своїх позицій;

- для відносного зниження цін на продукцію та закріплення за собою частки ринку.

З іншого боку, як зазначається в праці [6], наявність дешевої робочої сили не стимулює економічну зацікавленість підприємців у здійсненні технічного переозброєння, що може заважати витісненню живої праці машиною.

Якщо в країні темпи росту продуктивності тісно корелюють з динамікою реальної заробітної плати, то темпи росту ВВП і споживання є пропорційними.

Однак, азіатські країни ніколи не намагалися досягти повної відповідності темпів росту продуктивності праці та темпів росту реальної заробітної плати. Фактично це і стало запорукою безперервного та швидкого економічного зростання.

Позитивна динаміка росту продуктивності праці очікується за рахунок структурних змін у господарствах, насамперед, Китаю та Індії. Безумовно цей процес ускладнений тим, що сільськогосподарський сектор, не зважаючи на світову тенденцію його скорочення, для цих країн буде зберігати велике значення ще протягом досить тривалого періоду часу. Саме в цьому секторі зайнято від 50 до 60% робочої сили.

Зазначені країни активно проводять економічні реформи, спрямовані на прискорення процесу трансферу технологій та модернізації, і, відповідно, ви-

робництва. Як результат, на розгортання певних галузей виробництва ці країни витрачають значно менше часу, ніж Японія чи Південна Корея. Саме тому індустріальні країни все частіше починають відмовлятися від трансферу базових технологій, насамперед, в Індію та Китай.

Однак, такі позитивні зміни спостерігаються не у всіх країнах, що розвиваються. Контрастом для країн Азії, де дійсно розширення експортної діяльності супроводжувалося швидким розширенням виробничих можливостей та модернізації виробництва, є досвід, на жаль, переважної більшості решти країн, які розвиваються (країни Африки та Латинської Америки). Значна кількість цих країн зіткнулися з проблемою деіндустріалізації. Навіть Мексика, де відбулося динамічне зростання експорту, не змогла на цій основі забезпечити модернізацію виробництва. Основною причиною такого стану було те, що розширення експортної діяльності в країнах Латинської Америки відбувалося, насамперед, за рахунок галузей, які базувалися на видобутку й переробці сировини та на забезпеченні складальних операцій, і лише в окремих випадках – на виробництві машинотехнічної продукції. Галузі промисловості, які були динамічними в період імпортозаміщення, не стали активними з точки зору інвестицій, виробництва та експорту. Структура виробництва в країнах Латинської Америки змінювалася не на користь власних високотехнологічних виробництв. Завдяки розширенню масштабів діяльності ТНК в електронній промисловості та автомобілебудуванні швидко вирости складальні виробництва. Однак, створювалися вони винятково з метою забезпечення ринку збуту для своєї продукції, а не для стимулювання національного виробництва.

І все ж позитивні приклади розвитку власних конкурентоспроможних галузей є. Наприклад, авіаційна промисловість у Бразилії. Цей вид виробництва на початку реформ перебував на етапі завершення формування. Ринкові перетворення, вільна торгівля допомогли галузі стати більш ефективною. Обсяги експорту бразильської авіаційної продукції зросли до 182 млн. дол. США в 1995 р., 1,7 млрд. дол. США в 1999 р. та 2,7 млрд. дол. США в 2000 році. Загальний висновок міжнародних експертів [10]: якщо це вдалося зробити в авіації, то це можливо в будь-якій галузі.

Підсумовуючи, чинниками успіху країн, які здійснили прорив на світові ринки в останні роки, сожнв виділити:

1. Уміле використання зовнішніх умов для забезпечення росту продуктивності праці.

2. Зміна структури промисловості, яка відбувалася завдяки урядовій політиці вибіркового «втручання», а не як автоматичний результат розвитку ринкових відносин. На етапі індустріалізації в тарифній політиці країни орієнтувалися на протекціонізм і поступово зміщували її зміст у напрямку вільної торгівлі. Держава активно продовжує застосовувати систему субсидій експортного виробництва і сьогодні.

3. Нижчі ціни на експортну продукцію були в інших країнах, в тому числі групи країн, які розвиваються.

Основними причинами провалу інших країн, які розвиваються, можна назвати:

- непослідовність та темпи здійснення реформ;

- швидке відкриття внутрішнього ринку для імпорту без забезпечення готовності національного виробництва вести конкурентну боротьбу навіть на внутрішньому ринку.

Вагоме значення для збільшення виробничих потужностей, здійснення модернізації структури виробництва та експорту мають інвестиції. Вдочас зростання виробництва та розширення експорту створює умови для збільшення обсягу інвестицій. При цьому роль внутрішніх та прямих іноземних інвестицій є неоднаковою. Безумовно прямі інвестиції, які здійснюються транснаціональними корпораціями, спрощують експортну експансію, оскільки ТНК вже мають свою глобальну мережу збуту. Однак, якщо прямі іноземні інвестиції витрачаються на придбання вже існуючих активів, то вони не сприятимуть розширенню виробничих можливостей.

Таблиця 2. Показники залежності темпів росту ВВП, експорту та інвестицій, % [10]

Групи країн (кількість країн відповідної групи)	Вітчизняні ін- вестиції	Вітчизняні інвестиції / ВВП			Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	Прямі іноземні інвестиції / ВВП		
	Середні темпи росту	Зміна				Зміна		
	1989- 2000	1998- 2000	1979- 1981	1989- 1991	1998-2000	1998- 2000	1979- 1981	1989- 1991
<i>I. З високими темпами росту експорту (20)</i>	5,7	23,2	-1,0	1,2	4045,0	2,9	2,0	1,2
а) високі темпи росту продукту (11)	5,0	24,9	-1,7	-1,0	4736,7	2,5	1,5	0,6
б) середні темпи росту продукту (2)	7,0	25,9	-0,5	4,4	6742,6	2,4	1,4	0,2
в) низькі темпи росту продукту (7)	5,2	19,9	-0,3	3,8	2187,3	3,6	2,8	2,4
<i>II. Із середніми тем- пами росту експорту (20)</i>	4,7	21,6	-4,2	0,3	1976,0	2,8	2,0	2,2
а) високі темпи росту продукту (5)	5,5	24,0	-4,6	-1,7	843,4	2,9	1,9	2,0
б) середні темпи росту продукту (6)	6,9	23,6	-1,9	3,3	54,1	1,5	0,9	1,6
в) низькі темпи росту продукту (9)	2,6	18,6	-5,6	-0,6	3886,6	3,6	2,9	2,8
<i>III. З низькими тем- пами росту експорту (6)</i>	3,3	17,8	-7,0	1,2	605,1	0,6	-1,5	-0,1
а) високі темпи росту продукту (1)	4,9	21,7	-15,1	0,2	1683,3	1,9	-2,2	0,1
б) середні темпи росту продукту (3)	3,2	20,1	-5,7	3,3	637,7	0,1	-2,1	-0,4
в) низькі темпи росту продукту (2)	2,6	12,4	-2,5	-1,9	17,0	0,5	-0,2	0,1
Разом (46)	5,0	21,8	-3,1	0,8	2696,7	2,5	1,5	1,5

У праці [10] за даними 49 країн, які розвиваються, узагальнено основні показники, що характеризують зв'язок інвестицій (внутрішніх та прямих іноземних) та росту виробництва (табл. 2). Наведені в табл. 2 дані свідчать про за-

лежність темпів приросту експорту від темпів росту інвестицій як вітчизняних, так і іноземних. Дійсно зростання інвестицій супроводжується зростанням виробництва, а відтак і експорту. Однак, не в усіх країнах, які стали на шлях реформ, вдається збільшити обсяги інвестицій, а відтак і економічну динаміку. Іноземні інвестори поки що не демонструють великий інтерес до інвестування високотехнологічних виробництв, а зосереджують свою увагу на інвестуванні первинної переробки сировини, окремих складальних операцій. Тому для забезпечення довготривалих тенденцій економічного зростання необхідно стимулювати, насамперед, вітчизняні інвестиції.

Економіка України, якщо не зважати на економічну динаміку 2005 р., останні роки характеризувалася відносно високими темпами росту ВВП. Проте загальний, стрімкий ріст ВВП не є свідченням довгострокової індустріалізації країни, активного збільшення обсягів інвестицій, а отже є нестійким. Підтвердженням цього є навіть порівняння темпів росту реальної заробітної плати та продуктивності праці (рис. 1).

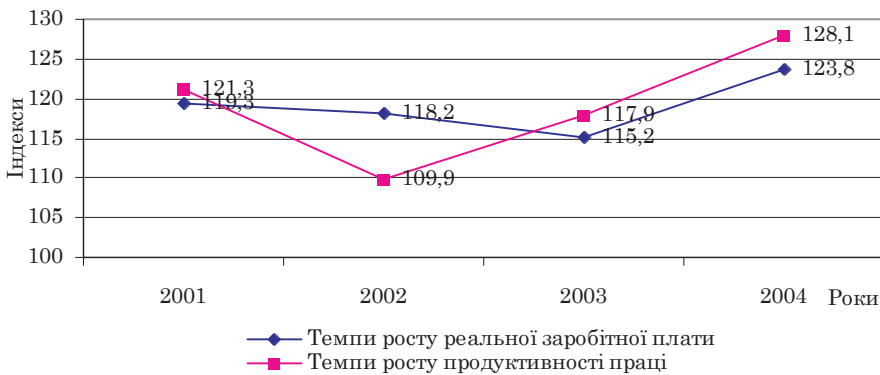


Рис. 1. Динаміка темпів росту реальної заробітної плати та продуктивності праці в Україні за 2001–2004 рр. (побудовано за даними [5])

Випередження темпів росту продуктивності праці над реальною заробітною платою незначне, а отже резервів формування інвестиційних ресурсів за рахунок цього джерела український виробник не використовує. Основним джерелом високих темпів росту ВВП в 2000–2004 рр. були високі темпи росту експорту. Однак, збільшення експорту, якщо воно не супроводжується модернізацією виробництва та збільшенням інвестицій, ще не свідчить про зростання виробничих можливостей країни. Крім того, зовнішня орієнтація економіки країни не означає ліберальний торговий режим. Швидке відкриття внутрішнього ринку для імпортних товарів може різко зменшити доходи національних фірм. Відповідно країна стає все більш залежною від зовнішніх ринків. Саме тому диверсифікація виробництва в напрямку збільшення питомої ваги конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв повинна зростати. В протилежному випадку розширення експортної діяльності може призвести до деіндустріалізації економіки.

