



**ЄРОХІН С.А.
САХАРОВ В.Є.**

**СТРУКТУРНА ПРЕРЕБУДОВА
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК
В УМОВАХ
ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОСТІ
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

**Єрохін С.А.
Сахаров В.Є.**

**СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК
В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ
ЦІЛІСНОСТІ СВІТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Наукова монографія

Київ 2008

УДК 339
ББК 65,5
Є – 76

Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу НАУ
заборонено

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії управління (протокол № 1 від 31.01.2008).

Рецензенти:

Єрмошенко Микола Миколайович, д.е.н., проф.;

Євтух Олександр Тихонович, д.е.н., проф.

Єрохін С.А., Сахаров В.Є. Структурна перебудова національних економік в умовах формування цілісності світового господарства: Наукова монографія. – К.: Національна академія управління, 2008. – 192 с.

ISBN 978 – 966 – 8406 – 27 – 0

Монографія присвячена актуальній проблематиці світової та вітчизняної науки щодо перебудови національних економік в умовах формування цілісності світового господарства. В роботі розглядається низка фундаментальних питань теорії розвитку національних економік в умовах глобальних перетворень, аналізується стратегія трансформаційних процесів та інноваційної реструктуризації, а також аспекти відкритості національних економік. В окремому розділі поданий матеріал відносно варіантів структурної політики держав та корпоративних трансформацій в контексті перебудови національних економік.

УДК 339
ББК 65.5
Є – 76

© С.А. Єрохін, В.Є. Сахаров, 2008
© Майнові, ВНЗ «Національна академія управління», 2008

ISBN 978 – 966 – 8406 – 27 – 0

ЗМІСТ	3
Вступ	4
Розділ 1. Становлення цілісності світової економіки	6
1.1. Світове господарство як синтез національних економік	8
1.1.1. Визначення національної економіки	8
1.1.2. Світове господарство та світовий ринок	10
1.1.3. Міжнародна торгівля	15
1.1.4. Інтернаціоналізація світового господарства	21
1.2. Глобалізація світового розвитку	28
1.2.1. Виживання людства як глобальна проблема	29
1.2.2. Глобалізація – вища стадія інтернаціоналізації	39
1.2.3. Нелінійність процесів глобалізації	47
1.2.4. Національні економіки в умовах глобалізації	53
1.2.5. Перешкоди на шляху «наздоганяючого розвитку»	61
1.3. Трансформаційність як функціональна визначеність світового економічного розвитку	70
1.3.1. Стратегія трансформаційного процесу	70
1.3.2. Інноваційна реструктуризація – головний напрям мікроекономічних трансформацій	74
1.3.3. Транснаціональність корпорацій як суттєва ознака світової цілісності	81
1.3.4. Україна на шляху активної транс націоналізації економіки	89
1.3.5. Відкритість національних економік	94
Розділ 2. Загальний сценарій структурної трансформації країн	98
2.1. Структурна політика – складова частина стратегічного курсу розвитку держави	98
2.1.1. Забезпечення національної безпеки та національних інтересів в умовах глобалізації	98
2.1.2. Політика «наздоганяючої модернізації» і механізми зміни секторальної структури економіки	110
2.1.3. Пріоритетний розвиток наукомісткого сектора виробництва	126
2.2. Трансформація ВПК і її вплив на структурну перебудову	138
2.2.1. Діалектика воєнного і цивільного секторів економіки	138
2.2.2. Вплив військових видатків на економічне зростання	146
2.3. Корпоративні трансформації в структурній перебудові національних економік	157
2.3.1. Міжнародний трансфер технологій	157
2.3.2. Концентрація і централізація капіталу	165
2.3.3. Централізація і децентралізація виробничих структур	171
2.3.4. Гіперконкуренція і підвищення досконалості економічних структур	175
ЛІТЕРАТУРА	185

ВСТУП

Проблема структурної трансформації є загальносвітовим явищем. Вона виникла відтоді, коли продуктивним силам «стало тісно» в межах існуючих виробничих відносин. Суперечності двох сторін суспільного виробництва, за Марксовою теорією, знаходять вихід у соціальній революції. Якщо ж поглянути на історію не через модель антагоністичних конфліктів, а з точки зору логіки господарського процесу, то формою розв'язання суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами є структурний трансформаційний процес.

Процес структурної трансформації має ґрунтуватися на чіткій методології свого формування і реалізації. Трансформаційна модель повинна визначатися генетичними і структурними основами того способу виробництва, до якого прагне суспільство. Необхідні фази розвитку, які має пройти даний спосіб виробництва, не можна відмінити ніякими, навіть найактивнішими, найреволюційнішими діями людей. Іншими словами, зміст сучасної трансформації, на нашу думку, полягає в тому, щоб створити умови для якомога швидшого становлення ринкового способу виробництва.

Дійсно, орієнтуючись на розвинуте ринкове господарювання, не можна ігнорувати його внутрішні закономірності, зокрема необхідність проходження етапу первісного нагромадження капіталу, створення умов для панування промислового капіталу, що являє собою органічну єдність трьох функціональних форм: грошового, виробничого і товарного, і врешті, робоча сила має перебувати в такій товарній формі, яка забезпечує їй, з одного боку, об'єктивно зумовлений рівень споживання, з іншого – найсучасніший рівень продуктивності.

Однак все це не знімає проблеми пошуку ланки, що з'єднує минуле з майбутнім. І первісне нагромадження, і виробнича форма капіталу, і суспільно необхідні витрати на робочу силу – це класика товарного виробництва, яка вже увійшла в історію людства. Останнє нині творить своє майбутнє, де класика в кращому випадку може бути представленою у своїй модернізованій формі. Поряд з цим іде пошук магістрального шляху щодо сходження людства на новий ступінь цивілізації, де корінні ознаки ринкової економіки вичерплюють свій історичний потенціал, поступаючись загальнолюдським цінностям. І тут стає необхідною нова парадигма структурної трансформації, яка має бути органічно вплетеною в реальний процес перебудови як головна

цільова настанова. Такою парадигмою є теорія систем, що самоорганізуються.

У найзагальнішому вигляді поняття «трансформація» може бути визначене як зміна структури будь-якої речі в рамках процесу, що самоорганізується. Інакше кажучи, від поняття «розвиток» поняття «трансформація» відрізняється лише тим, що чітко вказує на форму перебігу прогресивного процесу.

На перший погляд, проблема самоорганізації як сутнісний момент суспільного трансформаційного процесу виглядає досить абстрактною і відірваною від нагальних проблем реформування національної економіки. Однак досвід високорозвинутих країн показує, що процес самоорганізації чітко простежується не тільки з боку продуктивних сил суспільства (перехід від одного технологічного укладу до іншого, більш прогресивного й ефективного), але й з боку виробничих відносин. Стає все більш очевидним, що прагнення до примноження матеріального багатства перестає бути головною домінантою людського спілкування і діяльності. Все більшого значення набувають духовні цінності. Останні сприяють входженню виробничих відносин у новий суспільний статус, що, у свою чергу, революціонізує технологічний базис і політико-ідеологічну надбудову. Пізнання трансформації суспільних систем виходить на нову гносеологічну орбіту, що дозволяє по-новому підійти і до розвитку національних економік.

В даний монографії на базі узагальнення тенденцій світового розвитку сформульовано загальний сценарій структурної трансформації розвинутих країн, який має стати певним взірцем для розроблення української національної програми структурної перебудови.

РОЗДІЛ 1. СТАНОВЛЕННЯ ЦІЛІСНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні в економічній науці став загальноновизнаним факт урахування в національних трансформаційних процесах загальносвітових тенденцій і закономірностей. Цю позицію досить чітко виклав І. Лукінов. У своїй фундаментальній книзі «Економічні трансформації» він зазначає: «У дії сукупних факторів економічного оновлення, відтворення і зростання все більш вирішальну каталізуючу функцію виконують новітні наукові відкриття, що забезпечують радикальні технологічні й суспільні перетворення. Вони охоплюють тепер майже всі сфери людської діяльності. Прискорюються темпи оновлюючих процесів, включаючи відмирання старих, народження і розвиток нових держав та їх могутніх інтеграційних утворень з властивими їм якісно новими структурами, господарськими і ринковими системами, а також механізмами соціально-економічного регулювання й управління» [25, 85].

Дійсно, людина не може побудувати двигун внутрішнього згорання або ядерний реактор без знання законів фізики. Так і пізнання структурної трансформації національних економік неможливе без знання логіки історичного процесу, закономірностей розвитку світового співтовариства в минулому, нині й у майбутньому. Чим складнішою є природа будь-якої системи, тим віддаленішим здається наочний взаємозв'язок частини і цілого. Але від цього підпорядкованість частини системі не зникає, а набуває формоутворення, які дедалі поглиблюються та «диктують» поведінку частин у рамках заданої системи. Світова економіка незримо «нав'язує» свою логіку національним структурним трансформаціям. Мабуть, правий В. Соколов, який стверджує, що «у перспективі зниження ролі національно-державних структур і зростання ролі транснаціональних можна вважати довгочасною тенденцією» [46, 20]. Національне не просто підпорядковане транснаціональному, а виступає іманентною структурою цілісного світового процесу.

Глобальний цивілізаційний процес кінця ХХ ст., що проявляється в усіх сферах людської діяльності, зумовлений двома основними причинами: по-перше, почастищенням кризових циклів, коли людство вступило, за висловом Ервіна Ласло, в «епоху біфуркацій», породжену інтер-

ференцією багатьох соціокультурних процесів на нестійкій межі самовищення і екстенсивного розвитку техногенної цивілізації; по-друге, наростанням темпів самоорганізації нового інформаційного суспільства, ноосферні механізми якого, схоже, можуть стати гарантами м'якого сценарію виходу з планетарної кризи. У будь-якому випадку цивілізаційний процес характеризується загибеллю багатьох параметрів порядку, зростанням обсягу інформації та комунікативних зв'язків у режимі із загостренням, що породжує фрагментарність сприйняття світу, кризу самоідентифікації як особистості, так і соціальних груп, напруження у міжнаціональних і міжконфесійних відносинах, відносинах людини і природи, культури природничо-наукової та культури гуманітарної тощо.

Сьогодні доля цивілізації не може визначатися ні наймудрішими урядами, ні міжнародними організаціями, ні вченими доти, доки їх дії не будуть усвідомлено підтримані широкими верствами населення або, говорячи мовою постнеокласичної науки, доки не буде створене нове середовище, яке самоорганізується. Нове бачення світу, розуміння особистої відповідальності за його долю поступово стають неодмінною умовою виживання людства і кожного індивіда. Інакше кажучи, ми приходимо до необхідності формування, з урахуванням знань сучасної науки, цілісного бачення світу, в тому числі його економічної сфери.

Економічні перетворення, які відбуваються в тій чи іншій країні, за якими б сценаріями вони не здійснювалися, так чи інакше враховують загальні закономірності розвитку світового співтовариства.

І якщо комусь здається, що національна економіка може бути представлена позасвітовим співтовариством, то така «робінзонада» не має нічого спільного з дійсним процесом. Більше того, національні економіки самі відтворюють полотно світової цивілізаційної картини. І в цьому процесі, як і скрізь, є істинні художники і звичайні ремісники. Щоб досягти вершин майстерності, щоб активно впливати на хід світового трансформаційного процесу, національна економіка повинна досконало володіти всіма глибинними характеристиками природи світової цивілізації.

1.1. Світове господарство як синтез національних економік

1.1.1. Визначення національної економіки

Основоположником науки про національну економіку є німецький економіст Ф. Ліст (1789–1846). Його праця «Национальная система политической экономии» (1841 р.) – своєрідна реакція на ортодоксальну, «космополітичну» теорію А. Сміта і Д. Рікардо. На думку Ф. Ліста, універсальна і схоластична концепція класиків є непридатною для практичного використання. Ділова економічна система повинна спиратися на вірогідні історичні факти. Вона покликана роз'яснювати істинні національні інтереси, а не забивати голови практиків різними доктринальними міркуваннями.

Основні положення, висунуті Ф. Лістом у «Национальной системе политической экономии», можна звести до трьох взаємопов'язаних підходів: 1) теорії продуктивних сил; 2) концепції стадійного економічного розвитку; 3) положення про активну економічну роль держави [5, 32].

Теорію продуктивних сил пронизує ідея, згідно з якою створення суспільного багатства досягається не тільки через розрізнену індивідуальну діяльність людей, пов'язаних лише поділом праці та обміном. Для досягнення досконалих результатів, указує Ф. Ліст, необхідно, щоб різні індивіди були об'єднані розумово і матеріально і перебували у взаємодії. Збільшення продуктивних сил починається з окремої фабрики і потім поширюється до національної асоціації.

Нація, що об'єднує людей, являє собою єдине ціле. Вона – результат попереднього розвитку, відкриттів, удосконалень, традицій, досвіду, знань. Кожна окрема нація є продуктивною настільки, наскільки вона зуміла засвоїти цю спадщину від попередніх поколінь і збільшити її власними придбаннями, наскільки природні джерела, простір і географічне положення її території, чисельність населення та політична могутність дають їй можливість розвивати високою мірою і гармонійно всі сфери діяльності і поширювати свій моральний, розумовий, промисловий, торговельний і політичний вплив на інші відсталі нації і взагалі на весь світ.

Ф. Ліст не без підстав стверджував, що істинні багатство і добробут нації зумовлюються не кількістю мінових цінностей, а мірою розвитку продуктивних сил. Важливу роль при цьому відіграє політична могутність. Завдання політики – об'єднати, цивілізувати нації, забезпечити їх існування і стійкість. Економічне виховання нації (термін Ліста) є важливішим за безпосереднє виробництво матеріальних цінностей. З теорією продуктивних сил пов'язане положення Ліста про стадії економічного розвитку.

Запропоновані ним стадії є досить умовними. Але важливо інше: щоб досягти розвинутого в економічному відношенні щабля, необхідно, вважає Ф. Ліст, є система заохочення і заступництва. Іншими словами, національна економіка дуже часто потребує протекціонізму.

Особливу увагу в праці Ф.Ліста приділено ролі держави. Він писав, що ми не зможемо зрозуміти народного господарства як органічного цілого, коли виключимо з нього найбільше господарство, яке так безперервно і так неухильно впливає на всі інші господарства. Ф. Ліст виділяє державну економіку, розуміючи під цим державні кошти уряду, споживання цих коштів і управління ними. Народна економіка стає національною економікою в тому випадку, коли держава охоплює цілу націю, що володіє самостійністю, здатністю здобувати стійкість і політичне значення.

Інтерес становлять міркування Ф. Ліста стосовно значення національної єдності й міцного політичного устрою. Він показав вплив політичної єдності й державного управління на економічний розвиток, на прогрес національного виробництва і примноження національного багатства.

Національна економіка: цілі й результати

У сучасному уявленні під національною економікою прийнято розуміти народне господарство конкретної країни. Це – сукупність усіх суб'єктів, поєднаних в єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками та інтересами. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг і духовних цінностей. Вона є продукт історичного розвитку певного суспільства і має свої сектори: приватний, змішаний, державний.

Національна економіка як цілісний організм характеризується такими ознаками: 1) загальним економічним простором з єдиним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальною кредитно-грошовою і фінансовою системами; 2) наявністю тісних економічних зв'язків

між господарськими суб'єктами із загальним відтворювальним контуром; 3) територіальною визначеністю із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу і координаційну роль.

У національній економіці кожний суб'єкт, чи то господарство, фірма, регіон або держава, включаючись до економічного простору, має свій інтерес. Узгодження інтересів зумовлюється об'єктивними економічними законами і знаходить своє втілення в національному економічному інтересі.

Національна економіка прагне до стабільності, ефективності, справедливості через забезпечення: 1) стабільного зростання національного обсягу виробництва; 2) високого і стабільного рівня зайнятості; 3) стабільного рівня цін; 4) підтримки рівноважного зовнішнього балансу.

Названі цілі досягаються через застосування певних інструментів макроекономічного регулювання, якими є: 1) фіскальна політика (оперування державним бюджетом через податкову систему і витрати держави); 2) грошово-кредитна політика (контроль за грошовою пропозицією через ставку процента, резервну норму та інші інструменти); 3) політика регулювання доходів (від вільного встановлення заробітної плати і цін до декретного контролю); 4) зовнішньоекономічна політика (торговельна політика, регулювання обмінного курсу).

Загальним і кінцевим результатами функціонування національної економіки є приріст національного багатства, обсягів прибуткових і потрібних суспільству товарів і послуг, найефективніше використання обмежених людських і матеріальних ресурсів.

1.1.2. Світове господарство та світовий ринок

Дослідження світового господарства, що динамічно розвивається за сучасних умов, доцільно почати з аналізу основних рис, які характеризують спільність і різноманітність сучасного світу. При цьому надзвичайно важливо звільнитися від ряду догм, які ще панують у суспільній свідомості. Так, до останнього часу було поширеним уявлення про те, що світове господарство складається з трьох світів – «світу капіталізму», «світу соціалізму» і «третього світу». При цьому належність до «третього світу» традиційно вказувала на деякий, немов застиглий у своєму економічному розвитку, соціально і політично відсталий народногосподарський комплекс. Іноді замість «третього світу» у вітчизняній економічній і політичній літературі використовувався термін «світ, який розвивається»,

що, втім, також передбачало його певну ущербність. Ці уявлення входили до стрункої ідеологічної системи, всі компоненти якої працювали на одну ідею: основний зміст сучасної епохи розглядався як перехід від капіталізму до побудованого в ряді країн соціалізму.

Нині у зв'язку з відмовою від вчення про загальну кризу капіталізму і з розвалом соціалістичної системи виникла потреба об'єктивно відобразити сучасне світове господарство у цілісності та різноманітності його структурних компонентів.

Світове господарство є результат тривалого історичного розвитку. Як цілісна система світове господарство сформувалося на межі XIX і XX ст. в результаті діяльності міжнародних корпорацій і створення колоніальних імперій. Ця система включала в себе різноманітні частини, які істотно розрізнялися за соціально-економічним рівнем і структурою народного господарства. Разом з тим розвиток цих різноманітних частин перебував під впливом загальносвітових процесів: розгортання промислової революції, кардинальних змін у продуктивних силах.

Об'єктивною основою формування світового господарства є суспільний поділ праці, що вийшов за рамки національних господарств і перетворив країни на ланки єдиного світового відтворювального процесу.

Економічна взаємодія на світовому рівні здійснюється як у сфері обігу, так і у сфері безпосереднього виробництва, як у формі обміну товарами і послугами, так і у вигляді виробничої кооперації на основі руху капіталів. Пряма взаємодія національних економік зазнає впливу і непрямих факторів, у тому числі політичних. Цей вплив може сприяти подальшому зближенню господарського життя окремих країн, тобто зумовлювати доцентрові тенденції у світовому господарстві. Разом з тим можливими є і відцентрові тенденції, за яких національні економічні інтереси превалюють над інтернаціональними і відбувається відокремлення економіки тієї чи іншої країни.

Протягом XX ст. економічна взаємодія країн у світовому масштабі активізувалася і охоплювала дедалі більший спектр економічних відносин. Іншими словами, відбувалася (і продовжується сьогодні) інтернаціоналізація господарського життя. В результаті інтернаціоналізації всіх економічних процесів сформувалася така структура світового господарства:

- 1) світовий ринок товарів і послуг;
- 2) світовий ринок капіталів;
- 3) світовий ринок робочої сили;

- 4) міжнародна валютна система;
- 5) міжнародна кредитно-фінансова система.

Крім того, інтернаціоналізація інтенсивно розвивається у сфері інформації, НДДКР, культури. Формується єдиний науково-інформаційний простір.

Суб'єктами світового господарства є:

- держави з їх народногосподарськими комплексами;
- транснаціональні корпорації;
- міжнародні організації та інститути.

Усе сказане дозволяє дати таке визначення світового господарства: «Світове господарство є система національних господарств окремих країн, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими і науково-технічними зв'язками» [37, 510].

У комплексі факторів, що спонукають країни до економічної взаємодії, найважливіше місце належить завданням індустріалізації країн, впровадження результатів науково-технічного прогресу. Саме вони багато в чому визначають характер і форми міжнародної взаємодії, специфіку участі в ній кожної окремої країни, характер торговельно-економічних, фінансових та інших взаємозв'язків між різними країнами. Це передбачає наявність величезної різноманітності країн з точки зору їх місця в структурі світового господарства, типів соціально-економічної організації виробництва і розподілу. Але в цій структурі досить виразно позначаються центр і периферія щодо якісно нової моделі розвитку. Її характеризує не тільки нова технологічна база виробництва, широке впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, але і принципово важливі зрушення в структурі, змісті процесів виробництва і споживання, орієнтація економічного розвитку на екологічні та гуманітарні критерії, формування нової якості життя, а також нових соціальних стандартів і мотивацій, зростання ролі соціокультурних факторів у процесі поглиблення міжнародної взаємозалежності.