Деіндустріалізацію слід розуміти як збільшення ВВП за рахунок галузей матеріального виробництва низьких технологічних укладів та за рахунок сфе-

ри послуг. Тобто, якщо в країні збільшення ВВП та експорту відбувається за рахунок розвитку видобувних галузей, то це і є деіндустріалізація. Деіндустріалізація є природною, коли країна досягає певного рівня розвитку життя (ВВП на душу населення складає 12000 дол. США). А для України важливо створити умови для індустріалізації, модернізації промислової та експортної структури, що і сприятиме технологічному розвитку виробничого потенціалу.

Вивчення світового досвіду забезпечення економічного зростання свідчить про необхідність використання ефективної політики прискореної індустріалізації вітчизняної економіки, що вимагає визначення оптимального співвідношення зовнішніх та внутрішніх чинників з урахуванням етапу розвитку економіки. Для забезпечення високих темпів росту ВВП України дотепер використовується стратегія експансії на зовнішні ринки, однак довгострокове стабільне економічне зростання може бути забезпечено лише на основі внутрішнього попиту.

З точки зору вироблення державної політики фундаментальне питання полягає в тому, що політика інтеграції України до глобальної економіки повинна вирішити два істотних завдання: по-перше, забезпечити системні зміни в економіці для створення умов підвищення рівня економічного розвитку України, і по-друге, створити передумови і можливості для поглиблення співробітництва з іншими країнами, насамперед, ЄС, сформувати механізми наближення України до соціально-економічних та інституційних параметрів розвитку країн співтовариства.

Головною метою такої політики має стати раціоналізація участі країни в міжнародному та регіональному (європейському) поділі праці, а також оптимізація внутрішньосистемних параметрів економіки з точки зору протидії негативним зовнішнім шокам. Мова йде про побудову виробничо-технологічної структури національної економічної системи, здатної забезпечувати розвиток передових виробництв та реагувати на зовнішні та внутрішні кризові явища з найменшими втратами ефективності.

Технологічні та інноваційні перетворення є первинним рушієм структурної перебудови економіки. Хоча інноваційні зміни в економіці порушують рівновагу через викликані ними структурні зрушення у народному господарстві, проте вони створюють «внутрішню енергію зростання й можливості переходу системи в нову якість, значно підвищуючи її конкурентоспроможність». Інноваційні чинники дають можливість закласти основи підвищення в довгостроковому періоді динамічної, на протипагу до статичної, конкурентоспроможності економіки країни.

Йдеться про реалізацію інноваційної моделі розвитку національної економіки за рахунок створення технологічних конкурентних переваг, які й визначають місце країни в міжнародному поділі праці, а саме створення умов для формування, накопичення та ефективного використання знань, технологічних ресурсів, інвестиційних ресурсів тощо.

Такий розвиток економіки має базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які обумовлюють орієнтацію національної економіки на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання та підвищення рівня життя. У стратегічному контексті структурно-збалансоване входження

України до системи світогосподарських зв'язків можливе лише за рахунок інноваційно-структурних механізмів модернізації економіки нашої держави та розширення участі в міжнародному поділі праці на основі технологічних, а не цінових конкурентних переваг.

Зважаючи на пріоритетність інтеграції України в структури ЄС, економічна політика України має орієнтуватися на послідовне впровадження в Україні принципів Лісабонської стратегії ЄС, а також на максимально можливу участь у відповідних європейських програмах розвитку, зокрема щодо вдосконалення та модернізації освітніх та науково-технологічних програм, стимулювання інноваційних процесів тощо.

Покращення конкурентоспроможності економіки України за допомогою структурних та інвестиційно-інноваційних чинників створить реальні передумови її інтеграції з ЄС. З іншого боку, через поглиблення інтеграції з ЄС буде побудовано надійний фундамент економіки, що проявлятиметься в зростанні надходження іноземного капіталу та підвищенні доданої вартості товарів, покращенню внутрішньої здатності до нагромадження, сприятиме залученню передових технологій і методів управління.

Реалізація структурно-інноваційного механізму інтеграції має забезпечувати досягнення наступних цілей:

- створення умов для дієвої конкуренції на внутрішньому ринку, усунення з ринку неефективних підприємств;
- забезпечення стійкого підвищення ефективності виробництва в економіці України, зростання продуктивності праці, наближення до світового технологічного рівня галузей економіки;
- становлення ефективної національної інноваційної системи, її вбудовування в глобальну інноваційну систему;
- забезпечення структурних зрушень у виробництві та експорті промисловості, що відповідатимуть стратегічним цілям інтеграції у світову економіку України як високотехнологічної конкурентоспроможної держави;
- широке включення країни в глобальну економіку, інтеграція з світовими технологічними комплексами, інтеграція вітчизняних підприємств у світову систему поділу праці;
- підвищення технічного рівня й ефективності виробництва шляхом упровадження сучасних високоефективних технологій, устаткування і новітніх систем управління технологічними процесами;
- створення умов для відтворення технологічного потенціалу і подальшого випереджального розвитку виробництв наукомісткої продукції, підвищення гнучкості і мобільності виробництва, що забезпечує адекватну реакцію виробників на зміну світової ринкової кон'юнктури;
- розвиток ринкових інститутів, створення інфраструктури, що стимулює і забезпечує інноваційний розвиток економіки.

Вказані цілі визначають напрями розгортання структурно-інноваційного механізму інтеграції розвитку економіки України в глобальну економіку. Їх інструментальне наповнення полягає в наступному.

1. Стимулювання інвестиційного оновлення національної промисловості:

- реалізація комплексу заходів щодо здійснення виваженої митної політики з метою стимулювання надходження інвестиційного імпорту та залучення сучасних технологій в економіку України;

- підтримання конкурентоспроможного реального курсу валюти, що формує адекватні цінові стимули і прийняття заходів щодо компенсації можливо негативного впливу зміцнення національної валюти на експорт;

- зниження податкової ставки чи звільнення від оподаткування прибутку на суму капіталовкладень підприємства в обладнання та виробниче будівництво;

- сприяння створенню інституційних інвесторів (інвестиційних та пенсійних фондів) та забезпечення їх участі певною часткою капіталу у ризиковому інвестуванні;

- формування на національному рівні економічних і нормативно-правових умов активного залучення ефективних ПП для здійснення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності національного виробництва на базі нових ресурсозберігаючих, наукомістких технологій;

- розвиток банківської системи та механізмів небанківського фінансування інвестиційних та інноваційних проєктів.

2. Здійснення цілеспрямованої державної інноваційно-промислової політики:

- здійснення об'єктивної економічної оцінки технологічного потенціалу країни у контексті світової еволюції технологічних укладів та визначення на цій підставі національних інноваційних пріоритетів подальшого розвитку з урахуванням перспективних світових тенденцій технологічного і соціально-економічного розвитку;

- забезпечення прискореного розвитку внутрішнього ринку;

- формування мотиваційного поля для здійснення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами;

- розвиток форм державної підтримки міжнародної кооперації в сфері інноваційної діяльності та науково-технічного співробітництва;

- вдосконалення системи державного управління і покращення інституційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки;

- розвиток механізмів венчурного інвестування, зокрема через забезпечення податкових стимулів для венчурних інвестицій для підвищення можливостей фінансування інноваційних підприємств;

- підвищення доступності консультаційної та фінансової допомоги в одержанні закордонних сертифікатів, міжнародному патентуванні та ліцензуванні.

3. Стимулювання експортної діяльності та удосконалення структури зовнішньої торгівлі:

- вдосконалення роботи торговельних місій України за кордоном, активізація участі в міжнародних виставках, ярмарках, активна підтримка участі національних підприємств в міжнародних науково-технологічних проєктах;

- створення спеціалізованих агентств експортного кредитування або надання спеціальних кредитних ліній через державні банки;

- впровадження механізмів експортного кредитування та експортного страхування;
- оволодіння засобами нетарифного регулювання, які не суперечать нормам СОТ;
- спрямування потенціалу міжнародних економічних зв'язків на прискорену модернізацію вітчизняних виробничих потужностей;
- відшкодування експортерам мита, сплаченого за імпортовані матеріали, які використані в експортному виробництві і не виробляються в Україні;
- звільнення від сплати імпортного мита засобів виробництва, які використовуються в експортному виробництві.

4. Сприяння розвитку процесів міжнародної виробничої і науково-технологічної кооперації:

- активізація зусиль щодо укладення зони вільної торгівлі з ЄС, а також підключення України до ініціатив ЄС в сфері інноваційного розвитку (зокрема, в рамках Рамкової програми конкурентоспроможності та інновацій);
- розвиток засобів державної підтримки міжнародної кооперації в сфері інноваційної діяльності та науково-технічного співробітництва;
- удосконалення національної системи стандартизації та сертифікації, наближення її до світових норм, поетапне впровадження в Україні технічних регламентів ЄС та промислово розвинених держав-членів СОТ; узгодження питання взаємного визнання технологічних стандартів України та ЄС.

5. Вдосконалення державного фінансування структурних та інноваційних зрушень:

- підвищення інноваційної складової державних закупівель з метою державного стимулювання виробництва наукоємної та інноваційної продукції;
- впровадження заходів здешевлення кредитів для фінансової підтримки інвестиційних та інноваційних проектів;
- створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності, зокрема формування і вдосконалення механізмів функціонування нових організаційних структур інноваційного типу (технологічні парки, наукові центри, бізнес-інкубатори тощо);
- запровадження механізмів державного страхування інноваційних кредитів та надання державних гарантій для комерційних банків щодо кредитів, які спрямовуються на інноваційні проекти.