Ця ідеальна модель нових світових взаємовідносин є досить далекою від свого втілення, оскільки серйозною перешкодою її поширенню на все міжнародне співтовариство стає зростаючий розрив у рівнях економічного розвитку країн центру і периферії, можливість перетворення на глобальні міждержавних і соціальних конфліктів у світі, що розвивається, включаючи країни Східної Європи і колишнього Радянського Союзу.

Якщо розвинуті країни, досягнувши стабільно високого рівня добробуту, формують якісно нову структуру споживання, де найважливіше

місце посідають сфера послуг та індустрія дозвілля, то для ряду країн, що розвиваються, ще не вирішено проблему забезпечення населення продовольством. При цьому розрив у рівнях життя центру і периферії світового господарства дедалі поглиблюється. Однак це аж ніяк не означає жорсткого закріплення країн за певним місцем в ієрархічній структурі світового господарства. Процес взаємопроникнення центру і периферії є дуже динамічним, і така, наприклад, раніше далека від центру країна, як Південна Корея, стоїть на порозі переходу до групи промислово розвинутих держав.

Зростання взаємозалежності різних груп країн при всій нерівномірності цього процесу дозволяє повніше використати національні ресурси для вирішення внутрішньогосподарських і загальносвітових завдань.

Швидке зростання і стійкість економічних зв'язків між країнами з різним рівнем розвитку продуктивних сил, різними соціально-економічними системами веде до формування світового ринку як розвинутої сфери товарного (в тому числі й послуг) обміну, що ґрунтується на міжнародному поділі праці.

Саме перехід до великого машинного виробництва зумовив переростання національного ринку в світовий, коли зовнішня торгівля з фактора, який доповнює внутрішній розвиток тієї чи іншої країни, перетворилася на необхідну умову нормального функціонування її господарства. При цьому на початкових етапах його становлення у світовому товарному обігу найбільша питома вага припадала на сировину і продовольство, що експортувалися з аграрних країн, і готову продукцію (переважно споживчого призначення) – з індустріальних. У зв'язку з вивезенням капіталу до аграрно-сировинних країн поступово збільшилася частка торгівлі устаткуванням, яке після Другої світової війни посідає найважливіше місце у світовому товарообороті. Це сталося, головним чином, за рахунок поглиблення у післявоєнний період поділу праці між розвинутими країнами. Докорінне перетворення продуктивних сил за умов науково-технічної революції дало додатковий імпульс поглибленню інтернаціоналізації господарського життя.

Необхідно розрізняти національні ринки окремих країн і світовий ринок. Останній має ряд відмітних особливостей. Якщо на національному ринку рух товарів зумовлений економічними факторами (виробничі зв'язки, транспорт, місцеположення сировини, трудових ресурсів тощо), то на світовий ринок товарів істотний вплив справляє зовнішньоекономічна політика окремих держав.

Відмітною рисою світового ринку є існування особливої системи цін – світових цін. Відносини тут будуються на основі закону вартості. В обміні беруть участь товари, вироблені в країнах з різним рівнем розвитку продуктивних сил, різними формами суспільної організації, і закон вартості є байдужим до цих обставин. Обмін за вартістю в міжнародній торгівлі означає, що товаровиробники повинні орієнтуватися на суспільно необхідні затрати праці в міжнародному масштабі. Це стимулює країни, що беруть участь в інтернаціональному обміні, до зниження затрат праці. Коли товари реалізуються на світовому ринку, то національна праця окремих країн здобуває суспільне визнання як частка сукупної праці у світовому господарстві. В результаті національний суспільно необхідний час виступає по відношенню до середньо-світового так само, як індивідуальний робочий час виступає по відношенню до суспільно необхідного робочого часу однієї країни.

Природно, що ці рівні не можуть бути однаковими. Використання відносної відмінності затрат і результатів праці в тих чи інших країнах створює економічну вигоду для країн, що вступають у міжнародний поділ праці й міжнародний товарообмін. Обмінюючи товар, національна вартість якого є меншою від інтернаціональної, країна отримує ще й додатковий прибуток на ввезені товари. Ринкова вартість і світовий стандарт якості товару, що формується на її базі, визначають його ринкову ціну.

Об'єкт міжнародного обміну – це не вся продукція окремих країн, а, як правило, найбільш конкурентоспроможна, що має низькі витрати виробництва і кращі споживчі властивості.

Для виробництва експортної продукції застосовуються передові технологічні процеси, використовуються особливі природні чи географічні умови тощо. Експортні товари відрізняються високою якістю, тобто вони є результатом досягнень НТП або кращих природно-географічних умов.

На світовому ринку, порівняно з внутрішнім, ведеться запекла конкуренція, спрямована на розширення зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно враховувати, що реалізація товарів на світовому ринку навіть за цінами, нижчими від інтернаціональних (світових), не обов'язково означає зниження прибутку експортера, тобто він нерідко дістає фінансову підтримку держави й може на виручену валюту закупити імпорتنу техніку, якщо ціни на неї є нижчими за відповідні національні ціни.

І, нарешті, відмінності в національних нормах прибутку, відносно високі бар'єри для перепливу капіталів, робочої сили, товарів зумовлюють встановлення світових цін шляхом усереднення не національних

затрат праці, а лише затрат виробників – учасників світової торгівлі. Таким чином, на світовому ринку не діє принцип отримання рівного прибутку на рівний капітал, що є одним з найважливіших принципів формування цін у національних рамках.

Хоча світовий ринок відрізняється від внутрішніх ринків окремих країн і не може розглядатися як їх сукупність, між світовим і внутрішніми ринками окремих країн, як і між цінами на них, існує тісний взаємозв'язок, здійснюваний через канали зовнішньої торгівлі та міграцію робочої сили.

1.1.3. Міжнародна торгівля

Міжнародна торгівля виникла задовго до появи яких-небудь теорій. Але на певній стадії її розвитку стало неможливим не враховувати у зовнішньо-економічній політиці теорій торгівлі, яких дотримувалися в усьому світі, бо вони дають теоретичне обґрунтування переваг міжнародної торгівлі, відповідають на запитання, як і чому їй надається таке важливе значення, чи всі країни можуть брати участь у міжнародній торгівлі або тільки ті, які мають досить високий технологічний рівень. Розвиток і ускладнення міжнародної торгівлі відобразилися в еволюції теорій, що пояснюють рушійні сили цього процесу.

Теорії торгівлі дозволяють виробити на науковій основі торговельну стратегію, яка відповідає індивідуальним (часом унікальним) умовам і цілям конкретної країни і справляє значний вплив на міжнародний бізнес; розвивають інтуїтивну здатність виявлення сприятливих ринків, а також конкурентоспроможність продукції, допомагають розібратися в типах державної торговельної політики, які використовуються на практиці і впливають на конкурентоспроможність.

Аналіз теорій міжнародної торгівлі досить повно і чітко поданий у праці Ю. Пахомова [31].

Теорія торгівлі як основа економічної думки з XV до XVIII ст. виступала як теорія меркантилізму, відповідно до якої багатство країни вимірювалося володінням цінностями, звичайно у вигляді золота (експорт перевищував імпорт). Додержуючись меркантилістської політики, багато країн довгі роки намагалися стати економічно самостійними (наскільки це було можливим), організуючи виробництво товарів всередині країни і обмежуючи проникнення до країни іноземних купців. Нині по відношенню до країн, які явно намагаються мати активний торговельний баланс, вживається термін «неомеркантилізм».

Звертає на себе увагу теорія факторів виробництва. Країни по-різному наділені факторами виробництва – працею, землею і капіталом. Якщо країна в надлишку забезпечена будь-яким одним фактором, наприклад, працею з відносно більш низькою заробітною платою, то трудомісткі товари, вироблені в даній країні, коштуватимуть дешевше. У країнах з надлишковим капіталом дешевшими будуть капіталомісткі товари. Відповідно, країнам з надлишковою робочою силою вигідно виробляти і експортувати трудомісткі товари. Там же, де є вільні капітали, але немає надлишку робочої сили, доцільно спеціалізуватися на виготовленні та вивезенні капіталомістких товарів, імпортуючи, у свою чергу, трудомісткі.

Основоположниками цієї теорії є два шведських економісти – Е. Хекшер і Б. Олін, які розробили основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрям і структура міжнародних товарних потоків. П. Самуельсон виявив математичні умови, за яких твердження Хекшера-Оліна стають дійсними для господарської практики. На знак визнання його заслуг на Заході модель часто називають моделлю Хекшера-Оліна-Самуельсона.

Суть теорії факторонаділеності, на думку Ю. Пахомова, зводиться до чотирьох теорем:

- теорема Хекшера-Оліна (кожна країна має порівняльні переваги у випуску товару, виробництво якого потребує значних затрат відносно надлишкового фактора);

- теорема П. Самуельсона про вирівнювання цін факторів (вільна торгівля, урівнюючи факторні винагороди між країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва);

- теорема Столпера-Самуельсона (зростання відносних цін товарів приводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора);

- теорема Рибчинського (розширення забезпеченості одним фактором виробництва збільшує випуск товарів, який використовує цей фактор, і скорочує випуск іншого товару) [31, 33].

На думку Б. Оліна, значення теорії полягає в тому, що товари, які вимагають для виробництва значних затрат надлишкових факторів виробництва і невеликих затрат дефіцитних факторів, експортуються в обмін на товари, вироблені з використанням факторів у зворотній пропорції.

1954 р. американський економіст В. Леонтьєв зробив спробу перевірити теорію Хекшера-Оліна на основі розрахунку повних затрат праці

і капіталу на експорт та імпорт США, які тоді вважалися капіталонадлишковою країною. Передбачалося, що США експортують капіталомісткі товари, а імпортують трудомісткі. Результат виявився зворотним і дістав назву «парадокс Леонтьєва». Виявилось, що відносний надлишок капіталу в США не позначається на американській зовнішній торгівлі. США експортували більш трудомістку і менш капіталомістку продукцію, ніж імпортували. В.Леонтьєв припустив, що в будь-якій комбінації з даною кількістю капіталу один людино-рік американської праці еквівалентний трьом людино-рокам іноземної праці, тобто висока продуктивність американської праці пов'язана з більш високою кваліфікацією американських робітників. Це стало основою для виникнення моделі «кваліфікації робочої сили».

Відповідно до цієї моделі у виробництві беруть участь не три фактори, а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал і земля. Відносний достаток професіонального персоналу і висококваліфікованої робочої сили веде до експорту товарів, що вимагають великої кількості кваліфікованої праці, достаток же некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких високої кваліфікації не потрібно.

Спроби пояснити «парадокс Леонтьєва» привели також до появи теорій, що ґрунтуються на широкому розумінні категорії «капітал». Були виділені людський капітал, фізичний капітал, а також капітал знань. П. Ліндерт пропонує порівняти відносну забезпеченість країн факторами виробництва і структуру їх зовнішньої торгівлі. Якщо висновки теорії Хекшера-Оліна є справедливими, то нерівномірний розподіл факторів виробництва повинен відповідним чином позначитися на структурі зовнішньої торгівлі.

Проведений аналіз, що охоплює 80-ті рр., дає певне підтвердження розглядуваної теорії. Так, Японія істотно залежить від імпорту, інтенсивного щодо природних ресурсів «первинної сировини» – продукції сільськогосподарства, рибальства, лісової та обробної промисловості, оскільки не може самостійно виробляти цю продукцію в обсягах, необхідних для підтримки високого рівня життя. Оплатити цей імпорт Японії допомагає перевага в експорті наукомісткої, високотехнологічної продукції. За теорією Хекшера-Оліна остання обставина пов'язана з надлишковістю в країні висококваліфікованого наукового персоналу. США мають у своєму розпорядженні порівняльні переваги, що ґрунтуються на забезпеченості кваліфікованою робочою силою і рядом природних ресурсів. Це проявляється в переважанні експорту над

імпортом технічно передової продукції, ряду послуг. Крім того, США помітно випереджають інші країни в експорті земельного капіталу та інших фінансових послуг, послуг у сфері маркетингу, в торгівлі патентами і ліцензіями.

В інших промислово розвинутих країнах порівняльні переваги не проявляються з тією самою очевидністю: західноєвропейські країни, хоча і мають схожі з Японією порівняльні переваги, показують більш збалансоване співвідношення експорту та імпорту, а Канада експортує переважно сировинні товари в обмін на послуги і наукомістку продукцію. Остання обставина, на думку П. Ліндерта, цілком укладається в концепцію Хекшера-Оліна і пояснюється надлишком природних ресурсів на душу населення.

Водночас сучасна економічна наука вказує і на обмеженість розглядуваної теорії. Основою для цього служать економічна практика, реальні процеси формування структури світової торгівлі, її зміни. Зокрема, теорія Хекшера-Оліна не здатна пояснити погіршення в 70-ті рр. позицій ФРН і Великобританії в торгівлі технічно складною продукцією (за високих темпів зростання кваліфікованого персоналу) або досить помітне в той самий період зростання експорту наукомісткої продукції Франції (при уповільненому зростанні кількості зайнятих у НДДКР). Одночасно у розглядувану теорію не вписуються такі процеси, як: 1) зближення структурних зрушень у промисловості та торгівлі високорозвинутих і раніше слабкорозвинутих країн; 2) значна і постійно зростаюча питома вага торгівлі між країнами з однаково високим рівнем доходу; 3) висока і дедалі зростаюча питома вага зустрічних поставок поцінних промислових товарів у світовій торгівлі.

Названі обставини поставили перед економічною наукою завдання пошуку шляхів розширення або оновлення основних положень теорії Хекшера-Оліна. Це привело, з одного боку, до розширення теорії, нового визначення факторів виробництва, а з іншого – до її повного заперечення і виникнення цілком нових підходів до проблеми ефективності зовнішньої торгівлі.

На сучасному рівні технологічного розвитку робляться спроби пояснити зростання торгівлі на основі так званого «технологічного відриву». Провідне місце серед неокласичних теорій міжнародної торгівлі посідає модель альтернативних витрат американського економіста Г. Хаберлера. Для кожної країни він пропонує криві виробничих можливостей, що показують, в якому співвідношенні кожна країна може виробляти два види товарів при використанні всіх ресурсів

і найкращої технології. Згідно з цими поглядами, країни експортують продукцію тих галузей, в яких вони володіють найвищою порівняно з іншими країнами технологією. Надалі передова технологія неминуче поширюється по світу, відрив зникає, експорт падає, породжуючи подальшу зміну структури світової торгівлі.

Однак теорія технологічних переваг не відповідає на запитання про причини виникнення відмінностей в ефективності виробництва або переваг у технології. Тому стали виникати підходи, які припускають, що успіх країни у світовій торгівлі залежить від внутрішнього ринку. Якнайкраще цю позицію розроблено в теорії життєвого циклу товару (ЖЦТ) Реймонда Вернона. Згідно з цією теорією, деякі види продукції проходять цикл, що складається з чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість, занепад), а їх виробництво переміщується в міжнародному плані залежно від етапу циклу. Р.Вернон намагався пояснити, чому США лідирують у виробництві значної кількості нових і перспективних товарів. Він стверджував, що попит на ці товари, який виникає на національному ринку раніше, ніж за кордоном, приводить до технологічних переваг США. Американські фірми на стадії розвитку виробництва експортують ці новини, а в міру зростання попиту на них організують виробництво в інших країнах. З поширенням нової технології іноземні фірми також освоюють виробництво нових товарів, починаючи ввозити їх до США.

Поняття «цикл товару» стало основою теорії, що пояснює взаємозв'язок національного і зовнішнього ринків. Показуючи деякі тенденції в розвитку світової торгівлі, вона, проте, не розкриває ряд складних проблем. Залишаються відкритими такі питання, як: 1) причини виникнення попиту на нові товари одночасно в кількох країнах; 2) світове лідерство по окремих товарах країн, що розвиваються відносно повільно і не мають місткого внутрішнього ринку; 3) тривале збереження за деякими країнами технологічних переваг; 4) лідерство у технології фірм окремих країн, їх стійкі конкурентні позиції в якій-небудь галузі.

Спроби зрозуміти ці причини деякі дослідники пов'язують з діяльністю транснаціональних корпорацій, коли фірми діють одночасно в кількох країнах. У діяльності цих корпорацій торгівля хоч і залишається найважливішою, але є далеко не єдиною сферою міжнародної конкуренції. ТНК виробляють і продають товари у різних країнах, при цьому чимала частка світової торгівлі припадає на торгівлю між філіями, а значна частина імпорту розвинутих країн – це імпорт продукції власних філій ТНК.

У більшості розглянутих теорій торгівлі особливо виділялися відмінності між країнами щодо клімату, факторів виробництва, інноваційних можливостей. З урахуванням цих теорій, виходило, що, чим більшими є відмінності між країнами, тим більше є потенціальних можливостей для торгівлі. Проте реально існуючі моделі зовнішньої торгівлі свідчать, що більша частина торгівлі відбувається сьогодні між країнами з явно схожими характеристиками: промислово розвинутими, такими, що мають населення з високим рівнем освіти і розташованими у помірному кліматичному поясі.

Модель «наукомісткої спеціалізації», на думку Ю. Пахомова, обґрунтовує спеціалізацію розвинутих країн на виробництві та експорті наукомістких і технологічно складних товарів, а країнам, що розвиваються, пропонується спеціалізація на виробництві та експорті ресурсомістких товарів.

Згідно з моделлю «економії на масштабах виробництва», у країнах з містким внутрішнім ринком повинні розміщуватися виробництва, які дають економічний ефект при збільшенні масштабів виробництва. Робиться висновок, що тільки великі країни мають відповідні порівняльні переваги, а малі країни повинні або спеціалізуватися на товарах, собівартість яких змінюється при збільшенні обсягів виробництва, або мати гарантований попит в інших країнах (щоб скористатись «ефектом масштабу»).

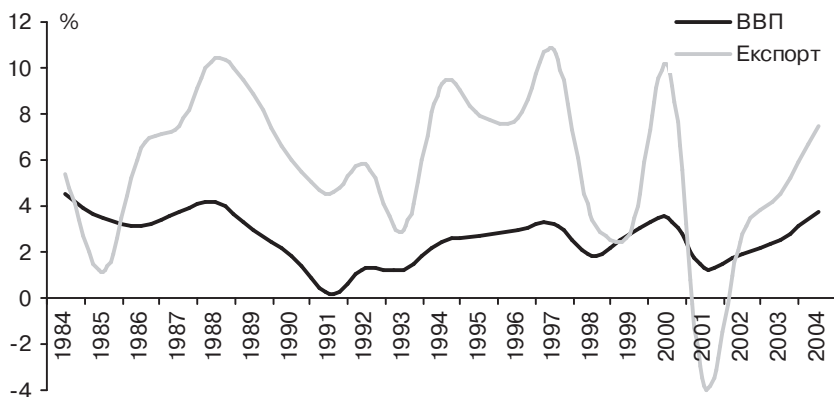


Рис. 1.1. Динаміка ВВП та світової торгівлі*, зміни в %**

* За 2004 рік – оціночні дані.

** складено за даними «WTO Report on Trade Development», «Statistical Yearbook» та «Trade and Development Report (UNCTAD)» за різні роки.

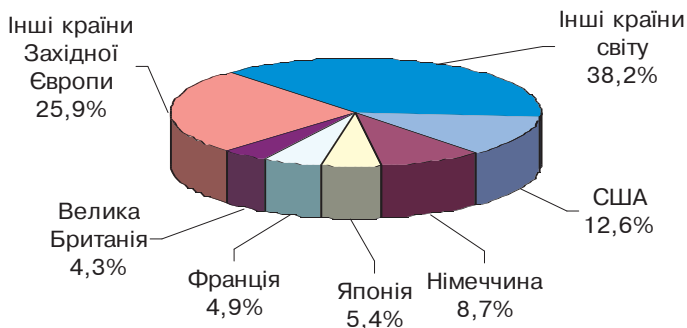


Рис. 1.2. Найбільші країни-експортери та імпортери за товарообігом, 2004 р. (% від світового обсягу товарообігу) [61]

Таким чином, теорії міжнародної торгівлі дають структуровану систему міжнародних економічних відносин. Принципово важливим є вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу. Цей феномен якісно динамізує фактори міжнародної економічної діяльності [6; 40], ставить у центр дослідницького інтересу поряд з макро- також і мікрорівень аналізу взаємодії національних економік.