Визначені вище напрями політики інтеграційного розвитку економіки України мають бути підкріплені організаційно-інституційними важелями:

- розробка та впровадження в дію Національної програми інтеграції економіки, яка має містити пріоритети та завдання держави щодо розгортання інтеграційних процесів із визначенням основних параметрів інноваційної моделі розвитку і структурних змін в економіці;
- реалізація принципу спадковості та послідовності в проведенні необхідних перетворень;
- вдосконалення інституційних основ (забезпечення захисту прав власності, зниження трансакційних та бюрократичних витрат, адміністративних витрат для створення нових підприємств тощо);
- визначення чітких принципів, критеріїв, напрямів та механізмів спря-

мування потенціалу міжнародного регіонального економічного співробітництва на інноваційне оновлення технологій та поглиблення коопераційних і науково-технічних зв'язків України;

- створення програми розвитку міжнародного співробітництва України на провідних напрямках науково-технологічного розвитку та участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній науково-виробничій кооперації.

Таким чином, політика модернізації України: в контексті інтеграційних процесів повинна ґрунтуватися на системній основі, комплексності, концентрації на головних проблемах забезпечення високої конкурентоспроможності і з врахуванням світових глобальних тенденцій. Лише модель інтеграції, орієнтована на переважно інноваційний розвиток, дасть змогу Україні подолати системні недоліки в національній економіці та вийти на траєкторію гармонійного розвитку в системі глобальної економіки.

1. *Власик В. Є.* Формування фінансово-кредитної системи в умовах світової глобалізації // *Фінанси України.* – 2005. – №12. – С. 89–94.

2. *Гуриєва Л. К.* Региональная инновационная политика, или «New economic geography» // *Экономические стратегии.* – 2005. – №5–6. – С. 84–90.

3. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку /* За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003.

4. *Сорокин Д.* Российский потенциал асимметричных войн XXI века: социально-экономический аспект // *Экономические стратегии.* – 2005. – №3. – С. 13–17.

5. *Україна у цифрах у 2005 році. Основні соціально-економічні показники* // www.ukrstat.gov.ua.

6. *Экономический рост: теория и практика* // *Проблемы теории и практики управления.* – 2005. – №3. – С. 123–127.

7. *Эльянов А.* НТП и экономическая политика на периферии мирового хозяйства // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2005. – №4. – С. 74–85.

8. *Эльянов А.* Развивающиеся страны: прорывы и провалы в стратегии индустриализации // *Экономические стратегии.* – 2005. – №1. – С. 30–37.

9. *Trade and development report, 2005.* United Nations Conference on Trade and Development. – United Nations. – New York and Geneva. 2005 // www.unctad.org.

10. *Trade liberalization and economic reform in developing countries: structural change or de-industrialization?* United Nations Conference on Trade and Development. 2005. – April. No.179 // www.unctad.org.

11. *World's largest corporations* // *Fortune.* – 2005. – July 25. – P. 119–126.

5.2. ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Економічне зростання країни в умовах глобалізації повинно забезпечуватись провідною роллю науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки і головним чином у промисловості [1]. Частка нових або вдосконалених технологій, продукції, устаткування, які містять нові знання або рішення, в розвинених країнах становить 90% приросту валового внутрішнього продукту.

Іntenсивність інноваційної діяльності суттєво впливає на рівень економічного розвитку: у глобальній економічній конкуренції виграють країни, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності.

Інноваційна політика в Україні на цьому етапі повинна формуватися на основі аналізу поточного стану інноваційної діяльності, комплексного підходу до вирішення загальних задач інноваційної політики.

Визначення стратегічних напрямів інноваційної політики і стимулювання технологічних змін необхідно проводити, враховуючи потреби перспективних технологій сучасного та новітнього технологічного устрою, з одного боку, та наявних наукових і виробничо-технологічних розробок – з іншого [3; 7; 10].

Реалізацію пріоритетів інноваційної політики необхідно здійснювати з урахуванням зміцнення і розвитку ринкової сфери за допомогою формування і виконання комплексних інноваційних програм і проектів у науково-технологічній сфері; створення і розвитку інноваційної інфраструктури; стимулювання освоєння конкурентоздатних технологій разом з модернізацією суміжних виробництв.

Це визначає необхідність створення конкурентоспроможних на світовому ринку підприємств, стимулювання розповсюдження сучасних технологій і захоплення експорту інноваційної продукції в інші країни.

Одночасно для випереджаючого формування новітнього технологічного устрою необхідно створювати умови, які передбачають державну підтримку фундаментальних і прикладних досліджень, удосконалення інноваційної інфраструктури, формування національної інноваційної системи [9].

Велике значення у формуванні інноваційної політики, спрямованої на реструктуризацію і підвищення конкурентоспроможності промисловості, набуває не тільки вироблення чіткої стратегії, її спрямованість на формування прогресивних технологічних устроїв, але й здатність використовувати весь арсенал інструментів прямого і непрямого державного регулювання інноваційної діяльності.

Проблеми освоєння інноваційних технологій у промисловості є ключовими для більшості індустріально розвинених країн світу. Наприклад, технологічна політика США спрямована на:

- створення ділового клімату, що сприятиме діяльності приватного сектора у сфері інновацій і підвищенню конкурентоспроможності продукції;

- заохочення розвитку, комерціалізації і використання технологій;
- інвестування у створення технологій світового класу з метою підтримки промисловості і розвитку торгівлі;
- забезпечення формування робочої сили світового рівня, здатної функціонувати у динамічній і заснованій на знаннях економіці;
- партнерство з приватним сектором, захист національної технологічної політики, використання технологій з метою створення економічної потужності країни;
- сприяння промисловості в розвитку технологій, економічне зростання шляхом взаємодії з промисловістю в розробці і застосуванні технологій, систем вимірювань і стандартів.

Досвід розвинених країн показує, що різниця між реалізацією інноваційної та науково-технічної політики полягає, насамперед, у ресурсах, які необхідно направляти на реалізацію цих цілей. Якщо в середньому витрати на фундаментальні дослідження прийняти за одиницю, то витрати на прикладні науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи перевищують їх у 10 разів [6]. Стратегічною лінією країн-членів Європейського Союзу (ЄС) у сфері інноваційної діяльності є концентрація фінансових ресурсів на ключових напрямках, які передбачають:

- створення єдиної для всіх країн-членів ЄС бази даних, яка акумулює і регламентує комплекс мінімально необхідних процедур і формальностей для створення підприємств;
- підтримку малих і середніх підприємств з метою правового захисту від незаконного копіювання розроблених технологій або продукції, яка випускається;
- створення механізму фінансової підтримки малих і середніх підприємств, надання їм допомоги в підготовці, реєстрації патентів, враховуючи досвід роботи національних і європейських патентних бюро;
- удосконалення системи фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- запровадження податкового механізму, що дає певні пільги підприємствам, які розробляють і випускають інноваційну продукцію.

Виробничо-технологічний сектор світової економіки та промисловість, особливо у сфері високих технологій, набувають глобального значення. Розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції (товарів, послуг), вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в цій сфері стали для більшості промислово розвинених країн Західної Європи, США, Японії і країн Південно-Східної Азії найважливішою стратегічною моделлю економічного зростання.

Найбільш актуальні напрями представлені розробками у сфері інформаційних технологій і захисту навколишнього середовища. Важливе місце відведене дослідженням у сфері живої матерії, включаючи медичну тематику, і технологіям розробки альтернативних джерел енергії й енергозбереження. Напрями, які отримали ранг найбільшої пріоритетності, останнім часом пов'язано з вирішенням проблем штучного інтелекту, надпровідності, використання сонячної енергії, глибокої переробки відходів.

У сфері нових матеріалів основні напрями досліджень охоплюють: управління атомно-молекулярним механізмом з метою отримання заданої структу-

ри матеріалів і речовин; вивчення можливостей активного використання властивостей живої матерії для створення високофункціональних матеріалів.

Прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій і фінансових технологіях впливає на формування єдиного світового ринку товарів, капіталу і праці. Становище країни в геополітичній конкуренції в XXI ст. визначатиме рівень освіти і здоров'я населення, розвиток науки, можливості інформаційного середовища, розвиток ключових виробничо-технологічних систем новітнього технологічного устрою, здатність господарського механізму генерувати високу інноваційну активність, стан системи освіти й охорони здоров'я.

В Україні сприятлива ситуація складається в паливній промисловості, чорній та кольоровій металургії, хімічній і нафтохімічній промисловості, що обумовлено стійким попитом на продукцію, насамперед, на зовнішньому ринку.

Найбільш низький рівень інноваційної активності спостерігається у галузях, орієнтованих на задоволення внутрішніх потреб: легка промисловість, харчова промисловість, промисловість будівельних матеріалів.

Варто зауважити, що з розрахунку на одну гривню витрат інноваційно активні підприємства забезпечують об'єми випуску продукції в 7 разів більші, ніж у виробництві за традиційними технологіями.

У сучасній високорозвинутій економіці машинобудування – це найбільший комплекс, який є основою технологічної, економічної та політичної незалежності країни. Від діяльності цього комплексу залежить конкурентоспроможність товарів і послуг на внутрішньому і зовнішніх ринках. У розвинених зарубіжних країнах машинобудування є джерелом постійних інноваційних ініціатив. Так, у США на його частку припадає близько 10% ВВП, 45% зайнятих, майже 40% основного капіталу. Інноваційні процеси, які перетворюють машинобудівний комплекс, дають могутній поштовх для розвитку інших галузей економіки, ініціюючи таким чином безперервний суспільний прогрес.