На рис. 1.1 представлена динаміка ВВП та світової торгівлі в період 1984–2004 рр., а на рис. 1.2 подані найбільші країни експортери та імпортери за товарообігом у 2004 р.

1.1.4. Інтернаціоналізація світового господарства

На початку XXI ст. чітко простежується поляризація інтересів провідних економік світу.

Перший фактор на користь економічної поляризації і конфлікту – зростання боротьби за світові ринки. Через обмеженість внутрішнього економічного зростання і ресурсної бази уряди стикаються з проблемами підтримки співвідношення рівнів зарплати та інфляції, експорту та імпорту, а компанії – з пошуками додаткових джерел отримання прибутку. Тиск цих сил на ринок посилюється тим, що США хотіли б добитися зменшення від'ємного торговельного сальдо і скорочення зовнішньої заборгованості при збереженні стабільності економіки країни.

Другим фактором стали швидкі темпи технологічного прогресу, зокрема – Японії, що примушують інші країни вживати протекційно-ністських заходів через високі затрати в гонитві за лідером.

Третій фактор, що зумовив конфлікт економічних інтересів, – це швидкі темпи зростання нових індустриальних держав в Азії і відкриття ринку Китаю, що примушує уряди вести переговори з питань патентного права, регулювання інвестицій, прав інтелектуальної власності, торгівлі послугами і тощо.

Джерелом посилення економічного змагання у світовому господарстві є також зростання ролі держави в сучасних міжнародних економічних відносинах. До нових проявів протекціонізму у світовому господарстві належать розмивання основ багатосторонньої лібералізації, закладених у Бреттон-Вудсі; регіоналізація світової економіки («закриття» Європи, консолідація Північної Америки, розвиток АТР); збільшення галузевого протекціонізму; введення стратегічної торговельної політики.

Експерти відзначають інтернаціоналізацію міжнародних ринків товарів, послуг, капіталів, меншою мірою – технологій і робочої сили, зростання операцій ТНК і обсягу прямих інвестицій, стандартизацію правил і процедур взаємодії в міжнародних економічних організаціях (СОТ, МВФ, Світовий банк).

У результаті сучасне світове господарство характеризує поєднання двох протилежних тенденцій:

- перша тенденція дістає втілення в глобалізації економічної діяльності на базі принципу вільної торгівлі, лібералізації правової бази, уніфікації стандартів і транснаціоналізації економічних суб'єктів;

- друга тенденція виражається в економічному протекціонізмі через введення торговельних обмежень для захисту ринку і національних виробників, у «торгових війнах» і тиску на партнерів з економічної взаємодії з метою одержати економічні переваги і можливість впливати на регулювання цін, курсів валют, умов для інвестицій [10, 46–53].

Згідно з традиційним підходом, джерелом міжнародної торгівлі й економічної взаємодії служать екзогенні відмінності факторів в умовах досконалої конкуренції та постійного доходу. Нові дослідження підкреслюють роль ендогенних факторів, таких, як науково-технічний прогрес, зростання доходів і масштаб економіки. І той, і інший підходи до аналізу переваг тієї чи іншої країни обмежуються вимірюванням економічних факторів у статичі.

Динамічна модель враховує можливість створення країною додаткових переваг шляхом цілеспрямованого інвестування в галузі, які

найбільше піддаються швидким технологічним змінам. Так, Японія добилася успіхів, вдало поєднуючи кілька економічних тактик: постійне спостереження за галузями, в яких вона могла добитися технологічного лідерства, надання субсидій та інших форм підтримки цим галузям, мінімізація конкуренції із зарубіжними фірмами на внутрішньому ринку.

Традиційний підхід до аналізу найефективніших форм міжнародної економічної взаємодії розглядає порівняльні переваги конкурентних ринків, де затрати на виробництво варіюються внаслідок відмінностей у кліматі, ресурсах, технологіях. Завдяки взаємній торгівлі країни отримують прибутки від експорту своїх товарів, вартість виробництва яких є відносно невеликою, і оплачують імпорт товарів, по яких переваги мають інші країни. Це стало аргументом на користь вільної торгівлі. Аналіз ускладнюється, якщо при скасуванні торговельних бар'єрів і відкритті ринків співвідношення попиту і пропозиції змінюються світові ціни, що може звести нанівець указані переваги, як відбувається у разі нерівноважності торговельних партнерів або коли їх товари не вважаються рівноцінними.

Отже, оцінка результатів економічного обміну повинна враховувати вплив масштабів економіки. Розміри національної економіки впливають на величину накладних і постійних витрат, яку можна скоротити за рахунок збільшення обсягів продукції та спеціалізації виробництва. Крім порівняльних переваг, торгівля між країнами з різним масштабом національних господарств дає можливість для збуту продукції, ринок якої всередині країни обмежений. На практиці, однак, недосконала конкуренція і зростання концентрації в умовах ринку служать стримуючими факторами у здобутті переваг від вільної торгівлі.

Якщо статична модель переваг від міжнародної торгівлі виходить з наявних ресурсів і зростання затрат, то динамічна підкреслює мобільність факторів і потенціальне зниження затрат. Перша діє в інтересах сильної економіки з високою продуктивністю на базі наявних ресурсів; друга виходить з того, що переваги можна створити і мобілізувати для досягнення економічного зростання країни шляхом захисту внутрішнього ринку в початковий період високих затрат, надання довгострокових кредитів під низькі проценти і забезпечення мобільності праці та капіталу в галузях з найкращими економічними показниками.

Спочатку обидва підходи об'єднувало уявлення про те, що економічна взаємодія є вигідною всім торгуючим партнерам, а це було безумовним доказом переваги реалізації принципів вільної торгівлі. Додатковий аналіз причин торговельного обміну спричинив перегляд

обґрунтувань торговельної стратегії на користь державного регулювання.

Проти концепції вільної торгівлі було висунуто два аргументи: по-перше, урядова політика може ефективно регулювати умови конкуренції з тим, щоб надлишкові доходи діставалися вітчизняним, а не зарубіжним фірмам; по-друге, ця політика повинна підтримувати галузі, що поступаються іноземним, зокрема такі, де потрібні значні затрати на НДДКР.

У відповідь прихильники вільної торгівлі вказали на недоліки й обмеження, пов'язані з урядовим втручанням в економіку. В умовах, коли недосконаліми є не тільки ринок, а й політика, реалізація принципу вільної торгівлі може виявитися більш простим і продуктивним механізмом, тоді як загальний вигравш від урядової інтервенції обмежується як нестачею інформації для визначення пріоритетів і вироблення доцільної торговельної політики, так і посиленням законодавчого тиску суперечливих приватних інтересів на осіб, які приймають рішення. Це ж в умовах взаємозалежної економіки призводить до того, що фінансування однієї галузі залишає без необхідних ресурсів інші.

Однак на практиці ряд держав, у першу чергу – Японія і нові індустриальні країни Азії, активно використовують регулюючу функцію держави. Дані міністерства торгівлі США говорять про те, що від 20 до 30% світової торгівлі проходить у формі бартеру або його похідних і в найближчі 15 років ця цифра може досягти 50%. Торгівля та інвестиції дедалі більше стають інструментами активної державної політики у галузі економіки і дедалі менше – приватною справою продавців і покупців. Замість економічної абстракції «невидимої руки» ринкових сил у сучасних міжнародних економічних відносинах діє «видима рука» державного регулювання.

Цілями державного регулювання міжнародної торгівлі є зміна структури національної економіки, встановлення контролю за доступом іноземних товарів та інвестицій на внутрішній ринок, стратегічна зміна економічного становища країни або галузі в міжнародному поділі праці й капіталу.

Показником економічної ролі держави може слугувати частка державних витрат у ВВП. Для розвинутих індустриальних країн вона має тенденцію до зростання протягом ХХ ст., а це свідчить про те, що держава є потужним фактором не тільки економічного зростання, а й стабільності та усталеності всього суспільного розвитку. Водночас «відкрита» торговельна система, що базується на пануванні світового

лідера, виявляється нестабільною, оскільки повністю залежить від його здатності, бажання і волі нести велику частку витрат для підтримання системи.

У результаті сучасна економічна взаємодія між індустріальними країнами визначається моделлю недосконалої конкуренції, і на практиці це виражається в «стратегічній торговельній політиці» і регіоналізації. До стратегій слаборозвинутих країн належать: автономний розвиток з опорою на власні ресурси; економічний регіоналізм; формування торговельних картелів; вимога справедливого економічного порядку.

Для реалізації економічного зростання за цих умов потрібен комплекс заходів, при якому сильний уряд і економічна бюрократія спільно з керівниками підприємств здатні розробити і провести необхідні реформи, спрямовані на те, щоб умови торгівлі, інвестицій і ведення бізнесу відповідали національним інтересам і національне господарство активно взаємодіяло з світовою економікою в рамках деполітизованої промислової політики для інвестування коштів в освіту і науку, для скорочення субсидій на продовольство в рамках сільськогосподарської реформи. У такий спосіб розвивалося багато азійських країн, включаючи Японію. Однак для застосування цієї моделі економічного зростання в країнах з перехідною економікою відсутні необхідні передумови у вигляді інвестицій та ідеологічної концепції поєднання вільної торгівлі і протекціонізму.

Національні економіки взаємодіють через міжнародні економічні відносини (МЕВ), які являють собою, з одного боку, головну, найбільш масштабну та динамічну складову частину міжнародних відносин, а з іншого – систему економічних зв'язків щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання, які вийшли за межі національних господарств [31, 29]. Іншими словами, світова економіка – це не просто сукупність національних економік. Насамперед вона являє собою певну структуру національних економік. Останні входять до світової економіки своїми певними частинами, які «спалахують своїм особистим життям» на фоні світової цілісності.

В основі світової цілісності лежить міжнародний поділ праці (МПП), що являє собою обмін між країнами факторами і результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. Кожна країна має у своєму розпорядженні певну кількість природних багатств, історично нагромаджений інтелект людей (знання, навички, досвід). Першим аргументом на користь обміну результатами господарської діяльності між двома такими країнами буде відмінність в умовах

виробництва: в одній країні є те, чого немає в іншій, але без чого не може розвиватися сучасна промисловість. Це стосується і предметів особистого споживання. Другим аргументом на користь обміну виступають витрати виробництва. Затрати на виробництво тієї чи іншої продукції в різних країнах є неоднаковими.

Значення теорії порівняльних витрат полягає в тому, що вона дає базу для розуміння суті міжнародного поділу праці та міжнародного обміну. Принцип порівняльних затрат справедливий не тільки стосовно будь-яких двох країн, але і будь-якої кількості товарів і країн.

Теорія порівняльних витрат виходила з національних відмінностей у вартості, зумовлених затратами праці. Перехід наприкінці XIX на початку XX ст. до монополістичного капіталізму ознаменувався виникненням *всесвітньої системи господарства*, для якої характерний ряд нових ознак: розвинулася акціонерна форма господарювання; великому капіталу стало тісно в рамках внутрішнього ринку, і в гонитві за новими прибутками він був направлений в інші країни; вивезення капіталу і обмін, що розширився, супроводжувались інтернаціоналізацією господарських відносин; виникли міжнародні монополії, і на їх основі зрештою стався поділ світового економічного простору.

За нових умов розвиток зовнішніх зв'язків будується вже не тільки на відмінностях у вартості продукції, а й на основі порівняння факторів виробництва, співвідношення попиту і пропозиції на інші фактори виробництва. Теорія порівняльних витрат розвинулася в теорію порівняльних переваг. Головна суть теорії порівняльних переваг зводиться до того, що країна експортує товари, у виробництві яких найбільш ефективно використані надлишкові фактори виробництва, й імпортує товари з дефіцитом факторів виробництва.

Друга половина XX ст. дала приклад різкого розширення зовнішніх зв'язків між розвинутими державами, що привело до розвитку інтернаціональних процесів між ними.

На формування міжнародного поділу праці і ступінь залучення до нього окремих країн (груп країн), зазначає Ю. Пахомов, впливають такі фактори:

- природно-географічні (відмінності у кліматичних умовах, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні, наділеності природними ресурсами);

- соціально-економічні (робоча сила, науково-технічний потенціал, виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури; особливості

історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків);

- науково-технологічний прогрес (розширення фронту і подрібнення НДДКР, прискорення темпів морального зношення, збільшення мінімальних і оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація).

Певний, а іноді й вирішальний вплив на МПП справляють також політичні фактори, серед яких виділяють: ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил в країні, характер і міру впливу державних інститутів на економічні процеси тощо.

Комбінація цих факторів, як справедливо зазначає Ю.Пахомов, не тільки формує мікро- та макромотивацію участі у МПП окремих країн (груп країн), але й визначає її ефективність. Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного поділу праці для забезпечення постійного багатства суспільства була і залишається центральною в економічній теорії.

Велике значення має феномен масштабної та динамічної інтернаціоналізації сучасного господарського життя.

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно стадійний характер. Х. Перлмутер вказує на три основні етапи: 1) початковий; 2) локальної ринкової експансії; 3) транснаціональний.

Як показав В.Білошапка, згідно з оцінками ООН, понад 35 тис. фірм різних країн світу, що контролюють 170 тис. зарубіжних філій, перебувають на транснаціональній стадії розвитку. Зауважимо, що до останнього часу не існувало загальноприйнятого визначення транснаціональної корпорації (ТНК). Вирізняють три головні критерії належності до ТНК: структурний критерій, критерії результативності та поведінки [7, 5].

Використовуючи структурний критерій, ТНК можна визначити на основі двох підходів. Згідно з першим, транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. З 60-х років ХХ ст. ТНК традиційно тлумачилась як фірма, що має власні філії у двох і більше країнах. Зазначимо, що деякі дослідники міжнародного бізнесу вважають за необхідне для ТНК наявність виробничих потужностей щонайменше у шести країнах. Другий підхід передбачає, що транснаціональний статус визначається належністю власників фірми або її

вищого управлінського персоналу до різних країн. При цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, розташованою в одній країні.

За допомогою критерію результативності ТНК визначаються на основі абсолютних або відносних показників: ринкової вартості капіталу, обсягу продажу, прибутку, активів. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Загальні зарубіжні активи американських промислових ТНК становлять понад 1500 млрд. дол., валова балансова вартість фондів їх філій за кордоном – понад 500 млрд. дол. [31, 39].

Згідно з критерієм поведінки, фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Відомо, що понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту більш як 1 млрд. дол., а 70 найбільших ТНК – від 10 млрд. до 125 млрд. дол. Підраховано, що на 600 провідних ТНК припадає понад 1/4 світового виробництва товарів. Вони є головними експортерами капіталу, контролюючи 90% прямих іноземних інвестицій [31, 39–41].

На макрорівні, як показує Ю. Пахомов, інтернаціоналізація проявляється в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується, зокрема, зростанням експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот (на рівні національних економік), а в цілому – випереджальними темпами зростання міжнародної торгівлі порівняно із збільшенням загальносвітового ВВП.

Отже, інтернаціоналізація – це, по суті, структурований процес [31, 42]. Це означає, що створення світового господарства здійснюється шляхом формування певних структур, які не лише упорядковують національні економіки за критерієм ступеня розвитку, а й надають цим економікам якісно нового потенціалу. Скажімо, країни, що потрапляють у зону інтересів «сімки», отримують значні інвестиції, які спроможні докорінно змінити їх внутрішній виробничий потенціал, але у напрямі, запрограмованому інтересами тієї самої «сімки».

1.2. Глобалізація світового розвитку

Аналіз світового розвитку стає невід'ємною частиною розв'язання будь-яких суспільних проблем. Тільки у поєднанні загальносвітових тенденцій і закономірностей з національною специфікою може бути визначена стратегія руху до більш високих щаблів цивілізації.

Світова система нараховує сьогодні понад 200 країн. Зрозуміло, що ці країни досить розрізняються за своїми ресурсним, трудовим і виробничим потенціалами. Однак усіх їх єднають планета Земля і прагнення до досягнення вищих рівнів розвитку.

Слід погодитися з думкою професора університету Париж-VIII Олів'є Долльфюса: «Становлення Світової системи починається з епохи промислових революцій і поширення капіталізму за межі Європи. Тільки після того, як усі землі виявились поділеними, закріпленими за Державою, що визнається співтовариством інших держав, Світ починає існувати як система» [16, 77].

Сьогодні цілісність світу, яка «міцно увійшла в суспільну свідомість» [51, 55], значною мірою формується під впливом необхідності розв'язання глобальних і трансформаційних проблем.

Існує багато підходів до аналізу процесу глобалізації і робиться безліч спроб теоретичного осмислення феномена глобалізації. Розглянемо деякі з них.

1.2.1. Виживання людства як глобальна проблема

Антагонізм між земною цивілізацією і біосередовищем, що назріває, поставив проблему виживання людства у практичну площину. Вже наприкінці 70-х рр. почали з'являтися перші глобальні дослідження, світові моделі і прогнози, які оцінювали здатність планети щодо підтримки життя з перспективою на XXI ст.

Відомими є латиноамериканська, азіатська світові моделі, модель світу ООН. 1972 р., як ми вже зазначали, була підготовлена доповідь Римського клубу «Межі зростання», що стала основою інтегрованої моделі світу, яка з'явилася трохи пізніше. У травні 1977 р. президент США у своєму посланні Конгресу дав вказівку підготувати проект розвитку до 2000 р. Доповідь «Глобальні дослідження – 2000 р.», що з'явилася 1980 р. в результаті комплексного аналізу, була першою спробою уряду США розглянути проблеми зростання народонаселення, забезпеченості природними ресурсами і стану навколишнього середовища в глобальному масштабі [14, 7].

Такі дослідження продовжуються і в США, і в інших країнах. Головне запитання – як можна найкраще використати глобальні ресурси для задоволення потреб усіх людей? Є вже і головний висновок: у неда-

лекуму майбутньому глобальні проблеми, пов'язані з народонаселенням і забезпеченням природними ресурсами, можуть зрости до загрозливих розмірів. Створилася ситуація, в якій виживання людства диктує необхідність об'єднання всіх національних ресурсних потенціалів в один глобальний.

У цьому зв'язку з'явилася проблема встановлення «нового економічного порядку», першочерговим завданням якого мало стати створення такого механізму міжнародних відносин, який забезпечував би задоволення основних потреб усіх жителів планети.

Такого висновку дійшла міжнародна комісія, що працювала у липні 1975 р. в США за програмою Аспенівського інституту гуманістичних досліджень. У заключній доповіді Комісії містилися пропозиції про укладання Планетарної угоди, яка б стала основою нового Міжнародного економічного правопорядку, спрямованого на задоволення загальнолюдських потреб [13, 63].

Такий підхід підтримувався національними урядами багатьох країн, а також відповідними спеціалізованими установами системи ООН. При цьому ключове місце у проєктах нового міжнародного порядку посідає проблема визначення механізму управління ним.

До 1991 р., тобто до розпаду СРСР, усі проєкти світових порядків і глобальні прогнози виходили з біполярної системи глобального управління, що у кінцевому підсумку визначав долю природних потенціалів національних держав і регіонів.

Відомий німецький дослідник Х. Пуссет у доповіді Римському клубу (1986 р.) рекомендував визнати біполярність у глобальному управлінні економічними ресурсами планети, відзначаючи при цьому, що «боротьба між системами може бути тільки ідеологічною, військові ж дії між ними більше неможливі. Виключається також світове панування однієї з сторін, оскільки таке панування створило б колосальні проблеми» [41, 6].

Подібна точка зору переважала на Заході і визначала всю лінію його практичних дій у розвитку глобальної геополітики. Більше того, як свідчать документи і наукові прогнози міжнародних організацій і дослідних центрів, політична й економічна стратегія Заходу базувалася на біполярній настанові і в розробці геополітичної стратегії на XXI ст.

У цьому зв'язку можна говорити про те, що історично рекордно швидкий розпад СРСР і всієї міжнародної воєнно-політичної та економічної інфра-структури реального соціалізму став несподіванкою для Заходу, який у першій половині 90-х рр. демонстрував розгуб-

леність і «певну» непідготовленість планетарної влади до прийняття «керма».