На жаль відкриття ринку України для зарубіжних товарів призвело до падіння попиту на національну наукоємну продукцію, витіснення її з внутрішнього ринку. У низці галузей відставання набуває незворотного характеру, а необхідні витрати на освоєння і підтримку сучасного технологічного рівня настільки великі, що вигідніше імпортувати готову продукцію з-за кордону.

В умовах зменшення попиту на інноваційну продукцію організації скорочують об'єми виробництва наукоємної продукції, віддаючи перевагу виробництву технічно простої та дешевої. Знижуються обсяги виробництва продукції, технологічним ядром якого є електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації [5]. Тому у структурі машинобудівного комплексу за останні п'ять років частка наукоємної продукції, яка випускається з використанням передових технологій, знизилася з 45,3 до 27,5%.

Головними перешкодами на шляху розгортання інноваційних процесів є:

- обмеженість централізованого фінансування;
- нестача власних засобів у підприємств;
- недостатня, через високий ризик, привабливість довгострокових вкладень для вітчизняного банківського капіталу, іноземних інвесторів;

- відсутність розвиненої інфраструктури інноваційного ринку, яка відповідає вимогам товаровиробників.

Через 3–4 роки виникне проблема у забезпеченні потреб економіки національним науково-технологічним потенціалом. Це неминує призведе до вирішення внутрішніх проблем за рахунок перманентної закупівлі техніки і технологій, потрапляючи при цьому в тривалу технологічну залежність від зовнішніх джерел, що загрожує національній безпеці країни.

Разом з тим в Україні ще зберігається низка галузей економіки, конкурентоспроможних на світовому ринку – це паливно-сировинний комплекс, чорна і кольорова металургія, хімічна, деревообробна, авіаційна й аерокосмічна промисловість, приладобудування, суднобудування, окремі сфери військово-промислового комплексу. За окремими напрямками України перебуває серед світових лідерів у розробці фундаментальних проблем в галузі фізики, математики, інформатики, хімії, фізіології, медицини, в прикладних розробках лазерної і криогенної техніки, нових матеріалів, аерокосмічної техніки, окремих зразків військової техніки, засобів зв'язку і телекомунікацій [8].

Все це дозволяє формувати і реалізовувати державну інноваційну політику на основі ефективного використання значного науково-технологічного потенціалу в сукупності з високотехнологічними виробництвами оборонних і цивільних галузей промисловості.

На відміну від 2000 р. в Україні структура витрат змінилася у бік збільшення питомої ваги фундаментальних і прикладних досліджень, порівняно з питомою вагою науково-технічних розробок і послуг, що значною мірою пов'язано з безумовною державною підтримкою перших і недостатнім бюджетним фінансуванням других, тобто фінансування здійснюється за залишковим принципом щодо конкретних науково-технічних програм. Крім того, на проведення найважливіших фундаментальних робіт додатково спрямовуються засоби у вигляді грантів, які виділяються з цільових державних і міжнародних фондів.

Узагальнюючим показником результатів інноваційної діяльності служить частка об'єму інноваційної продукції в загальному об'ємі відвантаженої продукції інноваційно активних підприємств. У 2000 р. цей показник в Україні знизився і склав 13% (у 1996 р. – 19,7%). Найбільша питома вага частки інноваційної продукції в загальному об'ємі спостерігається (від 26,6 до 38,5%) в кольоровій і чорній металургії, лісовому комплексі, легкій промисловості. Середній рівень – у хімічній і нафтохімічній промисловості та машинобудуванні (21,3%). У решті галузей цей показник значно нижчий. В об'ємі всієї маси відвантажених промислових виробів частка інноваційної продукції незначна і не перевищує 2,2%. Недостатня результативність інноваційної діяльності ілюструється показником експорту продукції. В даний час частка України у світовому об'ємі торгівлі цивільною наукоємною продукцією оцінюється в 0,2–0,3% (для порівняння: частка Китаю – 6%).

Основною метою державної інноваційної політики до 2020 р. є підвищення технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки країни, заміщення імпоротної продукції на внутрішньому ринку і перехід на цій основі

промислового виробництва в стадію стійкого економічного зростання. Найважливішим аспектом державної інноваційної політики повинна стати координуюча і законотворча діяльність щодо правової охорони новітніх технологій, зокрема державна підтримка патентування за кордоном об'єктів промислової власності, які застосовують ці технології.

Для досягнення поставленої мети необхідне вирішення основних задач державної інноваційної політики:

- вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери при реалізації в галузях промисловості критичних технологій та інноваційних проєктів, які здійснюють вирішальний вплив на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції;

- координація дій органів виконавчої влади держави з метою розробки комплексного підходу до вирішення задач інноваційного розвитку, ефективного функціонування інноваційної системи і реалізації державної інноваційної політики;

- концентрація організаційних заходів і ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку інноваційної сфери з метою підвищення попиту промислового виробництва на науково-технічні досягнення, залучення вільного капіталу до фінансування проєктів технологічного переозброєння промисловості;

- збереження і розвиток виробничо-технологічного потенціалу, його використання для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу на більш прогресивні технології;

- створення в Україні розвиненої системи міжнародної сертифікації, яке спирається на міжнародні і гармонізовані національні стандарти України;

- забезпечення сприятливих економічних і фінансових умов для активізації інноваційної діяльності;

- використання в реальному секторі економіки України інноваційних технологій і виробництв, які забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції, комп'ютерних інформаційних технологій та автоматизацію управління складними технологічними процесами.

Для вирішення основних завдань інноваційного розвитку необхідно використати такі переваги економіки України:

- природні ресурси, розвинена мінерально-сировинна база і транспортна інфраструктура;

- значний технологічний потенціал оборонних і суміжних з ними цивільних галузей промисловості;

- резерв виробничих потужностей з випуску масової, дешевої продукції, здатної знайти збут на внутрішньому ринку, а також на ринках інших країн.

При вирішенні поставлених задач необхідно враховувати такі чинники:

- дефіцит грошових ресурсів, який позначається на інноваційній активності виробництв реального сектора економіки;

- технологічну відсталість, яка обумовлює низьку конкурентоспроможність продукції окремих галузей промисловості;

- нерозвиненість сфери малих інноваційних підприємств, які володіють необхідною гнучкістю для швидкозмінних умов ринку;

- відсутність розгалуженої інфраструктури в інноваційній сфері.

Для вирішення завдань державної інноваційної політики необхідно використовувати такі методи:

- формування інституційних і законодавчих умов для масштабного освоєння прогресивних технологій і створення виробництв наукоємних видів продукції;
- розробка та вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності і механізмів її стимулювання;
- удосконалення податкового законодавства і механізмів його застосування з метою створення вигідних умов для розвитку високотехнологічних напрямів;
- забезпечення пріоритетності державної підтримки наукоємних технологій і стимулювання виробничо-технологічних перетворень;
- пошук і підтримка технологій, освоєння яких у виробництві забезпечить підприємствам України конкурентні переваги на світовому ринку, а також стимулювання підприємств, які освоюють вітчизняні науково-технічні розробки;
- розробка і реалізація програм інноваційного розвитку регіонів з високою концентрацією науково-технічного потенціалу;
- розширення інноваційної інфраструктури, що забезпечить комерціалізацію результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- розвиток системи венчурного інвестування (позабюджетного фінансування ризикових проєктів) у науково-технічній сфері;
- підвищення ефективності використання національної власності з метою активізації інноваційної діяльності;
- розвиток системи державного і приватного страхування інноваційних ризиків.

Поставлені цілі та завдання підвищення інноваційної активності і методи їх вирішення повинні забезпечуватися стратегіями інноваційного розвитку державної інноваційної політики України.

Досвід індустріально розвинених країн, які досягли значних успіхів в освоєнні наукоємних технологій, підвищенні обсягів виробництва й експорту інноваційної продукції, дозволяє виділити такі форми реалізації політики розвитку інноваційної сфери, які можуть бути використані державою:

- стратегія нарощування – комплекс заходів довгострокового характеру, спрямованих на забезпечення поступового нарощування на базі високих технологій випуску нової конкурентоспроможної продукції для реалізації у виробництві і соціальній сфері з використанням власного науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалу із залученням зарубіжного досвіду;
- стратегія запозичення – комплекс заходів, спрямованих на освоєння випуску наукоємної продукції, яка вироблялася в розвинених індустріальних країнах, з використанням власного інноваційного потенціалу країни. Далі нарощується виробництво продукції з розвитком науково-технічного і промислового потенціалу, здатного самостійно проводити роботи по всьому інноваційному циклу – від створення до реалізації інноваційної продукції;
- стратегія перенесення – комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на освоєння виробництва продукції нових поколінь, яка має попит за кордоном, на основі використання зарубіжного науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалу в економіці країни шляхом закупівлі

ліцензій на високоефективні новітні технології. У подальшому в країні створюється і розвивається власний науково-технічний і промисловий потенціал, забезпечується відтворення всього циклу – від фундаментальних досліджень і розробок до виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції на ринках країни і за кордоном.

Загальним елементом для кожної із зазначених стратегій є активізація інноваційної діяльності і досягнення нових економічних рубежів. Різниця в стратегіях визначається співвідношенням рубежів, які визначаються початковими (фінансовими і матеріально-технічними) можливостями країни.

У реальному секторі економіки України може бути частково використана стратегія запозичення, оскільки це не втрачений науково-технічний потенціал України. Раціональне поєднання державного сектора з підприємницьким в окремих випадках дозволить ефективно використовувати основні елементи стратегії запозичення, активізувати інноваційну діяльність, наростити об'єми виробництва наукоємної конкурентоспроможної продукції. Такі ж обмеження характерні для стратегії нарощування, яку можна успішно застосувати головним чином в окремих галузях промисловості реального сектора економіки і військово-промислового комплексу.