Друга половина 90-х рр. характеризувалася припиненням початих раніше реформаторських зусиль зі створення колективістської моделі глобального управління, що базується на механізмі ООН, і затвердженням цивілізаційно монополістичної Системи глобального управління – Global Management System (G.M.S.), очолюваної США і «атлантичним концерном» [45].

У реаліях початку XXI ст. «новий економічний порядок» та ідеї про об'єднання національних природних ресурсів «в ім'я задоволення загальнолюдських потреб усіх жителів планети» набувають нового звучання і вимагають створення принципово інших міжнародних механізмів для їх реалізації. У тіні монополізму «атлантистів», що затверджується в управлінні планетою, сформувався Глобальний капітал – загальнопланетарна сила, фінальна форма історичного процесу концентрації та усупільнення національних виробництв і капіталу. За цих умов можна говорити про практичне значення глобалізації – нове явище у світовому суспільному розвитку, що має принципову відмінність від міжнародної інтеграції – об'єднання життєзабезпечуючих потенціалів різних просторів планети на благо усіх і реалізованого через процес інтернаціоналізації життя співтовариства, тобто створення необхідної міжнародної інфраструктури [44]. На порядку денному створення «конституції нової глобальної економіки», яка породжує нову глобальну мораль – певний мінімальний звід законів, що забороняє суверенним державам на своїй території порушувати встановлені світові стандарти, передусім – щодо навколишнього середовища, землекористування, охорони здоров'я і праці, і створювати вітчизняним інвесторам сприятливіші, ніж іноземцям, умови діяльності. Більше того, ті країни, які не реалізують ці настанови на практиці, можуть бути звинувачені в незаконних діях і притягнуті до відповідальності в судовому порядку.

Ці ідеї вже дістали реальне втілення в розробленій 1998 р. за участю Світової організації торгівлі (СОТ) так званій Багатосторонній угоді про інвестиції, яка обслуговує інтереси транснаціональних корпорацій – Глобального капіталу.

Таким чином, рух по всьому світу гігантських потоків капіталу, товарів, людей і, що дуже важливо, безпрецедентно інтенсивний обмін інформацією визначають обличчя і динаміку століття, що почалося. Для збірного позначення всіх цих процесів застосовується поняття глобалізації.

Глобальні проблеми

Глобальними проблемами називають ті, які мають загальнолюдський характер, зачіпають інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети. Наприклад, загроза термоядерної катастрофи, деградації природного середовища й екологічного самогубства людства, продовольча проблема, проблеми боротьби з небезпечними для людства захворюваннями тощо.

Усі ці проблеми породжені роз'єднаністю людства, нерівномірністю його розвитку. Свідома засада ще не стала найважливішою передумовою розвитку людства як єдиного цілого. Негативні результати і наслідки неузгоджених, непродуманих дій країн, народів, окремих людей, нагромаджуючись у глобальних масштабах, стали могутнім об'єктивним фактором світового економічного і соціального розвитку. Вони справляють дедалі істотніший вплив на розвиток окремих країн і регіонів. Їх вирішення передбачає об'єднання зусиль великої кількості держав і організацій на міжнародному рівні.

Всі глобальні проблеми сучасності можна звести до трьох основних груп.

По-перше, проблеми економічної та політичної взаємодії держав: а) проблема запобігання світовій термоядерній катастрофі і створення сприятливих умов для соціального прогресу всіх країн і народів; б) проблема подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються, і встановлення нового міжнародного порядку.

По-друге, проблеми взаємодії суспільства і природи: а) запобігання катастрофічному забрудненню навколишнього середовища; б) забезпечення людства необхідними природними ресурсами (сировиною, енергією, продовольством); в) освоєння Світового океану і космічного простору.

По-третє, проблеми взаємовідносин людей і суспільства: а) проблема зростання народонаселення; б) проблема охорони і зміцнення здоров'я людей; в) проблеми освіти і культурного зростання.

Проблема демілітаризації людства – ключова глобальна проблема. Мілітаризм став «раковою пухлиною» людства. Воєнно-промисловий комплекс відтягує від творчих цілей величезні трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Ядерні держави нагромадили таку кількість розщеплюваних матеріалів, що їх вистачить для багаторазового знищення усього живого на планеті. І нарешті, воєнні витрати – головна перешкода на шляху позитивного вирішення всіх глобальних проблем.

Справа не в тому, що в окремих регіонах виникають більш-менш масштабні військові конфлікти. Сьогодні майже всі країни світу є достатньо милітаризованими, а деякі з них володіють ядерною зброєю або активно прагнуть заволодіти нею. І саме остання може дістати застосування, хай навіть через фатальний збіг обставин, і тоді у третій світовій війні катастрофа усього людства буде неминучою.

Та й самі регіональні конфлікти (Югославія, Чечня, Дагестан, Ольстер, Афганістан тощо) є досить вибуховими за своїми наслідками і можуть, за певних обставин, призвести до поширення конфліктів на великі регіони. Світове співтовариство має тримати виключно всі регіональні конфлікти під своїм найсуворішим контролем. Внутрішніми справами національних держав вони повинні бути лише доти, доки вирішення проблеми йтиме мирним і політичним шляхом. Та тільки-но виникне військовий конфлікт, втручання світового співтовариства має бути обов'язковим з тим, щоб цей конфлікт було локалізовано і погашено. Людство не таке багате, щоб кидати у полум'я війни свої і без того обмежені ресурси.

За умов «потепління» міжнародного клімату, скорочення гонки озброєнь створюються політичні й економічні передумови зняття проблеми термоядерної катастрофи. Однак тішити себе успіхами в демілітаризації людства не слід. По-перше, зберігаються протистояння окремих держав і небезпека локальних конфліктів і малих воєн. По-друге, в умовах швидкого розвитку атомної енергетики зростає небезпека термоядерного катаклізму через безконтрольне розповсюдження атомної зброї та її потрапляння до рук політичних маніяків і гангстерів.

Проблема повної демілітаризації людства може бути вирішена тільки на основі усунення пригноблення і експлуатації одного народу іншим, подолання економічної відсталості країн, що розвиваються, і встановлення справедливого міжнародного економічного порядку. Ця проблема є ключовою в справі переходу до нового історичного типу природокористування, до коеволюційних механізмів розвитку людства у гармонії з природою і самим собою.

Надзвичайно гострою є екологічна проблема, проблема збереження навколишнього середовища. За сучасний рівень цивілізації людство заплатило високою індустріалізацією виробництва, яка у своєму зворотному впливі виявилася дуже агресивною до навколишнього середовища.

Поверхня Землі неймовірно засмічена виробничими відходами, у повітряному і водному басейнах знаходяться всі елементи таблиці

Менделєєва. Зважаючи на те, що індустріальним способом виробництва оволоділо лише півсотні країн, можна уявити, що буде, коли інші країни досягнуть навіть сучасного індустріального рівня. Адже поки що метал виробляється за дуже енерго- і матеріаломісткою технологією, яка чи не найбільш негативно впливає на навколишнє середовище. Таким самим є виробництво цементу, хімічних матеріалів, важке машинобудування тощо.

Мало- і безвідхідні технології, що забезпечують більш-менш збалансований розвиток виробництва і навколишнього середовища, ще тільки освоюються, насамперед високорозвинутими країнами. Країнам, що розвиваються, у цьому питанні потрібна істотна допомога, до якої міжнародні організації та установи ще недостатньо готові.

Суть екологічної проблеми полягає в небезпечному для існування людства порушенні рівноваги біосферних процесів. Відомо, що життя на Землі існує у формі біотичних круговоротів органічної речовини, що ґрунтуються на взаємодії процесів синтезу і деструкції. Кожний вид організмів – ланка біотичного круговороту, процесу відтворення органічної речовини. Функцію синтезу в цьому процесі виконують зелені рослини, функцію деструкції – мікроорганізми. Людина на перших етапах своєї історії була природною ланкою біосфери і біотичного круговороту. Зміни, що вносилися нею в природу, не справляли вирішального впливу на біосферу. Сьогодні людина стала найбільшою планетарною силою. Досить сказати, що з надр Землі щороку видобувається близько 10 млрд. т корисних копалин, витрачається 3–4 млрд. т рослинної маси, викидається в атмосферу близько 10 млрд. т промислової вуглекислоти. У Світовий океан і річки скидається понад 5 млн. т нафти і нафтопродуктів. З кожним днем загострюється проблема питної води. Повітряна атмосфера сучасного промислового міста являє собою суміш диму, отруйного випаровування і пилу. Зникає багато видів тварин і рослин. Велику рівновагу природи порушено до такої міри, що з'явився похмурий прогноз про «екологічне самогубство людства». Дедалі гучніше лунають голоси про необхідність відмовитися від будь-якого промислового втручання в природну рівновагу, зупинити технічний прогрес. Однак вирішити екологічну проблему шляхом відкидання людства до середньовічного стану – утопія. І не тільки тому, що люди не відмовляться від досягнень технічного прогресу. Справа в тому, що зміни у біосфері, в тому числі й катастрофічні, відбувалися і відбуватимуться незалежно від людини. Отже, повинно йтися не про повну слухняність природі, а про гармонізацію природних і соціальних

процесів на основі гуманізації НТП і докорінного перевлаштування всієї системи суспільних відносин. Без цього неможливе розв'язання глобальних проблем, що входять до третьої групи. Перша з них – це проблема народонаселення.

На межі XX і XXI ст. чисельність населення планети перевищувала 6000 млн. чол. Загальна тенденція є такою, що населення планети неухильно зростає. Фахівці прогнозують, що у 2025 р. воно зросте до 8500 млн. чол.

Справа не тільки у тому, що в окремих регіонах планети густота населення сягає критичної межі. Не менш важливим є і те, що зростання добробуту населення не встигає за зростанням чисельності. І хоча тут немає математичної пропорції, яку доводив Мальтус, але проблема є. І досить серйозна.

Спроби окремих країн (Китай, Таїланд, Японія, Індонезія, Шрі-Ланка) вдатися до планування сім'ї в цілому виправдали себе. Але більшість країн, що розвиваються, поставилися до цих заходів негативно, чим загострили актуальність проблеми народонаселення планети.

Експерти ООН, а також деякі дослідники вважають, що через 200 років населення планети стабілізується [22, 106]. Але процес забезпечення його нормальної життєдіяльності запізнюватиметься не менш як на 100 років. І важко передбачити ситуацію, як поведуть себе регіони, де густота населення перейде критичну межу. Отже, світове співтовариство має вже сьогодні об'єднатися навколо розв'язання цієї проблеми.

Проблему народонаселення не можна зводити тільки до відтворення населення і його статеві-вікового складу. В першу чергу тут йдеться про співвідношення процесів відтворення населення і суспільних способів виробництва матеріальних благ. Діалектико-матеріалістична соціальна філософія відкидає мальтузіанську концепцію зростання народонаселення, біологізаторський підхід до пояснення його відтворення. Однак і в мальтузіанстві є, хоч і негативно виражена, здорова думка про необхідність для прогресу суспільства випереджального зростання виробництва благ по відношенню до зростання населення. Якщо виробництво матеріальних благ відстає від зростання населення, то матеріальне становище людей погіршуватиметься. І навпаки, якщо приріст населення скорочується, то це врешті-решт призводить до старіння населення і скорочення виробництва матеріальних благ.

Наявне наприкінці XX ст. швидке зростання населення в країнах Азії, Африки і Латинської Америки пов'язане передусім із звільненням цих

країн від колоніального ярма та їх вступом у новий етап економічного розвитку. Новий «демографічний вибух» загострив проблеми, породжені стихійністю, нерівномірністю і антагоністичним характером розвитку людства. Все це виразилося в різкому погіршенні харчування, здоров'я і рівня освіти населення. На сором цивілізованого людства, більш як 500 млн. чол. (кожний десятий) день у день хронічно недоїдають, ведуть напівголодне існування, і це – переважно в країнах з найсприятливішими умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва. Як показує аналіз, проведений експертами ЮНЕСКО, причини голоду в цих країнах треба шукати в засиллі монокультур (бавовни, кави, какао, бананів тощо) і низькому рівні агротехніки. Абсолютна більшість сімей, зайнятих на всіх континентах планети сільським господарством, досі обробляють землю за допомогою мотики і сохи.

Друга глобальна проблема – продовольство. Вже нині 1/5 населення планети хронічно недоспоживає. Ще 2/3 населення світу одержує продовольства, нижче за біологічну норму. Це, звичайно, є парадоксом для сучасного цивілізаційного розвитку людства. Розвиток продуктивних сил дає можливість оволодівати космічним простором, проникати в таємниці мікросвіту, але він поки що не створив досить надійної продовольчої бази людям планети.

Сільське виробництво, яке має розв'язувати цю проблему, значною мірою вже вичерпало свої екстенсивні фактори (розорано всі родючі землі). Надія на інтенсивні фактори (зрошування, хімізацію, селекцію і генну інженерію). Однак і вони, з одного боку, є не безмежними, а з іншого – не такими вже невинними, як здається на перший погляд. Йдеться про те, що зрошування порушує водний баланс регіонів, викликає ерозію ґрунту; хімізація залишає в ньому значну кількість речовин, досить шкідливих для людини; генна інженерія інколи призводить до зовсім небажаних наслідків. Інакше кажучи, проблема продовольства навіть з боку розвитку продуктивних сил викликає сьогодні чимало запитань, відповіді на які людству ще слід шукати.

У цієї проблеми є ще один бік, так би мовити, соціальний. Голод не завжди пов'язаний з відсутністю продовольства. Деякі диктаторські режими вдавалися до геноциду свого народу, штучно викликали голод. Так було в Україні в 1932–1933 рр., коли штучний голодомор забрав життя мільйонів селян. Такого жахливого явища людська історія ще не знала. Світове співтовариство просто зобов'язане ніде і ніколи таке не допустити.

Третя глобальна проблема – охорона здоров'я людини. Середня тривалість життя у світі – 65 років. Але існує чимало країн, де вона є

меншою 50 років: Сьєрра-Леоне, Гамбія, Екваторіальна Гвінея, Чад, Сомалі тощо.

Звичайно, що на тривалість життя впливає і попередня проблема. Проте багато залежить і від медицини, яка ще не здатна ефективно протистояти багатьом хворобам. Особливо небезпечними є інфекційні хвороби (чума, холера, віспа, дифтерія, грип, СНІД тощо). Скажімо, синдром набутого імунodefіциту (СНІД) – смертельна хвороба, яка уражає дорослу людину в середньому протягом 8–10 років, почала стрімко прогресувати в Україні. За 1995–2000 рр. кількість ВІП-інфікованих зросла в нашій країні у 3,9 раза, а хворих на СНІД у 16,3(!) раза [47]. Саме тому людство має винайти досить ефективні заходи проти поширення цієї хвороби і боротьби з нею медикаментозними методами. У цьому напрямі вже є певні успіхи, але вони були б ще значнішими, якби була тіснішою координація дій медиків світу.

Слід взяти до уваги, що виробництво ліків – дуже витратна справа, яка потребує найсучасніших техніки і технології, особливо стирильних умов, високоякісної сировини тощо. На фундаментальну наукову медицину у людства бракує коштів і ресурсів. Тому, як це не прикро, світ перебуває лише на початку свого шляху до ефективного співробітництва у галузі розвитку медицини та її практичного застосування. Досить яскраві успіхи медицини в окремих країнах і на окремих напрямках все ж дають надію, що співробітництво набуде нових і дієвих форм.

Гострою глобальною проблемою залишається проблема освіти, в тому числі і початкової. Кількість безграмотних на планеті не скорочується. Розв'язання цієї проблеми, як й інших, упирається в бідних країнах у нестачу матеріальних коштів для розвитку системи освіти, і це тоді, коли, як ми вже зазначали, у розвинутих країнах величезні ресурси поглинає воєнно-промисловий комплекс. Для вивільнення і використання цих ресурсів на благо людства необхідні новий світовий порядок, нове мислення, нова людина.

Характеризуючи проблему освіти, слід враховувати три найважливіших обставини. По-перше, НТР за допомогою автоматизації виробництва, інтелектуалізації техніки докорінно змінює місце і роль людини у технологічному процесі. По-друге, НТР передбачає такого працівника, який за рівнем свого інтелектуального розвитку і різнобічності здатний сформувавти гідне людини штучне середовище її життєдіяльності (ноосферу). Потреба в людині універсальній, гармонійно розвиненій, творчо активній і соціально відповідальній – не вигадка філософів. Становлення людини нової формації виступає як технологічна, екологічна й

економічна необхідність. Без такої людини, яка б усі свої рішення і справи порівнювала з інтересами і справами всього людства, суспільний прогрес неможливий. Отже, по-третє, люди повинні оволодіти новим мисленням, перейти до нового типу раціональності. Раціоналізація суспільства, однобічно орієнтована на зростання виробництва речей або одержання прибутку, обертається ірраціональними катастрофічними наслідками для людства в цілому і для кожного індивіда окремо. Така раціональність повинна бути замінена раціональністю гармонійного розвитку. Тільки гармонізація ставлення людини до природи і до іншої людини, здійснена у планетарному масштабі, – запорука порятунку людства. Не сама по собі краса врятує світ, а краса, що стала ставленням людини до людини, внутрішнім джерелом повноцінного творчого життя кожного.

Глобалізація і екологія

Глобалізація з її глибокими економічними, технологічними і соціальними перетвореннями безсумнівно вплине і на світову екосистему. А це – типова проблема загальнолюдської безпеки. Досі провину за загальну шкоду навколишньому середовищу покладають на розвинуті країни, хоча основної шкоди вони завдають все ж собі.

Можна назвати кілька джерел майбутніх конфліктів, які можуть виникнути у зв'язку з використанням екосистеми. Боротьба за водні ресурси, ймовірно, набиратиме форми гострих регіональних конфліктів. Майбутнє тропічних лісів і наслідки їх вирублення вже стали предметом глибоких чвар між державами через розбіжності в інтересах і політичних цілях. У цілому світ уже не може собі дозволити бездумно витрачати ресурси, завдаючи непоправної шкоди середовищу проживання.

Крім того, країни, що розвиваються, не мають у своєму розпорядженні прийнятних рішень щодо використання, наприклад, енергоресурсів, можливостей розробок альтернативних технологій на транспорті, в промисловості та сільському господарстві, які дозволили б уникнути ерозії ґрунтів, аридизації, марнотратного використання водних ресурсів тощо. Ці проблеми є важливими і для промислово розвинутих країн, які у цьому зв'язку мають свої інтереси. Ув'язка взаємних інтересів при використанні природних ресурсів і збереження екологічного балансу – завдання, вирішення якого стане перевіркою здатності країн до співробітництва. Взаємний інтерес повинен взяти гору над міркуваннями конкурентної боротьби через такі глобальні

наслідки, як потепління клімату, радіація, забруднення водного басейну тощо. Можливо, саме тут виникнуть гострі конфлікти.

Можна було б розкрити й інші проблеми, які мають глобальний характер і потребують втручання світового співтовариства. Так, у глобальну проблему переростає питання про захоронення ядерних відходів і токсичних речовин або проблема вторгнення людини у космічний простір. Але тут важливо усвідомити, що світове співтовариство як цілісність має брати «під свою опіку» певні сфери і напрями діяльності суверенних держав та їх об'єднань. Глобальність означає лише те, що певні проблеми людство має вирішувати у своїй органічній єдності.

1.2.2. Глобалізація – вища стадія інтернаціоналізації

Наприкінці ХХ ст. термін «глобалізація» став дуже популярним. Він використовується в дебатах з проблем управління у сфері багатостороннього співробітництва. Глобалізація розглядається, з одного боку, як важливе джерело нових можливостей, з іншого – як причина багатьох бід і навіть конфліктів всередині окремих держав, а також між країнами (регіонами).

Коротко глобалізацію, вважає М. Шимаї, можна визначити як вищу стадію інтернаціоналізації. У більш широкому уявленні під нею потрібно розуміти сукупність таких процесів і явищ, як транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технології, 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 [54].

Історичне коріння глобалізації сягає у процес інтернаціоналізації, який з позиції окремих країн розвивається у двох напрямках – всередину і назовні. Розвиток усередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технології, 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 зростан-

ням взаємозалежності держав, є просторова та інституціональна інтеграція ринків.