Стратегія державної інноваційної політики України повинна будуватися і впроваджуватися відповідно до специфіки певних галузей реального сектора економіки та груп промислового виробництва, орієнтуючись на максимальне використання конкурентних переваг, враховуючи при цьому наявні ресурси.

Пріоритетними у вибраній стратегії державної інноваційної політики повинні стати високоефективні, інноваційні проекти, в реалізації яких держава може брати спільну участь з приватними інвесторами.

З метою розвитку інфраструктури інноваційної діяльності необхідно повністю використовувати ресурси патентних відомств і створити єдину базу даних патентно-інформаційного забезпечення для планування і розробки інноваційної стратегії, проведення сучасного бізнес-планування об'єму продажів ліцензій, експорту запатентованої продукції, моніторингу світового рівня науково-технічних досліджень.

Одним з основних механізмів національної підтримки інноваційного шляху розвитку економіки і технологічного переозброєння галузей промисловості на основі використання новітніх науково-технічних розробок і високих технологій є державні інноваційні програми, які спрямовують кошти державного бюджету країни і позабюджетних джерел як на фінансування наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, так і на освоєння їх у промисловому виробництві.

Державні інноваційні програми можна розділити на три групи:

- програми, спрямовані на створення надійного випереджаючого стратегічного внеску прикладних досліджень, дослідно-конструкторських розробок, експериментальних моделей, а також резервного масиву новітніх технологій і пілотних зразків інноваційної продукції вищого ступеня готовності;

- програми, пов'язані із впровадженням наукових розробок нового покоління, переходом до інноваційного типу відтворення, подоланням негативних тенденцій у розвитку інноваційної діяльності, оновленням виробничого по-

тенціалу і досягненням на цій основі вищих темпів економічного зростання, необхідних для вирішення актуальних економічних потреб;

- програми, які створені на основі традиційних технологій, що високо за-рекомендували себе з погляду надійності у виробництві і забезпечували економічну ефективність.

Державні інноваційні програми формуватимуться тільки для вирішення великих науково-технічних, виробничих, економічних і соціальних проблем, які постають у ході розробки довгострокового і середньострокового державних прогнозів соціально-економічного розвитку країни. Це дозволить пов'язати основні цілі державних інноваційних програм із вирішенням ключових задач розвитку України.

Базою для цих програм повинні бути пріоритети державної інноваційної політики, що формуються на основі:

- пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та переліку критичних технологій національного рівня;

- розроблених стратегій і концепцій розвитку галузей реального сектора економіки;

- найважливіших проблем розвитку високотехнологічних галузей реального сектора економіки;

- найбільш ефективних результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виконаних у межах національних програм;

- результатів виконання програм у межах прикладних досліджень державних наукових центрів.

Розвиток високотехнологічних галузей і напрямів економіки повинен забезпечуватися національними цільовими програмами. Статусу державної набула програма ресурсозберігання, спрямована на забезпечення скорочення втрат і підвищення ефективності використання матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, а також на реалізацію найважливіших напрямів державної науково-технічної й інноваційної політики у сфері ресурсозберігання.

Наступним рівнем в ієрархії програмно-цільового методу досягнення мети інноваційної політики повинні стати програми технологічного розвитку, які формуються в межах стратегій розвитку галузей, спрямовані на виявлення зон економічного зростання та орієнтовані на підтримку і розвиток реального сектора економіки. Ці програми повинні бути продуктивними, тобто такими, що забезпечують технологічний розвиток тих галузей та виробництв, які здатні забезпечити максимальний ефект для національної економіки в цілому.

Головною метою програм технологічного розвитку є забезпечення випуску певних видів конкурентоспроможної продукції, платоспроможний попит на яку вже сформувався. Вибір об'єктів для програм технологічного розвитку повинен здійснюватися з урахуванням критеріїв, які характеризують ринкову ефективність конкретних виробництв. До них відносяться: наявні і прогнозовані масштаби платоспроможного попиту, можливості імпортозаміщення, рентабельність виробництва, терміни окупності витрат, наявність у підприємств – потенційних виробників продукції власних фінансових коштів, необхідних для виробництва продукції в економічно доцільних обсягах.

Посилення конкурентних позицій вітчизняних високотехнологічних виробництв за рахунок поліпшення споживчих властивостей продукції, розширення її асортименту і зниження витрат виробництва повинно забезпечуватися достатньо вагомою інноваційною складовою програм технологічного розвитку.

Орієнтовані на випуск конкретної продукції програми технологічного розвитку також повинні мати міжгалузевий характер і передбачати вирішення всього комплексу проблем, пов'язаних із забезпеченням необхідної якості сировини, матеріалів, технологічного устаткування, продукції і масштабів її випуску на всіх стадіях процесу (від формування вимог до наукових розробок до серійного випуску продукції). Максимізація міжгалузевого ефекту виявляється у збільшенні обсягів виробництва продукції та послуг, а також кількості робочих місць у суміжних галузях реального сектора економіки, що є найважливішим критерієм при виборі програм технологічного розвитку.

Основна частина інвестиційних ресурсів, потрібних для реалізації програм технологічного розвитку, повинна забезпечуватися організаціями і підприємницькими структурами, які мають власні кошти або кредитні джерела. Участь держави в реалізації програм технологічного розвитку полягає в координації робіт і забезпеченні (в основному у формі гарантій повернення фінансування) тих етапів, які пов'язані з підвищенням комерційним ризиком, або не можуть бути профінансовані в необхідних обсягах підприємницькими структурами. Це стосується, насамперед, науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних розробок, сертифікації продукції та технологій.

З урахуванням того, що в науково-технічній та інноваційній сферах існує достатня кількість розробок, придатних до освоєння у виробництві, програмний метод виведення економіки на інноваційний шлях розвитку повинен поєднуватися з реалізацією окремих інноваційних проектів високого ступеня комерціалізації. Найбільший ефект такі інноваційні проекти можуть дати у некапіталоємних галузях економіки з швидким оборотом капіталу, високою бюджетною ефективністю і швидкою змінюваністю продукції. Центром інноваційного поживлення стануть, насамперед, виробництва споживчого сектора економіки: харчова, легка і медична промисловість, випуск побутової техніки [2].

На завершення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для їхньої реалізації у виробництві бюджетні кошти повинні виділятися на основі:

- конкурсної оцінки бізнес-плану швидкоздійснюваних інноваційних проектів;
- підтвердження конкретним підприємством (виробником продукції) достатніх обсягів власних коштів;
- цін і обсягів продукції, яка випускається (обґрунтованими потребами ринку – результатами маркетингових досліджень);
- сум усіх податкових відрахувань від реалізації інноваційної продукції при термінах її окупності, які не перевищують 1,5–2 роки.

При цьому повинен забезпечуватися контроль за податковими надходженнями від реалізації інноваційної продукції, яка освоюється за цими проектами. У разі відсутності власних оборотних коштів на реалізацію наукової роз-

робки підприємства повинні мати можливість отримання позикових коштів на зворотних і пільгових умовах.

Таким чином, зважене поєднання державних інноваційних програм, регіональних цільових інноваційних програм, програм технологічного розвитку, а також окремих інноваційних проектів створить умови для насичення вітчизняною конкурентоспроможною продукцією найбільш стабільних секторів внутрішнього і зовнішнього ринків.

Важливими механізмами, які забезпечують реалізацію інноваційної політики, пріоритетний розвиток високотехнологічних і наукоємних галузей промисловості, є фінансово-кредитні механізми, механізми обумовлені законодавчими і нормативними правовими актами, інституційні перетворення, механізми у сфері експорту і митного регулювання [4].

У законодавчих і нормативно-правових механізмах, які регулюють інноваційну діяльність, можуть передбачатися податкові преференції:

- виключення з бази оподаткування всієї суми витрат організацій і підприємств на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, що безпосередньо відносяться до створення і виробництва нової конкурентоспроможної продукції (товарів, робіт, послуг);

- зменшення через амортизаційні відрахування бази оподаткування всієї суми витрат зі створення (придбання) основних засобів і модернізації устаткування, які використовуються для виробництва і реалізації інноваційної продукції;

- розширення податкових преференцій для виробництв, які освоюють нову високотехнологічну наукоємну продукцію, з метою залучення іноземних інвестицій.

У складі цих механізмів повинно бути також передбачено ухвалення законодавчих і нормативно-правових актів, які враховують особливості оподаткування і податкові пільги для підприємств і організацій. Також необхідно:

- створення сприятливих умов для інвестування засобів з метою здійснення інновацій і розвитку інноваційної діяльності;

- розміщення державного замовлення на закупівлю продукції, створеної в результаті інноваційної діяльності;

- здійснення заходів стосовно підтримки вітчизняної інноваційної продукції на міжнародному ринку і розвиток зовнішньоекономічної діяльності;

- накопичення і розповсюдження інформації про інноваційні потреби і результати науково-технічної і інноваційної діяльності.

Механізми розвитку експорту покликані створити умови для прискореного зростання експорту продукції оброблювальних галузей промисловості — машин і устаткування, високотехнологічних і наукоємних виробів, послуг, зокрема за рахунок регулювання питань кредитування орієнтованих на експорт проектів, програм освоєння наукоємної і високотехнологічної продукції, закупівель для розвитку експортного виробництва устаткування, сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин, які не виробляються в Україні.

Митні механізми повинні забезпечувати функціонування гнучкої системи митного регулювання, спрямованої на захист національного виробника, готової високотехнологічної продукції. Система митного регулювання передбачає:

- забезпечення заходів з прискорення митного оформлення технологічного устаткування, яке знаходиться на складах тимчасового зберігання і митних складах;

- розширення практики застосування особливого режиму вільного митного складу для виробництв, які освоюють нову високотехнологічну наукоємну продукцію, з метою залучення в ці виробництва іноземних інвестицій.