Важливим компонентом інтернаціоналізаційного процесу й одним з основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації, в рамках якої певна частка виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від рішень міжнародних центрів за межами конкретної держави. Як провідні сили 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, технології і товарів, а певною мірою і праці, ставали дедалі більш взаємопов'язаними та інтегрованими в багатозарову мережу ТНК. Ці досить впливові і добре організовані утворення постійно прагнуть до формування нових зв'язків у виробництві, продуктових розробках, дизайні, товарній універсалізації та маркетингу. Вони постійно націлені на експансію, рвуться до нових ринків, виступають за єдині ліберальні правила господарської гри, а також служать 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 ін., і модернізації традиційних, включаючи текстильну і харчову.

Універсалізація характеризується, з одного боку, зростаючою ідентичністю або схожістю національних систем економічного регулювання та інститутів, а також конвергенцією національних політик. Це відбувається завдяки схваленим у багатосторонньому порядку моделям поведінки, способу діяння і системам цінностей, включаючи єдність постулатів нової технології, гомогенізацію і стандартизацію виробництва і споживання. З іншого – конвергенцією підходів до прав людини, а також культур під впливом засобів масової інформації.

У рамках інтернаціоналізаційного процесу склався комплекс відносин між його учасниками. Деякі з цих відносин мають інтеграційну спрямованість, інші можуть вести до дезінтеграції та розколу. Суперечливість самого процесу інтернаціоналізації і збереження спроможними державних структур залишаються важливими джерелами конфліктів у сучасній світовій системі, незважаючи на численні зусилля з їх

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 їх 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 200 політичних одиниць, у тому числі 186 держав. Усі вони тією чи іншою мірою беруть участь у виробництві сукупного продукту і намагаються будувати і регулювати свої національні ринки.

Це породжує надзвичайно складну ситуацію з точки зору інтернаціоналізаційного процесу (і не тільки у зв'язку із зростанням кількості нових політичних і економічних центрів, що беруть участь у прийнятті рішення). Дійсно, нові галузі на базі сучасних технологій вимагають конструювання відповідних міжнародних структур. НТП, що лежить в основі технологічних змін, по суті, є інтернаціональним процесом.

Виробництво і споживання в багатьох країнах цілком залежать від того, чи зможуть вони забезпечити імпорт сировини й енергоносіїв. Ряд країн для підтримки економічного зростання гостро потребує імпорту капіталу і споживчих товарів, а іноді й кваліфікованої робочої сили. Подібні міжнародні взаємозв'язки вимагають активізації фінансових потоків і послуг, мережі міжнародних вантажних перевезень і комунікацій.

Приблизно 1/5 доходу промислово розвинутих країн і 1/3 – країн, що розвиваються, прямо залежать від експорту. За оцінками, у світі 40–45% зайнятих в обробній промисловості і приблизно 10–12% у сфері послуг прямо або непрямо пов'язані із зовнішньою торгівлею, яка залишається основним засобом перерозподілу світового доходу [54].

Основні сили глобалізаційного процесу – міжнародні компанії, транснаціональні корпорації та фінансові інститути – для своєї експансії потребують «глобального простору». Типова ТНК має або контролює ряд іноземних філій, пов'язана діловими союзами (завдяки прямим інвестиціям) на всіх континентах, вдається до стратегічних методів управління своєю діяльністю за кордоном. Така корпорація не пропустить нагоди скористатися діловими ідеями, виробами, кадрами, капіталом, джерелами сировини в будь-якому місці, де це є вигідним. Аналогічно будується її політика у галузі збуту. Подібна активність дозволяє

цим корпораціям формувати нові зв'язки далеко за межами своїх національних кордонів.

Результатом поглиблення інтернаціоналізаційного процесу є взаємозалежності і взаємодії національних економік. Це можна сприймати й інтерпретувати як інтеграцію держав у структуру, близьку до єдиної інтернаціональної економічної системи. Хоча основна частина глобального продукту споживається в країнах-виробниках, національний розвиток дедалі більше ув'язується з глобальними структурами і стає багатостороннішим і різноплановішим, ніж це було у минулому.

Процес глобалізації проходить в умовах сильно поляризованої в плані економічної потужності та можливостей світової системи. Таке становище є потенціальним джерелом ризиків, проблем і конфліктів. Кілька провідних країн контролюють значну частину виробництва і споживання, навіть не вдаючись до політичного або економічного тиску. Їх внутрішні пріоритети і ціннісні орієнтири накладають відбиток на всі найбільші сфери інтернаціоналізації.

Фінансовий блок – це найскладніший і найбільш розвинутий 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 [54]. Збільшується кількість міжнародних організацій-інвесторів. У глобалізації фінансів часто вбачають причину зростання спекуляцій, відтягнення з 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; фінансова ж спекуляція виходить далеко за межі цієї тріади. Глобальний оборот на ринку валют щодобово сягає 0,9–1,1 трлн. дол. Приплив спекулятивного капіталу може не тільки перевищити потреби тієї чи іншої країни, а й дестабілізувати її становище.

У дійсності ж є лише кілька прикладів по-справжньому глобальних фінансових операцій, що 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 передусім

завдяки фінансовій могутності та міжнародним зв'язкам 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, по лінії інституціональних інвесторів, кількість яких постійно збільшується. У зв'язку із зростанням їх фондів і ослабленням обмежень на інвестиції виникла нова дисципліна – управління глобальним портфелем. Її завдання полягає в пошуку можливості вигідних капіталовкладень, підвищенні їх віддачі, оптимальному розподілі ризиків.

Лише небагато з приблизно 40 тис. ТНК оперують на глобальному ринку акціонерного капіталу. Включення до списку зарубіжних фондових бірж для більшості компаній слугує часто для підтримки престижу на біржах своєї країни.

Фондові ринки стають дедалі тісніше пов'язаними, незважаючи на відмінності часових поясів. Комунікаційні технології дозволяють здійснювати маркетингові й розподільні операції без фізичного представництва фірм. Міжнародний зв'язок – не новина. Однак з'явилося багато нових факторів, які позначаються на конкуренції між світовими фінансовими центрами. У минулому ці центри були створені на базі кількох ринків, що спиралися на необхідну інфраструктуру, включаючи правову і звітну. З 80-х рр. додатковим фактором стала комунікаційна система. У результаті виникли нові фінансові ринки, рух яких миттєво впливає один на одного.

На міжнародному рівні робилися численні спроби стабілізувати світові фінанси, знизити ризики країн, фірм, окремих осіб. З середини 70-х рр. керівники міжнародних банків намагаються спільними зусиллями створити глобальну мережу безпеки. У рамках 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 уразливості світової економіки. Інтеграція фінансових ринків підвищує ризик системних збоїв.

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 факторів нестабільності, пов'язаних з 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 розвинутих країн і невелика група країн, що розвиваються, змогли реалізувати процес технологічної трансформації. Найбільші зрушення сталися в технології, виробництві, організації, джерелах постачання, кваліфікації персоналу, зайнятості та моделях споживання, співвідношенні витрат і цін, ринкових позиціях, розміщенні виробничих потужностей.

На зміну колоніальному прийшла модель промислового поділу праці між країнами і всередині галузей. Відносні переваги володіння природними ресурсами змінилися перевагами тих, хто може їх придбати. Цей процес особливо сильно вплинув на країни, що розвиваються, які дістали можливість значно прискорити темпи свого промислового розвитку. Однак далеко не всі вони в повному обсягу скористалися цим; багато які з них, як і раніше, перебувають на периферії світової економіки.

Експортна орієнтація, дерегулювання, лібералізація, приватизація утворюють дуже важливий фактор розвитку глобалізаційного процесу. Одночасно ці процеси є джерелом внутрішніх і міжнародних конфліктів, оскільки прямо пов'язані із зовнішньою конкурентоспроможністю. Проблема гармонізації зусиль з досягнення конкурентних переваг з соціальними цілями стала ключовою і для промислово розвинутих країн. У наш час фактори і сили, що породжують нову нерівність (а також зберігають або відтворюють її старі види), є ще складнішими, ніж у минулому.

За умов лібералізації та глобалізації ринкової системи ресурси і можливості розподіляються відповідно до рівня прибутковості й економічної могутності. Якщо на глобальному ринку розподіл доходу і надалі базуватиметься на рівні прибутковості, то самі економічні фактори стануть відтворювати і навіть збільшувати нерівність у міжнародному розрізі. Питання про міру рівності в умовах глобальної ринкової економіки є дуже актуальними. Однак поки що, відповідно до програм лібералізації та структурної адаптації, соціальні параметри розвитку помітно підпорядковуються зовнішнім економічним силам і

процесам, причому відбувається це практично всюди, особливо – в країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою.

Зменшення офіційної і зростання неофіційної зайнятості, поглиблення нерівності в розподілі доходів, скорочення питомих витрат на освіту й охорону здоров'я, зниження відвідуваності шкіл, а в колишніх соціалістичних країнах і підвищення рівня смертності є сигналами глобальної соціальної кризи, що насувається.

У цьому зв'язку порушується питання про вплив глобалізації на зайнятість. За відсутності адекватних заходів проблема безробіття може стати потенціальним джерелом глобальної нестабільності. Розбазарювання людських ресурсів у вигляді безробіття або часткової зайнятості – головна втрата світового співтовариства в цілому й особливо – деяких країн, які витрачали великі кошти на освіту. Високий рівень безробіття в середині 90-х рр. сигналізує про наявність великих структурних проблем і політичних помилок у рамках світової економіки.

Ці фактори свідчать про необхідність ефективного управління змінами на всіх рівнях, особливо – у сферах, які безпосередньо впливають на умови життя людей. Зокрема, суперечливим є питання про те, чи може міжнародна міграція сприяти розв'язанню проблем зайнятості та бідності. Сьогодні ринки праці інтернаціоналізовані значно меншою мірою, ніж ринки товарів або капіталу.

За оцінкою ООН, кількість людей, що проживають у країнах, де вони не народилися, коливається в межах 50–80 млн. чол. Це відносно небагато. Але в майбутні десятиріччя міжнародна міграція може стати важливим питанням для регіональних і глобальних організацій. Цілком ймовірно, що замість «залізної завіси», яка розділяла раніше Схід і Захід, на світовій сцені з'явиться «золота завіса» між Північчю і Півднем. Розвинуті країни, очевидно, повинні будуть захищати власні ринки праці. Будуть потрібні суворі заходи регулювання у вигляді квот, різних обмежень в одержанні громадянства, здобутті освіти, придбанні власності тощо [54].

Важливим джерелом напруженості і конфліктів може стати також масова урбанізація, пов'язана з глобальними демографічними, технологічними і структурними змінами. Міста вже стали ключовими елементами суспільства у масштабі країн і світу в цілому, а також основними каналами поширення впливу глобалізації з ряду причин. По-перше, постачання містам продовольства і енергії залежить у багатьох країнах не від місцевих джерел, а від імпортних ресурсів. По-друге, міста є основними центрами глобальної стандартизації споживання, культури;

саме там транснаціональні компанії діють найбільш активно. Урбанізація посилює процес глобалізації, а кооперація між великими містами в політичному та інституціональному плані стає новою сферою міжнародних відносин.

Витрати і вигоди процесу глобалізації розподіляються між учасниками надто нерівномірно. Підвищення продуктивності, скорочення затрат, зростання доходів і добробуту на одному полюсі досягаються ціною збільшення невизначеності, ризиків, нерівності, бідності на іншому. Оскільки витрати і вигоди, єдність і суперечливість інтересів одночасно проявляються не тільки в окремих країнах, але й далеко за їх межами, то і проблеми не можуть вирішуватися лише за допомогою міждержавного співробітництва. Необхідні нові функціональні форми і механізми для гармонізації національних економічних інтересів, національних політик і дій, для розв'язання конфліктів, захисту більш слабких партнерів і вжиття санкцій проти тих, хто порушує загальноприйняті правила гри.

Окремі країни не можуть дозволити собі виключатися з системи всесвітнього ринку, не заплативши за це високої ціни. Водночас глобалізація неминує спричиняє посилення ролі національних урядів у внутрішньоекономічній сфері і у взаємодії із зовнішнім світом. Це дає можливість знизити уразливість, мінімізувати соціальні витрати, пов'язані з глобалізацією, легше добитися домовленості з міжнародним капіталом у плані досягнення більш справедливого розподілу вигоди від торгівлі, іноземних інвестицій та інших операцій.

У міжнародному контексті держави мають виступати за пом'якшення несприятливих наслідків нерівності, асиметрії у взаємозалежностях. Для цього необхідне прийняття більш справедливих і демократичних правил гри в міжнародних відносинах. Роль окремих країн повинна розглядатися з урахуванням перспективи зовнішніх можливостей і проблем, що виникають при появі нових сфер взаємозв'язків завдяки глобально інтегрованому виробництву, ТНК, різним видам руху капіталу, більш тісній залежності в торгівлі товарами і послугами, міжнаціональним інформаційним потокам.

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 і конфліктних ситуацій можуть підірвати і навіть повернути назад весь глобалізаційний процес.

1.2.3. Нелінійність процесів глобалізації

Глобалізація стала важливим реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найвпливовіших сил, що визначають подальший хід розвитку нашої планети. Вона зачіпає всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку та ін.

Суспільствознавці по-різному ставляться до процесів глобалізації: одні вбачають серйозну загрозу світовій економічній системі, інші – засіб подальшого прогресу світової економіки.

На думку професора економіки і політології Каліфорнійського університету (США) Майкла Д. Інтрилігейтора, глобалізація містить як позитивні, так і негативні аспекти. Її позитивний вплив пов'язаний з ефектом конкуренції, до якої вона неминуче веде, а негативний – з потенціальними конфліктами, які вона може викликати, хоча їх можна уникнути шляхом розвитку глобального співробітництва на основі політичних угод або створення нових міжнародних інститутів [21].

Під глобалізацією тут розуміється величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах дедалі відкритішої, інтегрованішої світової економіки, яка не визнає кордонів. Йдеться, таким чином, не тільки про традиційну зовнішню торгівлю товарами і послугами, а й про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, інформацією та ідеями, переміщення людей. Мірою масштабу глобалізації може служити обсяг міжнародних фінансових операцій, який, за словами Майкла Д. Інтрилігейтора, тільки на валютних ринках Нью-Йорка щодня становить 1,3 трлн. дол., а на міжнародному ринку цінних паперів навіть перевищує цю суму.

Протягом останніх десятиріч проявився ряд джерел глобалізації. Перше – це технологічний прогрес, що привів до різкого скорочення транспортних і комунікаційних витрат, значного зниження затрат на опрацювання, зберігання і використання інформації. Інформаційне обслуговування безпосередньо пов'язане з успіхами в електроніці – створенням електронної пошти, Інтернет.

Друге джерело глобалізації – лібералізація торгівлі та інші форми економічної лібералізації, що 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 факторів виробництва.

Третім джерелом глобалізації, на думку Майкла Д. Інтрилігейтора, можна вважати значне розширення сфери діяльності організацій, що стало можливим у результаті як технологічного прогресу, так і більш широких горизонтів управління на основі нових засобів комунікації. Так, багато компаній, що орієнтувалися раніше тільки на місцеві ринки, розширили свої виробничі та збутові можливості, вийшовши на національний, багатонаціональний, міжнародний і навіть глобальний рівні.

Подібні структурні зміни зміцнюють позиції таких компаній, збільшують їх прибуток, підвищують продуктивність, що дозволяє їм вибирати джерела 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 рамках подібних багатонаціональних корпорацій, підкреслює М.Інтрилігейтор, 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 зав'язується 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 усякому разі ясно, що багатонаціональні підприємства та інші організації – як приватні, так і державні – перетворилися на основні дійові особи глобальної економіки.

Як четверту причину глобалізації Майкл Д. Інтрилігейтор називає досягнення глобальної одностайності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі. Початок цьому був покладений оголошеною 1978 р. реформою в Китаї, за якою відбулися політичні та економічні перетворення в державах Центральної та Східної Європи і розпад СРСР. Цей процес привів, як він вважає, до ідеологічної конвергенції, тобто на зміну недавніх суперечностей між ринковою економікою Заходу і соціалістичною економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему господарства. Основним результатом такої конвергенції стало рішення колишніх соціалістичних країн про перехід до ринкової економіки.

Як справедливо зазначив Майкл Д. Інтрилігейтор, уряди цих країн і сили в міжнародних організаціях і країнах з розвинутою 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 глобалізованих «однорідних» засобів масової інформації, мистецтва, попкультури, повсюдного використання англійської мови як засобу загального спілкування.

Частково через це деякі країни, особливо Франція і ряд інших європейських держав, розглядають глобалізацію як спробу США добитися 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, при якій 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 одночасно частиною глобального ринку збуту.

Як би не ставилися до глобалізації її противники і прихильники, треба визнати, що вона вже явно змінила світову систему, породжуючи нові проблеми, але і відкриваючи нові можливості. Очевидно, що зазначені тенденції технологічного, політичного, інституціонального, ідеологічного і культурного розвитку активізують глобалізаційний процес, який у майбутньому, мабуть, прискориться.

Важливим аспектом цього процесу стане зростання міжнародної торгівлі послугами. Її обсяг уже значно зріс, а в майбутньому ще збільшиться, особливо – у галузі телекомунікаційних і фінансових послуг. Світ стане відкритішим, інтегрованішим, взаємозалежнішим.

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

Деякі аспекти впливу глобалізації на національну економіку, вважає Майкл Д. Інтрілгейтор, заслуговують на особливу згадку. Передусім він підкреслює надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій, які набагато перевищують темпи зростання світової торгівлі.

Ці капіталовкладення відіграють ключову роль у трансферті технологій, промисловій реструктуризації, утворенні глобальних підприємств, що безпосередньо впливає на національну економіку.

Другий аспект стосується впливу на технологічні інновації. Нові технології, як уже зазначалося, є однією з рушійних сил глобалізації, яка, у свою чергу, посилюючи конкуренцію, стимулює їх подальший розвиток і поширення серед країн.

Нарешті, в результаті глобалізації відбувається зростання торгівлі послугами, включаючи фінансові, юридичні, управлінські, інформаційні й усі види «невидимих» послуг, які перетворюються на основний фактор міжнародних торговельних відносин. Якщо 1970 р. з експортом послуг було пов'язано менш як 1/3 прямих іноземних інвестицій, то нині ця частка зросла до 50%, причому інтелектуальний капітал став найважливішим товаром на світовому ринку [21].

Подібна тенденція дає декому підставу назвати наш час «сторіччям компетентності», що підкреслює важливість безперервної освіти і необхідність інвестицій у людський капітал для будь-якої країни.

Глобалізація викликала загострення міжнародної конкуренції. Конкуренція і розширення ринку ведуть до поглиблення спеціалізації та міжнародного поділу праці, які у свою чергу стимулюють зростання виробництва не тільки на національному, а й на світовому рівні. І це – перша перевага глобалізації.

Наступна перевага глобалізації – економія на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат і зниження цін, отже, до сталого економічного зростання.

Переваги глобалізації пов'язані також з виграшем від торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони, у ролі яких можуть виступати окремі особи, фірми та інші організації, країни, торговельні союзи і навіть цілі континенти.

Глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передової технології, а також конкурентного тиску на користь безперервного запровадження інновацій у світовому масштабі.

В цілому переваги глобалізації дозволяють поліпшити своє становище всім партнерам, які дістають можливість, збільшивши виробництво, підвищити рівень заробітної плати і життєві стандарти. Кінцевим результатом глобалізації має стати загальне підвищення добробуту в світі.

Глобалізація несе з собою не тільки переваги, вона здатна викликати негативні наслідки або потенційні проблеми, в яких деякі її критики вбачають велику небезпеку.

Одну з основних проблем пов'язано з питанням, хто виявляється у виграші від глобалізації. Фактично основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях.

Деякі опоненти говорять про можливості глобальної конвергенції доходів, аргументуючи це тим, що економіка бідних держав розвивається вищими темпами, ніж багатих. Насправді ж швидке зростання характерне лише для невеликої групи країн Південно-Східної Азії («азіатських тигрів»), тоді як найменш розвинуті в економічному відношенні країни вирізняються набагато більш низькими темпами зростання. Їх вигоди від глобалізації є мінімальними.

У результаті відбувається не конвергенція, або вирівнювання доходів, а, швидше за все, їх поляризація, в процесі якої країни, що швидко розвиваються, входять до кола багатих держав, а бідні країни дедалі більше відстають від них. Зростаючий розрив у доходах викликає невдоволення з боку останніх, здатний викликати міжнародні конфлікти, оскільки держави прагнуть приєднатися до клубу багатих країн і готові боротися з ними за свою частку у світовому виробництві.

Це ще раз підтверджує правильність зробленого нами висновку про блокіратори ринкової економіки, які проявляють свою «агресивність» навіть в умовах формування світової цілісності.

Друга група витрат пов'язана з потенційною регіональною чи глобальною нестабільністю через взаємозалежність національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризи в одній країні можуть спричинити регіональні чи навіть глобальні наслідки. Така можливість має не тільки теоретичний характер, а є цілком реальною, що підтверджує фінансова криза в Азії, яка розпочалася влітку 1997 р. в Таїланді, а потім перекинулася на інші країни Південно-Східної Азії, дійшовши і до Південної Кореї. Подібні явища свідчать про велику вразливість взаємопов'язаних економік.

Світовий спад або депресія здатні спричинити заклики розірвати взаємні зв'язки і залежності, створені в ході глобалізації, як це сталося у часи Великої депресії 30-х рр. у США. Результатом може стати економічний конфлікт із загрозою його перетворення на економічну війну або навіть військове зіткнення.

Третє коло породжуваних глобалізацією проблем викликане побоюванням, що контроль над економікою окремих країн може перейти від суверенних урядів в інші руки, в тому числі до найсильніших

держав, багатонаціональних або глобальних корпорацій і міжнародних організацій. Внаслідок цього деякі країни бачать у глобалізації спробу підриву національного суверенітету. З цієї причини глобалізація може викликати у національних лідерів почуття безпорадності перед її силами, а в електорату – антипатію до неї. Такі настрої можуть легко перейти в крайній націоналізм і ксенофобію із закликами до протекціонізму, спричинити зростання екстремістських політичних рухів, що потенційно багате на серйозні конфлікти.

Кінець XX ст. – початок XXI ст. ознаменований цілим рядом агресивних масових виступів так званих «антиглобалістів» у різних країнах світу.

Іноді до розряду витрат глобалізації відносять безробіття в економічно розвинутих країнах з високим рівнем заробітної плати. Але це твердження спростовується низькою нормою безробіття у багатьох з них та його високим рівнем у державах з низькою заробітною платою. Національна політика і технологічний прогрес є більш важливими детермінантами зайнятості, ніж фактори глобалізації.

З глобалізацією пов'язують і міф про те, що вона загрожує соціальному добробуту деяких країн, однак значно більший вплив на цю сферу справляють інші фактори – податкова політика і демографічні тенденції.

В обох випадках глобалізація звичайно використовується для виправдання провалів у національній політиці тих чи інших держав.

Важливо зазначити, що економічні аспекти є лише одним компонентом результатів глобалізації, яка має наслідки і неекономічного характеру, пов'язані з величезними ризиками, потенціальними витратами і навіть можливістю катастрофи. Однією з таких галузей є сфера безпеки, де глобалізаційні процеси можуть призвести до виникнення конфліктів. Інша галузь – це політичні кризи, здатні перерости з локальних у великомасштабні події, а якщо їх вчасно не усунути, то і призвести до катастрофи. Як третю сферу можна назвати екологію і охорону здоров'я. Глобальні взаємозв'язки порджують й глобальні екологічними лиха, пов'язані, наприклад, із загальним потеплінням і зміною клімату, широкомасштабними епідеміями.

Майкл Д. Інтрилігейтор ставить цікаве запитання: яким може бути «чистий» результат глобалізації, якщо враховувати всі її плюси і мінуси? Відповідь на це запитання, на його думку, вирішальною мірою залежить від характеру світової системи. Якщо світ охоплений конфліктами, то глобалізація матиме, очевидно, абсолютно негативні наслідки. І навпаки, якщо світ прагне до співробітництва, то глобалізація принесе лише позитивний результат.

Завдання полягає в тому, щоб після закінчення «холодної війни» і за умов посилення глобалізаційних процесів створити таку світову систему, яка дозволила б одержати від глобалізації максимальний позитивний ефект, знизивши до мінімуму її витрати. Основою такої системи можуть стати співробітництво між країнами і динамічні інновації в цій сфері, включаючи формування нових міжнародних інститутів.

Таким чином, зі сказаного вище випливає три важливих висновки:

- процес глобалізації відкриває нові можливості, але він багатий на негативні наслідки;

- «чистий» результат глобалізації визначається характером світової системи;

- проблеми глобалізації можуть бути вирішені на основі широкого міжнародного співробітництва, посилення діючих і створення нових міжнародних інститутів.

1.2.4. Національні економіки в умовах глобалізації

У різні часи багато економістів вважали, що країни зможуть забезпечити своїм громадянам краще життя, ізолювавши національні господарства і підтримуючи лише мінімальні економічні контакти з іншими державами, особливо, якщо вони дотримувалися інших соціальних і політичних цінностей.

Після Другої світової війни країни поступово ставали на шлях дедалі більшої відкритості у сфері економічних відносин, яка у даний час досягла високого рівня для всіх національних економік. Розв'язання завдань глобального розвитку примушує держави об'єднувати свої зусилля в загальний процес, у межах якого тісна взаємодія стає абсолютно необхідною.

Хорошою аналогією є статус американських штатів. Усі штати мають певні можливості впливати на ділову атмосферу в межах власних кордонів; і всі штати є економічно унікальними, залежать від різних галузей економіки (сільського господарства, важкого машинобудування, індустрії розваг тощо). Але жоден штат не може ізолювати себе від більшої економічної системи – США. Не може, оскільки є мобільність товарів, грошей і робочої сили.

Можливо, що в аналогічну ситуацію потрапить нині і світова економіка. Більше того, не виключено, що саме це є істинною причиною

нинішньої світової економічної кризи. Мінливі глобальні фінансові ринки зіткнулися з глибоко укоріненою національною практикою (слабкорозвинутим банківським кредитуванням, корупцією, «приятельським капіталізмом»), і в результаті з'явилися вкрай нестабільні потоки капіталів, які рухаються як у країни, що розвиваються, так і з них. Ця криза триває, оскільки жодна окремо взята країна не має достатніх можливостей для її подолання. Не існує ніякої політичної, інтелектуальної або інституціональної структури, яка була б здатна реалізувати посправжньому глобальне рішення.

Сьогодні людство зіткнулося з гігантською суперечністю. З одного боку, країнам, як і раніше, хочеться добитися вищого рівня життя, який вони пов'язують з глобальною торгівлею та інвестиціями. З іншого, підкоряючись вимогам міжнародних організацій (наприклад, МВФ) і стратегічним інвесторам, країни хочуть захистити свої культурні, комерційні та політичні цінності, зберегти контроль над власною економічною долею. Залучення до світової економіки загрожує їх автономії і можливостям контролювати події. Світове співтовариство, у свою чергу, не хоче ризикувати капіталами. Міжнародні компанії та глобальні інвестори, як і раніше, шукають нові ринки і високий прибуток. Але їм дедалі більше загрожує неповернення боргів. Стає ясно, що майбутнє світової економіки залежить від того, наскільки вдасться розв'язати цю суперечність.

Оскільки багато країн, підкреслює лауреат Нобелівської премії з економіки Л. Клайн, перебувають на різних стадіях економічного розвитку, мають відмінні за характером інститути, пріоритети тощо, вони не можуть і не повинні здійснювати політику «відкритих дверей» всі відразу і рівною мірою. Разом з тим не можна нескінченно чинити опір силам глобалізації, необхідно поступово навчитися управляти цим процесом, спрямовуючи економіку в його русло [23].

Технічними аспектами переходу до глобалізації є комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, телекомунікаційна інфраструктура, інформаційні потоки, збільшена швидкість пересування (наприклад, за допомогою реактивних літаків), поширення знань у результаті наукового чи інших видів інтелектуального взаємообміну.

Нині передача інформації здійснюється практично невідкладно. Повідомлення про економічні можливості й операції швидко передаються по всьому світу. Для товарів і деяких видів послуг поки ще потрібно кілька днів і навіть тижнів, щоб потрапити з одного місця в інше, інформація ж подається негайно. Якщо в якому-небудь куточку світу

відбувається істотна зміна на ринку, то про неї стає відомо практично миттєво в усіх інших його частинах. Це є особливо характерним для подій на фондових біржах, валютних і товарних ринках, а також для наукових відкриттів та їх використання.

Які ж фактори сприяють просуванню національних економік у бік глобалізації? Це сьогодні перш за все:

- рух товарів між країнами і секторами економіки;
- рух послуг між країнами і секторами економіки;
- рух фінансового капіталу між країнами;
- пересування людей між країнами, викликане потребами здійснення економічних функцій;
- валютні операції на міжнародних валютних ринках;
- рух інтелектуальної продукції та ідей між дослідними і навчальними центрами.

Слід погодитися з Л. Клайном, що відкриті таким чином економіки довели свою перевагу перед державами, що здійснюють протекціоністську політику. Багато країн, що розвиваються, намагалися проводити політику заміни імпорту місцевою продукцією, але швидко переконалися, що це призводить до безнадійного відставання від країн з відкритою економікою.

Ефективність зовнішньої торгівлі багато в чому залежить від валютних курсів. Ситуація з ними є настільки різною, що на одному полюсі мають місце жорстко фіксовані курси, на іншому – такі, які вільно коливаються (гнучкі або плаваючі).

Відомо, що до початку Першої світової війни, коли широко використовувався золотий стандарт, основою формування валютних курсів служив золотий паритет, тобто співвідношення грошових одиниць різних країн за їх офіційним золотим вмістом. Потім ця система втратила свою ефективність.

У період між двома світовими війнами робилися спроби відновити фінансовий порядок золотого стандарту, але гору взяв «економічний націоналізм», і країни стали захищатися, споруджуючи тарифні бар'єри. Світова економіка перебувала переважно у стані депресії.

Після Другої світової війни були встановлені тверді валютні паритети для країн-членів МВФ у результаті рішень, прийнятих Бреттонвудською конференцією ООН. За 25-річний період діяння цієї системи світова економіка оправилася від воєнної розрухи. І золотий стандарт, і стабільні валютні паритети перестали працювати ефективно, оскільки були перекриті канали адаптації до економічних потрясінь за допомогою зміни валютних курсів.

Запроваджена потім система плаваючих валютних курсів обслуговувала світову економіку в період, коли вона зазнавала потрясінь щодо пропозиції внаслідок нафтового ембарго і впливу ОПЕК на ціни на енергоносії. Деякі економісти вважають, що ця система допомогла світові подолати нафтову кризу, однак фактично вона призвела до кризи заборгованості у 80-х рр., коли країни-експортери нафти спробували «пропустити» додаткові нафтодолари через міжнародну банківську систему.

Результат, як справедливо зазначає Л. Клайн, виявився катастрофічним для багатьох країн, що розвиваються: у це «втрачене десятиріччя» банки намагалися залучити до активного обороту невикористовані депозити у формі кредитів країнам «третього світу», але вони виявилися непосильним тягарем, оскільки процентні ставки в основних державах-кредиторах несподівано підскочили внаслідок боротьби з їх власною інфляцією за допомогою традиційних монетаристських методів – жорстких умов кредиту і підвищення процентних ставок.

Пройшовши через періоди золотого стандарту, протекціонізму, фіксованих валютних курсів, кризи заборгованості, світ рухається тепер у напрямі глобалізації. Країни Західної Європи намагаються позбутися невизначеності у сфері валютних курсів шляхом створення єдиної валюти – євро – і Європейського центрального банку, але при цьому їм доведеться пожертвувати певною часткою свободи, пов'язаною з можливістю проведення власної кредитно-грошової політики.

Вибір альтернатив – звичайне явище в економіці. Але європейський варіант дозволить ліквідувати фактор невизначеності валютних курсів тільки для тих країн, які приєднуються до Європейського валютного союзу. Коливання валютних курсів між європейською та іншими валютами зберуться. Ці коливання, подібні тим, які виникають нині в умовах глобалізації в Азії, Північній та Латинській Америці, Африці, очевидно, існуватимуть протягом певного часу.

У процесі глобалізації концепція вільної торгівлі істотно розширюватиметься. Наступною галуззю лібералізації стає сфера послуг, включаючи фінансове обслуговування й інтелектуальну продукцію. Остання створить ряд складних проблем, оскільки багато її видів мають суб'єктивний характер і не піддаються визначенню на основі точних специфікацій, до того ж вони прямо пов'язані з самим технічним прогресом, який сприяє глобалізації (наприклад, комп'ютерні послуги і засоби телекомунікації). У фінансовому секторі економіки більшість операцій включають у себе послуги з переказу коштів,

здійснення інвестицій, хеджування ризику. Багато з цих операцій ще не до кінця досліджено, що ускладнює спроби стабілізувати їх економічний ефект, не кажучи про те, що вони здійснюються з величезною швидкістю і в найширших масштабах.

Ще один крок на шляху до глобалізації – вільний рух капіталів і фінансових інструментів, який обслуговується фінансовою сферою.

У період кризи заборгованості 80-х рр. потоки капіталу, що супроводжувалися тягарем боргових зобов'язань, виявилися пасткою для багатьох країн, що розвиваються, і завдали великої шкоди значній частині світової економіки. Зараз такі самі некеровані потоки фінансового капіталу направляються в Мексику, Південно-Східну Азію, Південну Корею, багато країн Латинської Америки. Не всі вони мають форму позик і кредитів, але, і будучи короткостроковими трансфертами капіталу у формі акцій, викликають схожі проблеми для країн, що розвиваються. Ці проблеми проявляються в неефективності інвестицій, швидких припливах і відпливах капіталів в умовах порівняно невеликих відкритих економік, не готових ще використати сучасні фінансові інструменти у власних інтересах.

Потоки капіталу в країни, що розвиваються, були б корисними з точки зору покриття дефіцитів їх платіжних балансів, але для цього вони мають бути пов'язані з певними умовами, передбачуваними і довгостроковими. Що особливо важливо, країни-одержувачі повинні мати у своєму розпорядженні інституціональні структури, необхідні для ефективного використання припливу капіталів.

Серед цих інститутів – відлагоджені ринки фінансових інструментів, особливо державних зобов'язань; законодавство про банкрутство; процедури управління компаніями-банкрутами; господарське право в цілому; захист прав власності в патентній системі; правила господарського обліку; органи державного регулювання для захисту інтересів суспільства.

Наявність таких інститутів – неодмінна умова ефективного господарювання. Необхідні створення і використання в господарській практиці відповідних ринків, ділових підприємств, які б здійснювали оцінку капіталів, торгівлю цінними паперами, перетворення фінансових потоків у конкретні форми реальних виробничих активів. У протилежному випадку зростає ризик економічних помилок, поглиблення соціальної нерівності, вибухонебезпечних ситуацій, що загрожують кризою і загальним хаосом.

Кожний крок у цьому напрямі може вимагати кількох років. Ідея поступової реалізації подібних кроків та їх перевірки на ефективність, на нашу думку, є цілком виправданою. Багато криз, включаючи кризу заборгованості 80-х рр. у країнах, що розвиваються, фінансову кризу в Мексиці 1994 р., азіатську фінансову кризу, виникли через недоліки державного регулювання, надання необґрунтованих кредитів, що спричинили банкрутства, різкі коливання валютних курсів і фондових ринків. У ряді країн все це вилилося в захоплення власності кримінальними елементами або проведення ними нелегальних операцій. Якби необхідні економічні інститути існували і діяли, а ринки були відкриті для процесів глобалізації лише обмежено, то цілком імовірно, що деяких з цих порушень вдалося б уникнути.

Подібні проблеми, пов'язані з глобалізацією ринків, зачіпають не тільки країни, що розвиваються і прагнуть підвищити свій економічний статус. В Японії, наприклад, можна спостерігати фінансові скандали, кримінальну активність, надання необґрунтованих кредитів з боку великих фінансових компаній, що призвели до банкрутства ряду провідних підприємств.

Поряд з вільним рухом фінансових послуг і капіталів, важливе значення має безперешкодне переміщення людей. Жителі відносно бідних країн «третього світу» дістають застосування як некваліфікована або малокваліфікована робоча сила в розвинутих країнах. Це можуть бути сільськогосподарські робітники, шахтарі, члени будівельних бригад, робітники сфери обслуговування. Незважаючи на нерідко важкі умови праці, для багатьох життя і робота у цих країнах уявляються привабливішими, ніж на батьківщині, деякі плекають надію залишитися там на постійне проживання, інші хочуть підвищити свою кваліфікацію.

«Приймаючі» країни, що звичайно використовують іноземних «гостей» для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних з низькокваліфікованою і малооплачуваною роботою, намагаються утримувати імміграцію у належних межах. Разом з тим у рамках деяких регіональних економічних угруповань, наприклад Європейського союзу, дозволяється вільне переміщення людей, однак держави, які бажають приєднатися до цього союзу, зустрічають опір з боку його членів, які не хочуть надати їм право на вільну імміграцію.

За сучасних умов глобалізації телекомунікаційні технології відкривають нові можливості у цій галузі. Створення комп'ютерних програм та їх застосування, наприклад, для опрацювання даних можливі практично скрізь. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці

чи Японії може з легкістю доручити комп'ютерні роботи виконавцю, який знаходиться в іншій країні, і негайно отримати готову роботу у своєму офісі.

У ряді районів світу підприємства, що працюють на експорт, вже протягом кількох десятиріч виконували повністю або частково замовлення виробничого чи науково-дослідного характеру для іноземних компаній. Після завершення роботи продукція (готовий виріб або його частина) упаковується і прямує в потрібне місце. Хоча така практика аж ніяк не є новою, її масштаби тепер розширюються, охоплюючи всі нові продукти і географічні райони. Виробництво стало мобільним, не вимагаючи при цьому мобільності робочої сили для виконання своїх завдань.

Цей процес, що називається «аутсорсингом» (outsourcing – передання окремих функцій виробництва або управління зовнішнім виконавцям), поєднується з іншим процесом – скороченням (downsizing). Типовий хід подій у рамках подібного процесу починається з того, що компанія робить висновок про надмірно високі витрати виробництва і необхідність їх зниження. Потім вона звільняє частину своїх робітників у країні базування, які, таким чином, потрапляють під «скорочення», оскільки їх висока заробітна плата становить значну частину витрат. Незавершене виробництво або напівфабрикати транспортуються на інше підприємство, швидше за все, до тієї чи іншої країни, що розвивається і має низьку вартість робочої сили. Після виконання конкретного виробничого завдання продукція знову транспортується для подальшої обробки або відвантаження у готовому вигляді на ринок чи на головну базу.

Якою ж є доля робітників, що були скорочені у себе вдома? Вони повинні шукати роботу в іншому місці – в іншій компанії, іншій сфері діяльності або іншій країні. Цікаво зазначити, що у США в умовах розширення практики скорочень і аутсорсингу економіка виявилася здатною підтримувати стабільну тенденцію до зниження рівня безробіття, який нині становить близько 5% [23].

Таким чином, відбувається перенесення виробництва, тоді як робітники залишаються на місці, якщо вони не підпали під скорочення і не вимушені шукати альтернативної зайнятості.

Повністю лібералізована глобальна економіка надає свободу руху товарів, послуг, капіталів і людей. При цьому переміщення людей можна значною мірою (хоча далеко не повністю) уникнути. Більшість економістів, що дотримуються принципів вільної торгівлі, погодяться з

лібералізацією подібного типу. Однак питання про вільний рух фінансових інструментів і капіталів вимагає особливого розгляду. Тут не обійдеться без обмежень.

Фінансові ринки зазнали глибоких технологічних змін у результаті використання електронного трансферту фінансових інструментів, розробки похідних інструментів і методів фінансового інжинірингу. Фінансовий інжиніринг і економічна теорія, на яку він спирається, привели до появи нових методів управління ризиком, які поки що детально не вивчені. Крім того, інституціональну інфраструктуру ще не створено в повному обсягу. Це стосується не тільки згаданих вище інститутів (законодавства, правил, процедур банкрутства), але й інститутів, пов'язаних з обігом похідних фінансових інструментів. Особливо це стосується країн, що розвиваються, позбавлених багатьох необхідних інститутів подібного роду.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Роберт Мертон визнав необхідність державного регулювання і створення інститутів, що діють з метою підвищення ефективності використання нових методів фінансового інжинірингу [62]. Він зазначив, що хоча від часу світової кризи заборгованості 80-х рр. і наступної кризи кредитних і ощадних установ у США поки що не було таких самих великих фінансових потрясінь, дисбаланс між фінансовими інструментами і розвитком інфраструктури може призвести до розладу функціонування світової фінансової системи.