Основними напрямками державної інноваційної діяльності в реальному секторі економіки повинні бути такі напрями:

1. У паливно-сировинному комплексі – розробка і впровадження сучасних методів пошуку і моніторингу запасів стратегічних і дефіцитних видів мінеральної сировини, підвищення рівня видобування з надр і переробки, а також створення високонадійних та екологічно безпечних систем транспортування, зокрема:

- у нафтогазовому комплексі – підвищення ефективності виконання геологорозвідувальних робіт, збільшення об'єму видобування нафти (на родовищах з важко видобувними запасами та із залишковими запасами нафти);

- у нафтопереробній промисловості – створення каталізаторів нового покоління, розробка і використання високооктанових і кисневмісних добавок, а також підвищення екологічної безпеки і зменшення енергоємності. При забезпеченні підтримки діючих потужностей глибина переробки нафти вже до 2010 р. може збільшитися до 75–78%.

2. В електроенергетиці – підвищення ефективності систем дальнього транспорту електроенергії; розвиток малої і нетрадиційної енергетики, а також вирішення проблем поховання й утилізації відходів АЕС, отримання екологічно чистого високоякісного енергоносія з низькосортних палив, розробка економічно ефективних енергоустановок, які використовують поновлювані джерела енергії. При широкому впровадженні високих технологій в електроенергетиці і тепlopостачанні споживання палива може скоротитися на 10–12%, а шкідливі викиди знизяться на 30–40%.

3. У транспортному комплексі – оновлення і подальший розвиток парку транспортних засобів, модернізація інфраструктури, застосування прогресивних технологій і підвищення технічного рівня залізничного рухомого складу, морських, річкових і повітряних судів, автотранспортних засобів.

4. У металургійному комплексі – створення новітніх технологічних циклів виробництва, які забезпечують максимальне ресурсо- і енергозбереження на всіх стадіях виробництва, підвищення якості металопродукції. В результаті збільшення частки технологій світового рівня, питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів скоротяться в гірничорудній промисловості на 5–7%, в металургійному комплексі – на 14–15%, витрати виробництва (в цілому по металургії) – на 10–15%. При вдосконаленні технологічної бази підприємств покращується стан навколишнього середовища в районах їхнього розміщення, а шкідливі викиди в атмосферу скоротяться в 2–2,5 рази. До 2010 р. практично на всіх підприємствах повинні бути досягнуті європейські екологічні норми.

5. У хімічній і нафтохімічній промисловості – впровадження матеріало- та енергозберігаючих технологій виробництва широкого спектра синтетичних і композиційних матеріалів. У результаті реалізації інноваційної політики в

найближчі періоди питома вага прогресивних технологій може скласти майже 30% обсягу промислової продукції, яка випускається за ресурсозберігаючими технологіями, а частка нових видів продукції збільшиться на 10–12%.

6. У машинобудівному комплексі – виробництво конкурентоспроможної за ціною і якістю машинобудівної продукції, яка забезпечує, насамперед, реалізацію ресурсо- і енергозберігаючих технологій у галузях реального сектора економіки, забезпечення технологічного переозброєння й автоматизації машинобудівних виробництв, застосування прогресивних технологій. Питома вага продукції машинобудування, отриманої із застосуванням високих технологій, в загальному об'ємі виробництва прогнозується у найближчі роки в розмірі 32%, зокрема в автомобілебудуванні – 28%, верстатобудуванні – 31%.

Запропоновані інституційні перетворення в науково-технічній і виробничо-технологічній сферах, а також комплекс фінансових, економічних та організаційних заходів дозволять створити за сприяння держави цілісну інноваційну систему, яка об'єднує ефективно функціонуючі національні системи, істотно збільшити число інноваційно активних підприємств, забезпечити інноваційний розвиток структури промислового виробництва, що відповідає потребам входження України на паритетних засадах у глобальну економіку.

1. Парламентські слухання «Економічна політика України: актуальні питання»// Економіст.– 2004.– №6. – С. 19–38.

2. *Долішній М.І., Писаренко С.М.* Вплив процесів глобалізації на регіональний розвиток // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Л.: Інститут регіональних досліджень, 2001. – С. 180–192.

3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К., 2003.

4. *Згуровський М.З.* Інноваційний розвиток суспільства на основі системної методології передбачення // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 1(8) / Гол. ред. О.П. Степанов. – К., 2000. – С. 132–143.

5. *Куденко Н.В.* Маркетингові стратегії фірми: Монографія. – К., 2002.

6. *Кузьмін О.Є., Алексєєв І.В.* Механізм реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства // Економічна кібернетика.– 2002.– Вип. 1–2. – С. 4–9.

7. *Лапко О.Н.* Інноваційна діяльність у системі державного регулювання. – К., 1999.

8. *Отецький В.Л.* Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: Монографія. – К., 2003.

9. *Пампура О.И.* Управление инновационным процессом у промышленности. – Донецк, 1997.

10. *Чумаченко М.Г., Соломатіна Л.М.* Роль інновацій в економічному розвитку України // Економіка промисловості.– 2003.– №1(19). – С. 102–108.

5.3. ЕВРОРЕГІОНАЛЬНА ДІЯТЕЛЬНОСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Участь України в мировій системі господарювання потребує серйозних досліджень інтеграційних процесів, вибору відповідних шляхів і форм співпраці, в тому числі і на регіональному рівні. Розвиток України передбачає подальше зміцнення добросусідських відносин з сусідніми державами. Це є одним із обов'язкових умов входження України в Європейський Союз.

Створення єврорегіонів як форми співпраці в різних сферах суспільного життя – це результативний крок на шляху європейської інтеграції. Стаття 70 Договору про співпрацю між Україною і ЄС під назвою «Регіональне розвиток» передбачає зміцнення співпраці в області регіонального розвитку шляхом встановлення прямих зв'язів між відповідними районами і державними організаціями, займаючись питаннями планування регіонального розвитку з метою обміну інформацією про шляхи і методи розвитку регіональних відносин.

Суть ідеї створення єврорегіону полягає в тому, щоб регіон став головною, консолідуючою, організаційною структурною управлінською одиницею для добровільного співпраці прикордонних місцевих утворень (міст, сіл, районів, суспільних, культурних, наукових організацій і др.).

Єврорегіони – прикордонні спільноти міжнародного трансграничного співпраці європейських країн в області економіки, культури, освіти, транспорту, екології і др., створювані на основі принципів *субсидіарності*. Функціонування єврорегіонів здійснюється на основі перерозподілу влади між центральним урядом і прикордонними спільнотами, наділеними повноваженнями самостійно регулювати свою діяльність і укладати міжрегіональні трансграничні угоди в відповідності з державним законодавством, планування регіонального розвитку з метою також обміну інформацією про шляхи і методи розвитку регіональних відносин. Єврорегіони – одна із організаційних форм трансграничних відносин, де в межах своєї компетенції і за згоди центральних державних органів – на основі особливих розширених повноважень по міжнародному співпрацю – місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічного, культурного і гуманітарного взаємодія; реалізувати конкретні трансграничні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології.

На сьогодні в Європі нараховується понад 120 єврорегіонів і продовжується процес їх створення. Перші єврорегіони були створені в 50-і роки ХХ ст. вздовж «хребта» або «позвоночного стовпа» західноєвропейської цивілізації – історичного «рейнського коридору» від Італії до Нідерландів з тисячолітнім досвідом вільних міст. Саме тут єврорегіони стали найбільш ефективною формою трансграничного співпраці. На госу-

дарственных границах Бельгии, Германии, Люксембурга, Швеции и Италии сформировались экономические «полюса роста» Лимбурга, Саара, Эльзаса, Лотарингии и других исторических областей. На территории этих еврорегионов расположены столица Европейского Союза – Страсбург и Маастрихт, где были заложены основы современной интеграции. За последние годы созданы десятки еврорегионов на границах стран ЕС и стран Центральной и Восточной Европы, однако они пока не стали эффективной формой трансграничного сотрудничества.

После падения «железного занавеса» начали формироваться еврорегионы на восточных внешних границах ЕС с государствами Центральной и Восточной Европы и между последними. Идея еврорегионов используется для преодоления их относительной экономической отсталости по отношению к центру и в целях поэтапной интеграции. По мере продвижения еврорегионов на восток наблюдается трансформация правового понятия и утрата важнейших функций. На Западе еврорегионы имеют консолидированный бюджет и получают дополнительное финансирование от ЕС, тогда как в Восточной Европе они испытывают большие трудности при формировании общего бюджета и имеют ограниченные делегированные полномочия при решении вопросов делового сотрудничества.

Если одной из главных задач первых еврорегионов было стремление соседствующих народов избавиться от пагубного наследия второй мировой войны, то сегодня ведущей проблемой в функционировании еврорегиона должны быть идеи гуманизации общества. В приграничных территориях не должен присутствовать «дух окраины», здесь в полной мере должен быть реализован творческий, интеллектуальный, предпринимательский потенциал человека.

Эффективность функционирования еврорегионов различна. Так, исследователи проблемы [4] выделяют три группы еврорегионов:

1) еврорегионы внутри ЕС, созданные на внутренних границах стран ЕС, имеющие значительный опыт работы, например еврорегион Маас-Рейн;

2) еврорегионы, созданные странами ЕС и их соседями, где процессы сотрудничества идут более сложно, ввиду целого ряда причин, например, отсутствия общей законодательной базы. Примером таких еврорегионов могут быть еврорегионы Германии и Польши, Финляндии и России;

3) еврорегионы, которые созданы постсоциалистическими странами (еврорегионы Буг, Карпаты, Нижний Дунай, созданные на западных рубежах Украины с соседствующими странами). Главной проблемой данной группы еврорегионов является недостаточно эффективная региональная власть на местах.

Анализируемая систематизация еврорегионов может быть расширена путем выделения четвертой группы еврорегионов, создаваемых на постсоветском пространстве. Таковыми могут быть еврорегионы, создаваемые в прибалтийских государствах, России, Белоруссии, Украине, а в перспективе и в пределах Кавказа, Казахстане, Средней Азии.