Мексиканська валютна криза 1994 р. і азіатська фінансова криза 1997/1998 рр. мали серйозний характер, однак їх вдалося утримати під контролем. Обвал на Нью-Йоркській фондовій біржі 1987 р. не призвів до краху американської економіки і не торкнувся інших країн, але це аж ніяк не зменшує його небезпеки. Згадані кризи повинні примусити учасників фінансового ринку, які ще не розуміють значення нової фінансової технології, замислитися над тим, як вони можуть нею скористатися, щоб уникнути аналогічних потрясінь у майбутньому. Врешті-решт люди зможуть користуватися такою технологією розумно, але для цього слід пройти етап навчання. Не треба, однак, забувати, що банки та інші фінансові установи оперують чужими грошима, тому «ціна» такого навчання є досить високою.

Вигоди від глобалізації фінансів і торгівлі можуть виявитися досить значними, отже, проблема в тому, щоб знайти динамічний і безболісний шлях освоєння нового підходу. Необхідно відмовитися від спроб нав'язати нову модель глобалізації методами, які б нагадували

шокову терапію при переході від планової економіки до ринкової, або шляхом тотального дерегулювання фінансових ринків. Надзвичайно важливо зберегти економічну стабільність і стримати спекулятивну активність за рахунок поступового запровадження кожного істотного нововведення і його апробування до того, як воно набере сили, і до переходу до наступного етапу. Повинні бути створені необхідні інститути, розповсюджені відповідні інструкції.

Для того, щоб глобалізація працювала ефективно, а нові технології належно освоювалися, національним економікам слід додержуватися певних норм міжнародної поведінки. По-перше, потрібні відкритість і прозорість інформації, її регулярне і повне надання. По-друге, необхідно ліквідувати незаконну торгівлю і заступництво за допомогою прихованих зв'язків («блатний капіталізм»), усунути легітимним шляхом усі інші форми корупції.

Офіційним особам, цілком резонно радить Л. Клайн, слід вчасно вносити корективи у свої рішення і вчитися на власних помилках. Встановлення незмінного курсу національних валют по відношенню до долара США без урахування обставин, що змінилися, здатне викликати небезпечні наслідки, як це було в Таїланді та інших країнах Південно-Східної Азії під час останньої фінансової кризи. Треба зупинити бездумне руйнування навколишнього середовища, скоротити надмірні військові витрати.

Ні глобалізація, ні інші форми міжнародного співробітництва та інтеграції не працюватимуть, якщо не виправити усі ці очевидні відхилення від належних норм міжнародної поведінки, яких надалі всім країнам треба чітко дотримуватися. Треба зробити позитивні кроки щодо створення необхідних міжнародних інститутів, стимулювати ретельне збирання відповідної інформації.

5.2.5. Перешкоди на шляху «наздоганяючого розвитку»

Зростання інтенсивності господарського та інформаційного обміну між окремими регіонами планети є безперечним. Тим часом, як вважає В.Іноземцев, та взаємозалежність, яка звичайно і наповнює собою поняття глобалізації, аж ніяк не є очевидною. Справа в тому, що спостерігається не стільки наростання взаємозалежності елементів світової економіки, скільки безпрецедентне зростання її однієї

залежності від основних центрів постіндустріального світу. На його погляд, саме ця теза підтверджується ходом розвитку тієї руйнівної економічної кризи, яка розпочалася влітку 1997 р. і можливі наслідки якої ще недостатньо оцінені [20].

Тут слід указати на кілька моментів. По-перше, на відміну від економічних катаклізмів 1929–1932, 1973–1975, 1979–1981 рр. і біржової паніки 1987 р., остання не була ініційована катастрофою на фінансових ринках однієї чи кількох провідних капіталістичних країн, за якою відбулися б спад виробництва у західному світі та загальне погіршення кон'юнктури. Навпаки, осередки кризи розташовані на периферії постіндустріального світу і навіть за його межами.

По-друге, вперше світова за своїми масштабами господарська криза виявилася досить чітко регіоналізованою. Відомо, що основного удару зазнали нові індустріальні держави і країни перехідного типу. Незважаючи на те, що аналітики неодноразово – спочатку в жовтні 1997 р., після азіатської катастрофи, потім – у вересні 1998 р., після російського дефолту, і, нарешті, в січні 1999 р., після потрясінь у Латинській Америці, – передбачали перенесення кризи на постіндустріальний світ, цього не тільки не відбулося, а й навпаки, вплив кожної нової події на фондові ринки США і країн ЄС ставав дедалі слабшим. Темпи зростання в ряді розвинутих країн аж ніяк не сповільнилися.

По-третє, три вже зазначені нами хвилі кризи уразили всі три центри, які, згідно з розрахунками аналітиків, могли стати основними «полюсами зростання» світової економіки, розташованими за межами постіндустріального світу. В результаті, якщо ідеологію «доганяючого» розвитку і не поховано, то констатація її передчасної кончини є, на думку В.Іноземцева, лише справою часу.

По-четверте, криза розпочалася в умовах, які в цілому сприяли індустріальному розвитку. Протягом 90-х рр. неухильно знижувалися ціни на сировинні товари, розширювалися горизонти застосування інформаційних технологій, тоді як ціни на більшість видів промислової продукції залишалися відносно високими. Розвинуті держави направляли в нові індустріальні країни значні інвестиції. За даними Дж.Сороса, у середині 90-х рр. були періоди, коли понад половину всіх коштів, інвестованих в американські взаємні фонди, направляли у структури, орієнтовані на роботу на ринках, що розвиваються [68].

По-п'яте, хід кризи продемонстрував обмежені можливості міжнародних фінансових інститутів, що традиційно вважалися важливим інструментом глобалізації світової економіки, у протистоянні

негативним тенденціям. Прогнози, що пропонувалися МВФ у середині 90-х рр. (зокрема, що 1997 р. стане першим роком синхронізованого економічного зростання з часів Першої світової війни), виявилися помилковими. Масштабні стабілізаційні заходи, вжиті розвинутими країнами і міжнародними фінансовими інститутами останнім часом, дали набагато локальніші та скромніші результати, ніж ті, що були застосовані для розв'язання боргової кризи країн, що розвиваються, на початку 80-х рр.

Зі сказаного видно, що, з одного боку, сучасна криза має принципово відмінну від попередніх природу, а з іншого – традиційні антикризові заходи, що здебільшого давали позитивні результати, сьогодні вже не можуть їх забезпечити.

Як справедливо підкреслює В.Іноземцев, нинішній катаклізм являє собою кризу індустріального господарства у постіндустріальну епоху. Виникає ситуація, коли посилюється замикання постіндустріального світу всередині самого себе на фоні різкого зростання залежності решти, в тому числі індустріальних держав від провідних західних країн. Криза, що розпочалася 1997 р., з усією визначеністю показує, що розвинуті країни набагато легше можуть обійтися без «третього світу», ніж він без них. Можна, нехай дуже спрощено, говорити про те, що спостерігається певний реванш постіндустріального світу за атаку експортерів енергоносіїв і сировини у 70-ті рр.. Тим часом ця відповідь має комплексний характер і приведе, на нашу думку, до фундаментальної зміни балансу сил і нової господарської та політичної конфігурації світу, що входить у XXI ст.

Таким чином, у центрі уваги опиняються два процеси: з одного боку, «замикання» постіндустріального світу, з іншого – наростаюча неспроможність інших країн перетворити свої господарські системи відповідно до вимог часу.

Суттєва економічна проблема сучасності пов'язана з формуванням у рамках провідних західних країн замкнутої (автономної) господарської системи. Цей процес, як справедливо вважає В.Іноземцев, може бути простежений за чотирма напрямками: 1) концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства; 2) зосередження основних торговельних оборотів у межах співтовариства розвинутих держав; 3) замикання інвестиційних потоків; 4) різке обмеження міграційних процесів з «третього світу» до розвинутих регіонів планети.

Перший з цих напрямів, на нашу думку, є найбільш очевидним. До 1990 р. члени «клубу семи» володіли 80,4% світової комп'ютерної

техніки і забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. На США і Канаду припадало 42,8% усіх здійснюваних у світі затрат на дослідницькі розробки, тоді як Латинська Америка і Африка разом узяті забезпечували менш як 1% таких. До 1993 р. провідні держави Заходу контролювали 87% усіх зареєстрованих у світі патентів, а за таким показником, як вкладання у розвиток наукомістких технологій, США у 36 разів переважали Росію. Протягом 90-х рр. країни-члени ОЕСР витрачали на наукові дослідження і розробки в середньому близько 400 млрд. дол. (у цінах 1995 р.), з яких на частку США припадало 44% [20].

Ці тенденції виражені, передусім, у зростанні власне технологічної могутності постіндустріальних країн. Вони проявляються також в їх зростаючій інвестиційній привабливості, що забезпечує приплив іноземних капіталовкладень. Звідси і висока оцінка американських і європейських компаній інвесторами (наприклад, ринкова капіталізація компанії Microsoft, що досягла в березні 1998 р. майже 300 млрд. дол., фактично дорівнює ВВП Індії і лише трохи поступається ВВП Австралії та Нідерландів). Підвищується ефективність усіх секторів економіки «сімки», що знижує залежність від зовнішнього світу (досить пригадати, що експорт сільськогосподарських товарів з США з 1969 по 1994 рр. виріс у 7,5 раза, а середня врожайність зернових у Нідерландах становить 88 ц/га, тоді як у Ботсвані – 3,5 ц/га).

Другий напрям. Дослідники процесів глобалізації зазначають, що протягом ХХ ст. міжнародна торгівля за темпами зростання упевнено випереджала ВВП більшості індустріально розвинутих країн. Так, з 1870 по 1913 рр. обсяги експорту європейських держав підвищилися на 43% більше, ніж їх ВВП, а в 50–60-ті рр. ХХ ст. – вже на 89%. Сумарний ВВП усіх держав світу з 1950 по 1992 рр. підвищився з 3,8 трлн. до 18,9 трлн. дол., а обсяг торговельних оборотів – з 0,3 трлн. до 3,5 трлн. дол. [20].

Проте за цими цифрами з поля зору нерідко випадає той факт, що коли в 1953 р. індустріально розвинуті країни направляли до країн того самого рівня розвитку 38% загального обсягу свого експорту, то в 1963 р. – вже 49, 1973 р. – 54, у 1987 р. (після 15 кризових рр.) – 54,6, а у 1990 р. – 76%. У результаті на другу половину 90-х рр. склалася ситуація, коли тільки 5% торговельних потоків, що починаються або закінчуються на території однієї з 29 держав-членів ОЕСР, виходять за межі цього угруповання. Більше того, розвинуті постіндустріальні держави, за даними В.Іноземцева, імпортують з індустріальних держав, що розвиваються, товарів і послуг на суму, не більшу від 1,2% свого сумарного ВВП.

Незважаючи на те, що США залишаються світовим лідером за обсягом торговельних оборотів, їх економіка є однією з найменш залежних від експортно-імпортних операцій, а відношення експорту до ВВП перебуває сьогодні на рівні 5%. В Європі ми спостерігаємо схожу картину з тією тільки різницею, що товарні потоки між країнами ЄС відносяться до міжнародної торгівлі, але це дуже умовно, якщо врахувати міру їх економічної інтеграції. Так, якщо 1958 р. лише 36% всього обсягу їх торгівлі обмежувалося рамками союзу, то 1992 р. ця цифра зросла до 60, а з урахуванням експорту-імпорту з іншими розвинутими європейськими державами (Норвегією, Швецією, Швейцарією) частка таких «внутрішньоєвропейських» поставок становила близько 74%. Водночас питома вага європейських товарів і послуг, що направляються за межі ЄС, фактично збігається з відповідними показниками США і Японії. Таким чином, тенденції в міжнародній торгівлі, як справедливо підкреслює В. Іноземцев, однозначно свідчать про зростаючу замкнутість постіндустріального світу.

Третій напрям пов'язаний з новою якістю інвестиційної активності в розвинутих країнах. Зростання інвестиційних потоків та їх зосередження в межах постіндустріального світу сьогодні є помітними як ніколи. Прикладом тому може служити розподіл інвестицій США і в США по окремих секторах і джерелах. Якщо 1970 р. до Європи направлялося близько 1/3 всіх американських інвестицій, то нині – вже 50%, тоді як на частку Японії та нових індустріальних держав Азії припадає не більш як 8, а Мексики – менш як 3%. Інвестиції у США з 1970 по 1990 рр. зросли більш як у 30 разів. Причому вони досить характерно розподіляються по країнах-донорах. Так, 1996 р. корпорації Великобританії, Японії, Канади, Франції, Німеччини, Швейцарії і Нідерландів забезпечили 85% усіх інвестицій в американську економіку.

Характерно, що компанії, які представляють розвинуті економіки (США і Європи), інвестують до 80% усіх коштів у галузі високотехнологічного виробництва, а також у банківський або страховий бізнес. Японські й азійські інвестори, навпаки, поводяться інакше: вони здійснюють не більш як 18% загальних капіталовкладень у промислове виробництво США, направляючи 41% у торгівлю і близько 30% на придбання компаній, що спеціалізуються у сфері фінансів і нерухомості. В Європі частка японських інвестицій у промисловість не перевищує 16%. Як бачимо, підприємці азійських країн, не забезпечивши технологічного розвитку національних економік, який би самопідтримувався, повторюють ці помилки і за своїми межами, в результаті чого концентрація

інвестицій у високотехнологічних секторах постіндустріального світу стає ще більш відчутною [20].

Четвертий напрям простежується особливо очевидно з кінця 70-х рр., коли формування постіндустріального світу різко знизило активність викликані економічними факторами міграції всередині співтовариства розвинутих держав (так, сьогодні в країнах ЄС за фактичної відсутності обмежень на пересування і роботу лише 2% громадян дістають собі застосування поза національними кордонами) і водночас підвищило темпи припливу легальних і нелегальних іммігрантів з «третього світу». Якщо в 50-ті рр. в США 68% легальних іммігрантів прибувало з Європи чи Канади і належали вони в основному до середнього класу, то у 80-ті понад 83% їх кількості були азіатського або латиноамериканського походження і, як правило, не мали достатньої освіти. Наприкінці 80-х рр. країнами, що забезпечували найбільший потік переселенців до США, були Мексика, Філіппіни, Корея, Куба, Індія, Китай, Домініканська Республіка, В'єтнам, Ямайка і Гаїті. Аналогічні тенденції простежуються і в Європі. У середині 90-х рр. значна кількість громадян країн ЄС проживала поза національними кордонами лише в Німеччині (1,7 млн. чол.) і Франції (1,3 млн.). При цьому загальна кількість іноземних робітників, прибулих з-за меж Співтовариства, перевищила 10 млн. чол. [20].

Ці процеси призводять до тяжких наслідків для ринку праці США і Європи. Так, у США з 1980 по 1995 рр. приплив низькокваліфікованих іммігрантів на 20% зменшив пропозицію на ринку праці для осіб, що не мають закінченої шкільної освіти, і знизив середню оплату їх праці більше ніж на 15%. У ЄС кількість іноземних робітників фактично збігається з кількістю безробітних (там протягом останніх 20 років середні заробітки легальних іммігрантів були на 30–45% нижчими, ніж у корінного населення на аналогічних видах робіт). Природно, напруження, викликане міграційними процесами, посилюється. Згідно з опитуваннями громадської думки, негативне ставлення до іммігрантів поділяють 27,3% молодих французів, 39,6 німців і 41% бельгійців.

Негативні наслідки такої міграційної експансії примушують органи влади розвинутих держав вживати відповідних заходів. Швидше за все, найближчі десятиріччя, вважає В.Іноземцев, стануть для США і ЄС періодом жорстких обмежень використання іноземної робочої сили.

Основна небезпека, що загрожує стабільному розвитку світової економіки, полягає в посиленні несамотійності молодих індустріальних країн. Вона проявляється, по-перше, в екстенсивному характері

розвитку і тенденціях до запозичення технологічних новин на Заході; по-друге, у винятково високій ролі зовнішніх інвестицій як стимулу розвитку і, по-третє, в крайній залежності від експорту готової продукції до держав постіндустріального світу.

Перший з цих проявів спостерігається з 60-х рр.. У зв'язку з тим, що у нових індустріальних країнах, у першу чергу – в Південно-Східній Азії (ПСА), «епоха індустріалізації» розпочалася на фоні вкрай низького рівня життя, акцент робився на використанні дешевої робочої сили та імпорті технологій. Дійсно, ВВП на душу населення складав у Малайзії на початку 50-х рр. не більш як 300 дол., у зруйнованій війною Південній Кореї – близько 100 дол., у Китаї, що рухався шляхом перетворень, 1978 р. – 280 дол., а у В'єтнамі показник 220 дол. на 1 чол. був досягнутий лише до середини 80-х рр.. Внутрішнє споживання в державах цього регіону обмежувалося заради збільшення норми заощадження, що досягла, за підсумками 1996 р., 48% у Сінгапурі, 40,5% – в Китаї, 38,7% – в Індонезії і 35,1% – у Південній Кореї (тоді як у США відповідний показник у 90-ті рр. не був вищим за 17%, у Великобританії – 19%, а у Франції та Німеччині – 21%). Як наслідок, тут спостерігалися високі темпи щорічного економічного зростання. Так, у Сінгапурі цей показник у 1966–1990 рр. дорівнював 8,5% і був забезпечений збільшенням інвестицій у ВВП з 11 до 40%, підвищенням частки зайнятих у загальній чисельності населення з 27 до 51% і подовженням робочого дня майже в 1,5 рази. Однак і в Південній Кореї, і в Китаї, і на Тайвані, і в інших нових індустріальних країнах темпи зростання стали знижуватися в міру того, як вичерпувалися можливості використання нових працівників, що були рекрутовані з середовища селян [20].

За цих умов держави ПСА стали складальними цехами при виробництві масових промислових товарів. У 80-ті рр. обсяги продажу комп'ютерів, зібраних у Південній Кореї, зросли майже у 20 разів. Але при цьому виготовлені тут комплектуючі складали не більш як 15% вартості комп'ютерів, майже 95% усіх моделей випускалося за ліцензіями, а програмне забезпечення залишалося іноземним на 100%.

Як справедливо зазначає В.Іноземцев, таке становище не може бути виправлене найближчим часом у зв'язку з явною недостатністю рівня освіти в нових індустріальних державах. Сьогодні лише в Японії та Південній Кореї майже вся молодь відвідує школу; тим часом у Китаї та Індонезії – тільки 45–50%, а в Таїланді – лише 40% молоді мають таку можливість. Якщо у Франції 44% випускників шкіл вступають до вищих навчальних закладів, а в США цей показник сягає 65%, то в Малайзії він

не піднімається вище від 12%. Сьогодні більш як чверть південнокорейських, третина тайванських і 95% (!) китайських студентів, що вчать-ся за кордоном, вважають за краще не повертатися на батьківщину, посилюючи залежність країн, що розвиваються, від Заходу.

Другий фактор, на наш погляд, є найбільш важливим. Незважаючи на високі норми нагромадження, досягнуті в країнах ПСА, їх господарські успіхи значною, якщо не переважною, мірою зумовлені іноземними інвестиціями. До 1992 р. прямі іноземні інвестиції в регіон становили 130 млрд. дол., причому протягом попередніх 10 років вони мали тенденцію до зростання приблизно на 10% на рік, що навіть у той період перевищувало темпи зростання виробництва в цих країнах [20].

Пізніше ситуація стала ще більш драматичною: незважаючи на зниження темпів економічного зростання в регіоні ПСА, приплив капіталів ставав активнішим, і прямі вкладення іноземних компаній у ці країни тільки 1996 р. становили 93 млрд. дол., збільшившись за п'ять попередніх років більш як у 3 рази. У результаті в середині 90-х рр. на кожного жителя Малайзії припадало понад 100 дол. прямих іноземних інвестицій (в Україні цей показник є набагато нижчим); відповідні цифри для Південної Кореї та Тайваню, не кажучи вже про Гонконг і Сінгапур, є ще вищими. Якщо ВВП Китаю з 1979 по 1995 рр. зріс приблизно в 5 разів, то однією з найважливіших обставин, що сприяли цьому, стало підвищення іноземних капіталовкладень у 4 тис. разів (!) – з 51 млн. до 200 млрд. дол. Однак потреби в інвестиціях у регіоні сьогодні є великими як ніколи: згідно з прогнозами Світового банку, азіатським країнам тільки для вдосконалення транспорту, енергетичних систем і виробничої інфраструктури з 1995 по 2004 рр. будуть необхідні 1,5 трлн. дол. [20].