В еврорегионах могут участвовать приграничные территории двух и более государств. «Большим» еврорегионам (по площади территорий, количеству проживающего населения, количеству участвующих территорий и др.) прихо-

дится решать проблему управления. Например, не так просто «согласовать даже деятельность четырех украинских госадминистраций, участвующих в Карпатском еврорегионе. По мнению экспертов, основная проблема еврорегионов заключается в согласовании интересов всех участников. Здесь же надо отметить, что наиболее эффективно развиваются еврорегионы, созданные по инициативе местных лидеров, кровно заинтересованных в улучшении жизненного уровня населения приграничных территорий» [9].

На эффективность приграничного сотрудничества также влияет симметричность уровней развития различных сфер (экономической, культурной, социальной) сотрудничающих территорий, то есть желательно (но не обязательно) сотрудничество равноценных партнеров. Там, где присутствует минимальный разрыв в уровнях, сотрудничество развивается наиболее успешно.

Создаваемые еврорегионы имеют много общего. Это общее историческое прошлое в масштабах одной страны, наличие взаимных диаспор, единое территориальное пространство, сходные природно-климатические условия и др. Названные (причем далеко не все) реальности являются основополагающими предпосылками для активизации трансграничного сотрудничества на уровне макрорегионов, что безусловно отвечает основным требованиям политики еврорегионализации в восточном направлении. Однако, в пределах регионов можно видеть и реальные препятствия для дальнейшего развития трансграничного сотрудничества. В частности это амбициозные устремления отдельных политических лидеров, пытающихся поставить Украину относительно векторов ее международного сотрудничества на позицию «или-или» по отношению к России и странам ЕС. По нашему мнению, данная альтернатива абсолютно нереальна, поскольку прежде всего безграмотно географически. Россия – это держава европейская и азиатская одновременно [10].

Следующее доказательство отсутствия указанной альтернативы – это чисто экономические аргументы. А они таковы, что предполагают необходимость постоянного расширения экономического сотрудничества и никакие государственные границы не могут быть этому помехой.

Третьим доказательством являются исторические реалии. Украина и Россия имеют прочную общую историческую основу, которую не дано никому нарушить во имя своих идеологических догм, кем бы они ни создавались. Четвертый аргумент – это политика Европейского Союза, направленная на расширение сотрудничества с государствами в восточном направлении, что нашло свою реализацию в создании еврорегионов в странах Центральной и Восточной Европы – Польше, Венгрии, Словакии, Румынии и, что особенно, важно на западе Украины. Сейчас, когда практически вся Европа прошла через создание еврорегионов, актуальность их создания на востоке Украины особенно актуальна.

В Украине сегодня функционируют еврорегионы, созданные на западных, северо-восточных и восточных рубежах: Карпатский еврорегион (1993 г.); Буг (1995 г.); Нижний Дунай (1998 г.); Верхний Прут (2000 г.); Днепр (2003 г.); Слобожанщина (2003 г.).

Через еврорегион пролегают кратчайшие пути из СНГ и Украины в страны Западной Европы, а также между странами Балтийского и Черноморского регионов. Основными направлениями деятельности еврорегиона являются:

развитие экспортных и импортных производств на основе специализации производства и кооперирования с соседними территориями; создание на его территории международных хозяйственных объектов; налаживание сотрудничества в отраслях промышленности, сельского хозяйства, рекреации и туризма; создание транзитных транспортных коридоров; рациональное и комплексное использование природно-ресурсного потенциала [8].

Сотрудничество в основном осуществляется в сфере экономики, транспортных перевозок, охраны окружающей среды, энергетики и культуры. Считаем целесообразным приступить к разработке комплексных программ социально-экономического развития приграничных регионов, в т. ч. совместно со смежными территориями государств. В этой работе могут принять участие практически все учреждения отделения экономики НАН, региональные вузы, согласовав свои действия с областными и районными органами власти, заинтересованными организациями.

Необходимо разработать упрощенный правовой механизм создания особых экономических районов разных типов. Необходимо разработать также механизм вхождения и функционирования территорий в еврорегионы. Сказанное касается и специальных экономических зон других типов, в частности экологических, рекреационных, не говоря уже о зонах активного предпринимательства.

Среди основных методологических подходов большое значение имеет информированность о планах развития соседних территорий, а при необходимости их согласованность. Например, согласование мощностей таможенных переходов, графики ввода их в действие и др. Необходимо информировать друг друга о реализации больших инвестиционных проектов во избежание конфликтных ситуаций на границе.

Для этого в Европе пользуются так называемым проблемным каталогом регионов, который необходимо разработать в Украине. С этой целью следует создать рабочие комиссии регионов, в состав которых вошли бы представители научно-исследовательских организаций, заинтересованных министерств и ведомств, местных органов власти. Этот каталог в дальнейшем стал бы базой для разработки государственных региональных программ.

На Украине разработана и реализуется Комплексная программа государственной границы. Однако темпы строительства обозначенных в ней объектов неудовлетворительны. В то же время небольшое количество таможенных переходов создает множество проблем на приграничных территориях, связанных прежде всего с централизацией и распределением финансов.

Сегодня можно говорить лишь о попытках приблизиться к пониманию такого феномена, как еврорегионы, поскольку законодательная база Украины позволяет только имитировать на своей территории европейские модели. Для Украины отрицательное влияние на развитие приграничных отношений имеет инерция местных органов власти, отсутствие у них реальных полномочий для осуществления совместных региональных инвестиционных проектов, а также финансирования со стороны государства и собственных средств на эти цели. Сдерживающим фактором являются также расхождения в таможенном и налоговом законодательстве стран-участниц, отсутствие финансовых

органов, спеціалізуються на веденні розрахунків між партнерами в національних валютах, видаче кредитів і займів для здійснення приграничних проєктів.

Мешає розвитку співробітництва в рамках єврорегіонів і різний рівень свобод регіональних властей. Якщо в Польщі він досить широкий, то в Україні і Румунії – недостаточний. Головні питання діяльності єврорегіонів вирішуються в Києві, Братиславі чи Бухаресті. Іноді доходять до явного протистояння. Однак, все частіше законодавство країн Центральної і Східної Європи враховує регіональні інтереси і переходить до принципів самоуправління, що збільшує можливості приграничного регіонального співробітництва [7].

Україна підписала Європейську рамочну конвенцію про трансграничне співробітництво між територіальними громадами чи властями. Її досвід створення і функціонування єврорегіонів дуже показовий для розуміння процесів, що відбуваються в країні, пов'язаних з розвитком територіальних громад і регіонів в Україні. Він дає уявлення про те, що таке насправді наша регіональна політика і що потрібно зробити, щоб продвинути її на шляху до створення єврорегіонів.

Згідно додаткових протоколів, прийнятих до Європейської рамочної конвенції про трансграничне співробітництво, місцеві органи влади мають право підписувати міжнародні угоди строго в межах трансграничного співробітництва. В цьому документі також сказано, що співробітництво здійснюється в межах національного законодавства, що і є підтримуючим фактором у розвитку і функціонуванні єврорегіонів в Україні, перешкоджає прийняттю регіональних проєктів в інтересах приграничних територій і мешканців цих територій. Проблема в тому, що ці питання належать до компетенції центральних властей. Хоча очевидно, що регіональні проблеми краще місцеві органи самоуправління розуміють і займаються ними, ніж центральні органи влади. Єврорегіони створюються для того, щоб об'єднати місцеві органи влади для вирішення питань, пов'язаних з покращенням життя населення приграничних територій.

Слідуючи європейському досвіду, Україна ще сім років тому, коли про необхідність трансграничного співробітництва говорилося лише в наукових колах, звернула свою увагу на такий феномен, як єврорегіони. В 1993 р. вона взяла участь у створенні першого – Карпатського єврорегіону. До нього увійшли чотири області України (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська і Чернівецька) і приграничні регіони Польщі, Угорщини, Словаччини і Румунії. В 1995 р. з участю Волинської області і Люблінського воєводства Польщі був створений єврорегіон «Буг», до якого увійшли три області України і одна область Білорусії. В 1998 р. з участю Одеської області і трьох повітів Румунії і Молдови був створений єврорегіон «Нижній Дунай». В процесі формування єврорегіону «Верхній Прут», до якого повинні увійти Чернівецька область і два повіти Молдови і Румунії. Однак сьогодні можна говорити лише про спроби наблизитися до розуміння такого феномену, як єврорегіони, оскільки законодавча база України дозволяє поки що лише імітувати на своїй території європейські моделі.

Сегодня в еврорегионах можно сотрудничать на уровне гражданского и торгового права в сфере транспорта, создания совместных предприятий, в области профессиональной подготовки, заниматься поставками газа, электроэнергии и т.д.

Однако проблема, с которой сталкиваются участники трансграничного сотрудничества, еще и в несоответствии законодательств стран-участниц, из-за чего практически невозможно решать вопросы. Соседние государства по сравнению с Украиной далеко продвинулись вперед по пути рыночных реформ. Если говорить о региональной политике, то в Румынии, к примеру, создано агентство регионального развития. Подобные национальные агентства существуют в Польши и Венгрии. Украина же только работает над концепцией регионального развития, которая должна соответствовать европейским нормам.

Сложность вопроса о необходимости перераспределения объема полномочий между центральными и региональными властями и о передаче последним прав решать вопросы приграничного сотрудничества самостоятельно в том, что единственным субъектом международного права есть государство. И если бы еврорегионы создавались на основе международных соглашений, тогда нормы сотрудничества между местными властями регулировались бы напрямую. Но дело в том, что в Западной Европе они тоже не создаются путем подписания международных соглашений. Поэтому выход в данной ситуации видится один – передать часть полномочий региональным властям [6].

Оценки экспертов, анализирующих эффективность деятельности еврорегионов с участием стран СНГ, во многих аспектах совпадают. Аналитики отмечают следующие проблемы создания и функционирования существующих еврорегионов: бюрократизированность структур еврорегионов, слабая финансовая база, малая инициативность. Одной из причин такого положения дел является жесткая система вертикального централизованного управления. Практика показала, что без осознания центральными органами власти необходимости передачи некоторых полномочий на локальный уровень, усиление финансовой самостоятельности местной власти, а также унификации законодательства Беларуси со странами-партнерами сложно будет говорить об эффективности этой новой для республики модели регионального сотрудничества. Будущее еврорегионов с ее участием будет во многом зависеть от позиции органов государственной власти в вопросах, связанных с перераспределением полномочий центрального, регионального и местного уровней, выработкой и проведением научно-обоснованной региональной политики. Должны сформироваться нормативно-правовые и организационные основы для регулирования развития отдельных подсистем регионов (в частности, в области охраны окружающей среды, занятости населения, архитектурной и градостроительной деятельности и др.).

На наш взгляд, еврорегионы начнут реально действовать, если удастся решить следующие вопросы, которые представляют теоретический и практический интерес:

- 1) отношение между «материальным» и «дискурсивным» регионализмом и «абстрактным» и «реальным» пространством;
- 2) «европеизация» местных и региональных политик под влиянием политики и инициатив ЕС;

- 3) роль сетей и их «включение» в местный контекст;
- 4) роль элит в развитии приграничного сотрудничества («открытие пути» и формирование множественных идентичностей, преодолевающих, в случае необходимости, ограничения местного контекста).

1. *Амоша О.* Особливості розвитку прикордонного співробітництва промислового регіону // Економіст.— 2003.— №9.— С. 28–30.

2. *Андрусь М.И., Беленький П.Е., Долишний М.И.* Трансграничное сотрудничество регионов Украины — важнейшее направление научно-технической политики // www.crimea.edu.

3. *Бусыгина И.М.* Политическая роль регионов в структуре Европейского Союза: концептуальные и прикладные аспекты: Автореф. дис... д-ра пол. наук. — М., 2001.

4. *Макогон Ю.В., Ляшенко В.И.* Формы и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества. — Донецк: Юго-Восток, 2003.

5. *Микула Н.А.* Теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування єврорегіонів // Регіональна економіка.— 2004.— № 4.— С. 53–63.

6. *Перстнева Н.* Трансграничное сотрудничество, или украинский опыт еврорегионов // Зеркало недели.— 2000.— №28.

7. *Скотт Дж.* Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? // www.indepsocres.spb.ru.

8. *Титова Т.* Еврорегионы с участием государств-членов СНГ: состояние и перспективы развития // www.materik.ru.

9. *Школа И., Бабинская О.* Еврорегион как модель ускоренного развития приграничной территории в рамках трансграничного сотрудничества: опыт России // Региональная экономика.— 2003.— №2.— С. 169–179.

10. *Яценко А.А.* Трансграничное сотрудничество Украины и России: проблемы и перспективы // conf.bstu.ru.



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56

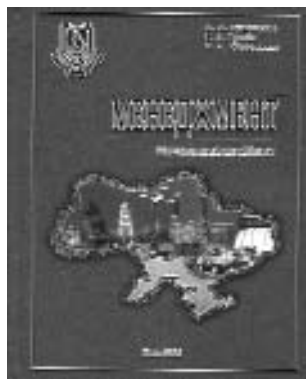


Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія. – К.: Світ Знать, 2002. – 528 с. Ціна без доставки – 25 грн.

Автор: С. А. Єрохін

Монографія присвячена актуальній проблемі світової та вітчизняної економічної науки. Викладені теоретико-методологічні питання структурної трансформації національної економіки. Розкрито загальний сценарій структурної трансформації економік розвинутих країн світу. Проаналізовані сучасні наукові парадигми суспільного розвитку, що базуються на немарксистській та нематеріалістичній світоглядній основі. Доведено, що понятійний апарат, так званого формаційного підходу не спрацьовує при вивченні трансформаційних реалій сучасної світової та української економік. Обґрунтовано шляхи переходу

економічної системи України на більш високий цивілізаційний рівень за рахунок докорінної модернізації основних інституціональних, управлінських, технологічних та виробничих структур.



Менеджмент: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2006. – 656 с. Ціна без доставки – 45 грн.

Авторський колектив: М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко.

У даному навчальному посібнику викладено матеріал, який дає системне уявлення щодо менеджменту. Комплекс представлених навчальних матеріалів стосується відносин управління на макро- та мікрорівні економічної системи, що дозволяє сформувати сутнісне бачення щодо менеджмент-взаємозв'язків різноманітних видів діяльності. У цілому викладений матеріал суттєво поширює теоретичні і методичні уявлення щодо менеджменту.

Навчальний посібник включає теоретичні засади менеджменту, історію його виникнення і розвитку, форми і методи документообороту при здійсненні управлінської діяльності, основи операційного менеджменту, розкриває нові тенденції у розвитку стратегічного менеджменту. Містить також менеджмент-практикум щодо основних засад управління.

Призначений для студентів вищих навчальних закладів, викладачів, аспірантів, а також всіх тих, хто цікавиться питаннями управління.



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., доц. С.А. Єро-хіна: В 2-х т. — Т. 1. — К.: Національна академія управління, 2007. — 604 с.; Т. 2. — К.: Національна академія управління, 2007. — 544 с. Ціна без доставки за 1 том — 45 грн.; за 2 тома — 90 грн.

У навчальному посібнику в концентрованому вигляді викладено зміст усіх нормативних дисциплін по спеціальності «Маркетинг». По кожній з дисциплін базового курсу пропонуються контрольні питання, тести, глосарій і література.

Для викладачів, майбутніх бакалаврів і магістрів, аспірантів, маркетологів-практиків, наукових працівників, а також для всіх, хто цікавиться сучасними технологіями маркетингу.

Зміст

Том 1

- Розділ 1.** Маркетинговий менеджмент
- Розділ 2.** Маркетингові дослідження
- Розділ 3.** Товарознавство
- Розділ 4.** Стандартизація і сертифікація продукції та послуг
- Розділ 5.** Поведінка споживача
- Розділ 6.** Логістика
- Розділ 7.** Маркетингова товарна політика
- Розділ 8.** Товарна інноваційна політика
- Розділ 9.** Маркетингова політика розподілу
- Розділ 10.** Інфраструктура товарного ринку
- Розділ 11.** Промисловий маркетинг

Том 2

- Розділ 12.** Інформаційний маркетинг
- Розділ 13.** Маркетинг у банку
- Розділ 14.** Маркетинг послуг
- Розділ 15.** Інформаційні технології в маркетингу
- Розділ 16.** Міжнародний маркетинг
- Розділ 17.** Кон'юнктура світових товарних ринків
- Розділ 18.** Маркетингова цінова політика
- Розділ 19.** Маркетингова політика комунікацій
- Розділ 20.** Рекламний менеджмент
- Розділ 21.** Стратегічний маркетинг
- Розділ 22.** Комерційна діяльність п осередницьких організацій
- Розділ 23.** Маркетинг персоналу



Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики: Монографія. — К.: Національна академія управління, 2007. — 372 с. Ціна без доставки — 27 грн.

Автор: **Я.В. Белінська**

У монографії досліджено теоретичні, методологічні та практичні аспекти формування системи валютно-курсового регулювання. Розкрито проблеми формування і реалізації валютно-курсової політики на сучасному етапі в Україні. На основі проведеного дослідження обґрунтовані практичні рекомендації стосовно удосконалення інструменту валютно-курсового регулювання в період переходу до монетарного режиму інфляційного таргетування.



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Малий та середній бізнес в Україні. Навч. посібник. – К.: НАУ, 2003. – 368 с. Ціна без доставки – 15 грн.

Авторський колектив: **В.Є. Сахаров, Я.В. Белінська, О.В. Зав'ялова, О.Ю. Пащенко, Н.І. Норіцина, І.Л. Радченко, Ж.М. Пустовіт, В.В. Ковтунець**

Запропонований навчальний посібник є результатом співпраці викладачів Національної академії управління та Університету Центрального Ланкаширу (Велика Британія) у рамках проекту REAP (Регіональне академічне партнерство), здійсненого у 1998–2002 рр. під егідою Британського Фонду Ноу-Хау та Британської Ради в Україні.

У посібнику читачам пропонуються сім модулів, що охоплюють найбільш важливі теоретичні і практичні аспекти становлення і розвитку малого та середнього бізнесу, спираючись на багатий міжнародний досвід і вже існуючу вітчизняну практику роботи у даній сфері.



Фінансовий менеджмент: Курс лекцій / За наук. ред. д.е.н., проф. Єрмошенка М. М. – К.: НАУ, 2004. – 506 с. Ціна без доставки – 35 грн.

Авторський колектив: **М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко.**

У даному навчальному посібнику, який зроблено у вигляді курсу лекцій, викладено матеріал, котрий дає системне змістовне уявлення щодо управління капіталом. Комплекс питань, що стосуються фінансово-кредитних відносин на макро- і мікрорівні з точки зору міжнародних стандартів фінансового розвитку, дозволяє сформуувати у читача глибоке уявлення про взаємозв'язки комерційної діяльності підприємств з державним механізмом регулювання монетарної сфери через розробку і реалізацію фінансової і грошово-кредитної політики в Україні. Включає тезаурус з більш як 700 понять, використаних у курсі лекцій.

Навчальне видання

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**
КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ

Верстка О.О.Кривонос

Оригінал-макет підготовлено в Національній академії управління

Підп. до друку 26.03.2008. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «PragmaticaC».
Ум.друк.арк. 11,9. Обл.-вид. арк. 12,8. Наклад 300 прим.
Замовлення № 93.

Національна академія управління,
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.
тел. 254-31-96, 288-94-98, тел./факс 280-80-56.
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua, book@nam.kiev.ua

Віддруковано в типографії АТЗТ «Атопол»
м. Київ, бул. І. Лепсе, 4
atopol_inc@ukr.net