Третій прояв несамостійності нових індустріальних країн пов'язаний з першими двома і закріплює їх залежне становище. Прагнення до виробництва товарів масового попиту за рахунок забезпечення високої норми нагромадження і низької ціни робочої сили вимагало орієнтації на зовнішні ринки. Перші конкурентоспроможні виробництва в країнах Азії виникли у так званих «зонах обробки» продукції на експорт, кількість яких зросла з двох, що існували ще до початку кризи 1973 р., до 116 наприкінці 80-х рр. Найбільш серйозні з них розташовані в Сінгапурі, Гонконгу, Південній Кореї, Малайзії і на Тайвані; китайська економічна реформа також починалася з розвитку подібних зон.

Як наслідок, значення експорту для нових індустріальних держав є винятково великим. Досить пригадати, що на початку 70-х рр., коли у

Південній Кореї було всього 165 тис. легкових автомобілів, закінчилося будівництво заводу потужністю в 300 тис. машин на рік. Таких прикладів багато. На відміну від розвинутих країн, в яких співвідношення експортної та внутрішньої продукції становить у цілому не більш як 7–8%, в азіатських державах воно сягає 21,2% – у Китаї, 21,9% – в Індонезії, 24,4% – на Філіппінах, 26,8% – в Південній Кореї, 30,2% – в Таїланді, 42,5% – на Тайвані, 78,85% – в Малайзії і фантастичного рівня в 117,3% і 132,9% – в Гонконгу і Сінгапурі. Зведений в абсолют принцип експортної орієнтованості економік, що розвиваються, привів до того, що в 80-ті рр. економічне зростання Південної Кореї і Тайваню, відповідно, на 42% і 74% було зумовлене закупівлями промислової продукції цих країн з боку США. Американські закупівлі забезпечували для Бразилії понад 50%, а для Мексики – майже 85% додатного сальдо торговельного балансу. При цьому вартісні оцінки такого експорту залишаються досить скромними. Так, сьогодні Китай постачає на світовий ринок меншу за вартістю товарну масу, ніж Бельгія [20].

Тим часом прагнення «доганяючих» країн до активізації експорту, основною умовою успіху якого є підтримка низьких цін на робочу силу, перешкоджає розвитку внутрішнього ринку, неможливого без формування широкого середнього класу. Як показав В.Іноземцев, якщо взяти як критерій стандартів споживання суму річного доходу в 25 тис. дол. на сім'ю (що приблизно відповідає рівню в постіндустріальних країнах), то можна констатувати, що з 181 млн. таких сучасних сімей 79% припадає на розвинуті держави: 36% – на Північну Америку, 32% – на Західну Європу і 11% – на Японію; тоді як у Китаї, Південній Кореї, Таїланді, Індонезії і на Тайвані 1990 р. проживало не більш як 12 млн. сімей з таким рівнем добробуту. Перенесення акценту з максимізації матеріального споживання на більш широке засвоєння інформації та придбання послуг, що спостерігається в постіндустріальному світі, безсумнівно матиме вкрай негативний вплив на економіки, що розвиваються.

Таким чином, з сказаного вище можна зробити такі висновки. По-перше, нині постіндустріальні держави стають дедалі більш автономними від індустріальної частини планети, скорочуючи свої потреби не тільки у сировині та матеріалах, але і в масових виробках індустріального виробництва і зосереджуючи у себе виготовлення наукомісткої продукції та інформаційних ресурсів. По-друге, нові індустріальні країни формують сьогодні не новий центр господарського зростання, а повною мірою залежний «другий ешелон» світової

економіки. Криза у Південно-Східній Азії наочно показала, наскільки ілюзорними є можливості входження цих держав до меж постіндустріального світу.

1.3. Трансформаційність як функціональна визначеність світового економічного розвитку

Поняття трансформаційності також належить до тих явищ, через які світ усвідомлюється як органічна цілісність. Та якщо глобальність характеризує цілісність з боку її структури (набору проблем або «елементної бази»), то трансформаційність розкриває функціональний бік цілісності і визначає рух від менш глибинної сутності до більшої.

1.3.1. Стратегія трансформаційного процесу

При визначенні вихідних принципів прогностичного аналізу можна виділити, на думку Л.Абалкіна, три головні моменти.

Перший пов'язаний з тим, що аналіз такої широкої теми може бути успішно здійснений тільки на основі так званої «теорії соціальних альтернатив». Суть її полягає в тому, що суспільний розвиток у принципі є багатоваріантним. Це відповідає загальним принципам еволюції розвитку, відповідно до яких немає заданої цільової настанови, а завжди існує «віяло» можливих варіантів. З численних прикладів історії видно, що вона могла б піти інакше за наявності тих чи інших умов, об'єктивних і суб'єктивних обставин.

Більше того, треба враховувати і ту обставину, що в цілому суспільний розвиток йде не шляхом уніфікації, спрощення, одноманітності, а шляхом наростання різноманіття, багатолікості як у соціально-економічній, так і в інших сферах суспільного життя, шляхом ускладнення самих структур [2].

Минуле є безваріантним, його вже пізно і неможливо змінювати, воно вже відбулося. Але його можна і треба переосмислювати, маючи на увазі, що це тільки реалізація одного з можливих варіантів розвитку. Отже, решта альтернативних варіантів, вважає Л. Абалкін, залишилися як нереалізовані потенції, як нереалізовані фактори. Це висуває надзвичайно складну, унікальну проблему вибору суспільного і економічного шляхів розвитку.

Друге міркування з визначення перспектив розвитку полягає в тому, що аналіз проблем такого класу вимагає абсолютно нового рівня мислення, здатності мислити масштабами поколінь, а не поточними подіями. Причому оцінки і висновки, що отримуються при розширенні горизонтів мислення, принципово відрізняються від оцінок, які ви робите, обмежуючи горизонт, скажімо, проблемами року.

Це аж ніяк не відхід від наболілих питань, а здатність до узагальнення і осмислення факторів, процесів і тенденцій, вимірюваних абсолютно іншими масштабами і часом [2].

Третя вимога при прогностичному аналізі – це необхідність урахування процесів глобалізації всього соціально-економічного життя. Зрозуміти проблеми тієї чи іншої країни, підкреслює Л. Абалкін, можна тільки в рамках глобальних тенденцій загальносвітового розвитку на зламі століть і тисячоліть, з урахуванням як можливого впливу глобальних факторів на процеси, що відбуваються в країні, так і зворотного впливу внутрішніх факторів на загальносвітові тенденції.

Вибір моделі соціально-економічної стратегії – це завжди свідомий вольовий акт. І він не може бути іншим. Саме в цьому значенні науковий вибір принципово відрізняється від моделей «самопливу», від покладання надії на певні сили, які самі собою можуть привести до того чи іншого результату.

Питання вибору, що впливає з теорії соціальних альтернатив, вибору з можливих варіантів, справедливо підкреслює Л. Абалкін, принципово відрізняється від концепції покладання надії на самоплив. Причому коли говориться про вибір, то йдеться про траєкторії руху з ясним і чітким уявленням його кінцевих цілей у системі пріоритетів, етапів розвитку, механізмів, що забезпечують цей розвиток.

Коли йдеться про вибір одного з альтернативних варіантів розвитку, то цей вибір аж ніяк не довільний. Є певні обмеження, часто досить потужні, які завжди треба реалістично оцінювати. Л. Абалкін виділяє три групи таких обмежень.

Перша пов'язана з тим, що, розглядаючи розвиток національної економіки в рамках світового співтовариства і в умовах глобалізації процесів, треба чітко відстежувати глобальні тенденції соціально-економічного розвитку людської цивілізації на зламі століть. Важливо вписатися в ці перетворення, у дійсно якісні зрушення, що відбуваються в розвитку людської цивілізації.

Друга група обмежень стосується всієї сукупності відтворюваних умов господарського зростання і соціально-економічного розвитку.

Йдеться про ресурсний потенціал, про потенціал нагромадженого капіталу (виробничі потужності країни), про трудовий потенціал тощо.

Якщо враховувати стан спрацювання основних виробничих фондів, будівель, споруд, верстатів і машин, трубопроводів, то в Україні нам доведеться в найближчі 15–20 років все це замінювати. І кількість металу, яка потрібна для того, щоб замінити всі трубо- і газопроводи, – це питання підрахунку, її можна обчислити вже сьогодні. А результати відкладання на кілька років цих програм можна прорахувати через обсяги техногенних катастроф, які на нас чекатимуть. І ми пов'язані цими обсягами відтворення і повинні з цього виходити у своїх розрахунках.

Що стосується стану розвіданих запасів, то ми вже запрограмовані обсягами потенціальних ресурсів також, принаймні, на найближчі два десятиріччя. Отже, за цими траєкторіями ми вже діятимемо в XXI ст. Тому при виборі стратегії й альтернатив все це доводиться враховувати.

І, нарешті, третя обставина, яка, природно, обмежує і ставить певні рамки для вибору стратегії довгочасних програм – це урахування історичних традицій країни, особливостей її населення, його культури, духовного складу, системи цінностей, які склалися в суспільстві.

Треба звільнитися від ілюзій, що ці фактори можна змінити за два-три роки. Не тільки наш, але і світовий досвід підтверджує, що стереотипи мислення, психологічний склад, система духовних цінностей і багато іншого складаються багатьма поколіннями, часто століттями. Це не змінюється за вольовими указами протягом короткого періоду часу. Тому треба бачити всі плюси і мінуси нашої людської культури, спиратися на її сильні сторони, добиватися її вдосконалення.

При виборі орієнтирів і пріоритетів економічної стратегії важливо визначити відправні цільові настанови, зрозуміти, що нині відбувається в економічному, суспільному житті з урахуванням світових тенденцій. Глобальні зміни полягають у тому, що сьогодні, на зламі століть, головним фактором суспільного розвитку стає не науково-технічний прогрес, а якості людини. Це вже багатьма визнано. В усякому разі, якщо вишикувати в ряд країни за рівнем економічного розвитку, досягненнями і результатами, рівнем життя тощо, то вони, вважає Л.Абалкін, перебуватимуть у прямій залежності, майже з 100-процентною кореляцією, від якості людського капіталу.

Для його вимірювання застосовуються різні показники (в тому числі – у програмах ООН), наприклад: рівень освіти населення, середня тривалість майбутнього життя, ВНП на душу населення. При цьому вони

складно комбінуються між собою. За недавно опублікованими даними, які оцінюють рівень розвитку країн у 80-ті рр., Радянський Союз знаходився на 20–25-му місці, тобто ми мали ще більш-менш пристойний вигляд. Ми поступалися не стільки через низький обсяг ВВП на душу населення, скільки через показники тривалості життя. А США опинялися на 10-му місці при своєму високому ВВП саме за рахунок відставання за рівнем освіти від розвинутих країн Європи (через винятково низький рівень освіти чорношкірих американців і представників інших етнічних та національних меншин). Таким чином, цей комплекс показників являє собою дуже тонкий інструмент.

За сучасних умов пріоритети розвитку людини, якісних вкладень у людський потенціал є відправним фактором суспільного прогресу, як він бачиться в XXI ст. А все інше – культура виробництва, рівень продуктивності праці тощо – є немовби вторинним по відношенню до першорядного фактора якості людини. Слід ясно розуміти, що вкладення в освіту, науку, культуру тощо – це не вирахування з суспільного блага, а первинні вкладення в людський ресурс. Вкладення у цю сферу є найефективнішими, якщо мислити масштабами поколінь.

Зі стратегією розвитку людини пов'язана обставина більш широкого масштабу – позиції населення країни, маси людей щодо здійснюваних владою заходів. Йдеться про найважливішу проблему суспільної, соціальної підтримки народом політики, що здійснюється владою.

Відомо, що 70% банківського капіталу Японії складають грошові заощадження, особисті заощадження громадян. Передання особистих заощаджень цій наймогутнішій фінансовій імперії означає існування між ними міцної довіри. Тут не потрібні ні клятви, ні навіть закони, тому що правові норми можна змінити. Важливою є обстановка надійності і дієвості законів, порядку і довіри до них.

Отже, джерелом і гарантією довіри і підтримки стане такий стратегічний процес перетворень, суспільного розвитку, який проникає в душу, в інтереси більшості людей, робить своїми прихильниками велику частину населення країни. Тоді процес економічного, суспільного розвитку, робить висновок Л.Абалкін, стане дійсно безповоротним.

Як показують дослідження Л.Абалкіна, зміни у світі сьогодні і в першій половині XXI ст. йтимуть шляхом формування багатополюсного світу. Успіх матиме тільки той, хто впишеться в них. Принаймні, п'ять таких моделей проглядаються дуже чітко сьогодні: 1) північноамериканське угруповання, що включає США і Канаду, 2) Європейське співтовариство з виділенням лідируючої ролі Німеччини; 3) Японія з регіоном Південно-

Східної Азії; 4) зона Китаю, причому широкого поняття – етнічного Китаю, оскільки він об'єднує всіх громадян, близьких в етнічному відношенні, в ціннісних орієнтирах конфуціанства; 5) нарешті, держави Східної Європи, серед яких найбільш вагомий потенціал належить Росії.

Якщо брати логіку глобального мислення, то, визначаючи можливість стати центром тяжіння, треба розрізняти рівень і потенціал країни. Це різні речі. Рівень – це щось фіксоване на цю хвилину, а потенціал – це щось динамічне, закладене всередині, здатне реалізуватися або залишитися нереалізованим.

Ще одна обставина, пов'язана з цивілізаційними зрушеннями. Багато високорозвинутих країн, орієнтуючись на створення суспільства добробуту, зіткнулися з дуже гострими проблемами. Криза суспільства добробуту – це реальність наших днів. Йдеться про дефіцит духовності, роз'єднаність людей, відсутність між ними нормального контакту, можливості самореалізації через ті чи інші сфери спілкування.

1.3.2. Інноваційна реструктуризація – головний напрям мікроекономічних трансформацій

На думку Лео Водачека, під реструктуризацією слід розуміти комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому [11]. Щоб підкреслити специфічний характер і обов'язковість цих комплексних змін, вживається термін «стратегічна реструктуризація».

Реструктуризація передбачає зміну виробничої програми (складу виробів) і пов'язані з цим нововведення в таких структурах:

- виробничій (складові виробничо-технічної бази);
- функціональній (при реалізації функції суспільного поділу праці);
- інформаційній (використовувані інформаційні системи);
- організаційній (економіко-правові форми і прийнятий на підприємстві розподіл прав і обов'язків);
- кадровій (професійний і кваліфікаційний склад працівників);
- фінансовій (активи і пасиви).

Основою для проектування змін є вибрана компанією підприємницька стратегія. Намічувану структурну перебудову доцільно відображати у спеціальному програмному документі – концепції реструктуризації. Ув'язавши концепцію реструктуризації з підприємницькою

стратегією, керівництво компанії дістає можливість забезпечити послідовну адаптацію і гармонійний розвиток окремих структур у мінливих умовах.

Концепція реструктуризації повинна базуватися на продуманій інноваційній політиці компанії і служити передумовою для цілеспрямованих і результативних нововведень. За умов гострої конкуренції мистецтво ефективної інновації є головною передумовою досягнення позитивного результату у виробничій сфері.

Успіх реструктуризації залежить від того, як перетворюється вся діяльність компанії. Передусім необхідно виявити потенціальні сфери підприємництва і послідовно втілювати в життя рішення, спрямовані на успішну реалізацію поставлених цілей у ринкових умовах, що змінюються під впливом жорсткої конкуренції. Потрібно сформувати перспективний портфель замовлень. При цьому треба знову оцінити можливість використання ресурсів підприємства і виконання необхідних робіт.

Слід звернути увагу на проблему неефективних виробництв. Може йтися про їх ліквідацію або економічно обґрунтоване виділення в самостійні організації із збереженням коопераційних зв'язків з ними основного підприємства. Доводиться вирішувати також соціальні питання, в тому числі пов'язані з надлишком робочої сили. Важливо, щоб відповідне рішення мало концептуальний характер і враховувало інтереси людей (наприклад, перенавчання працівників).

Реструктуризація включає стратегічний вибір ефективних підприємницьких програм та їх реалізацію. Необхідна інновація підготовки виробництва, самого виробництва і післявиробничої діяльності, а також управлінських і адміністративних робіт. При цьому важливо здійснити інновацію високого рівня. Мається на увазі оновлення асортименту, а також пов'язані за часом нововведення в процеси, що забезпечують виробництво, в тому числі технологічні, організаційні, трудові тощо. Йдеться, таким чином, про досягнення збалансованої інноваційної структури.

Головним завданням інноваційної політики в період структурної перебудови є інноваційне переосмислення і проектування нової діяльності підприємства, налагодження нових робіт і забезпечення ефективного використання наявних ресурсів. Підприємствам треба буде здійснити процесуальну інтеграцію, передусім – реінжиніринг. Ці нововведення повинні поєднуватися із застосуванням інформаційних систем, заснованих на використанні сучасних інформаційних технологій.

Головні показники якості концепції реструктуризації ґрунтуються на оцінці результатів підприємницької діяльності в довгостроковій перспективі (звичайно через 3–5 років залежності типу виробництва та інноваційного циклу). Маються на увазі освоєння виробництва виробів і надання послуг, здатних за своїми рівнем, якістю, затратами, цінами, строками поставки та іншими специфічними параметрами успішно витримати суперництво з конкурентами за завоювання замовника.

Формування і реалізація концепції реструктуризації – комплексна і багатоаспектна проблема. Для її вирішення доцільно використати бригадний метод із залученням фахівців різного профілю (в галузі маркетингу, менеджменту, фінансів, підготовки виробництва тощо).

Уже сьогодні система капіталу зазнає протверезного удару і самовдосконалюється. Економічний розвиток заради прибутку подекуди почав замінюватись досконалішою цільовою функцією – розвитком заради підвищення життєвого стандарту широких мас населення. Стало цілком очевидно, що сита і спокійна людина працює продуктивніше, ніж голодна і зла. Не випадково дивовижних успіхів досягли саме ті країни, які забезпечили реальне піднесення добробуту народу. Разом з тим ті країни, які лише декларували свою вірність цій настанові, скажімо, колишній СРСР, почали саморуйнуватись і сходити з історичної арени.

Сьогодні в ході другої промислової революції створюються матеріальні умови для якісно нової суспільно-економічної системи. Техніка і технологія досягають таких щаблів, коли автоматизація і роботизація охоплюють практично всі виробничі процеси. Інститут найманої праці трансформується в тому напрямі, що частка фізичної праці падає до найнижчої величини і на арену виробництва виходить працівник високого професіонального рівня. Його надбанням стає рівень знань, які він вже не продає в класичному розумінні, а вкладає в капітал на правах співвласника.

Інститут капіталу теж трансформується. З одного боку, він дедалі більше стає матеріалізацією науки, з іншого – зміщується в бік малих і середніх форм. Якщо класичні галузі виробництва (гірничодобувна промисловість, чорна і кольорова металургія, хімічна промисловість і важке машинобудування) органічно вимагали великого капіталу (звідси таке прагнення до концентрації та централізації в індустріальному виробництві), то наукомісткі галузі, які стрімко захоплюють провідні позиції у суспільному виробництві, більш влаштовує середній і малий капітал. Останній стає адекватним суті нової промислової революції.

Звичайно, устої ринкової економіки є ще досить міцними. Формула «гроші – товар – гроші з приростом» ще довго визначатиме характер взаємовідносин людей у матеріальному і духовному виробництві. Але перехідний етап, до якого втягується сучасний світ, рано чи пізно трансформує не лише сферу буття, а й свідомість. Сферою «обміну» стане знання, незалежно в уречевленій чи теоретичній формі. Якщо раніше національні економіки нав'язали світові модель ринкового господарювання, то тепер він нав'язує їм свою власну модель – модель постіндустріального розвитку.

Трансформаційний процес має ту особливість, що він зазнає постійних змін у своєму русі. Ці зміни особливо наочно виступають на рівні головних суб'єктів економічної діяльності, якими є підприємства будь-якої форми власності і будь-якого типу організації.

Процес змін на рівні підприємств глибоко дослідив доктор політології, директор Інституту організації і персоналу Бернського університету (Швейцарія) Норберт Том.

В одній зі своїх праць він показав, що підприємства для виживання на ринку мають постійно вносити зміни у свою господарську діяльність. Більше того, потреба в змінах стала виникати так часто, що їх вплив на життєвий цикл підприємства уже не розглядається як виняткове явище. У практиці та наукових дослідженнях дедалі більше уваги приділяється аналізу методів і організаційним можливостям управління змінами [36].

Принципово важливе питання полягає в такому: як підприємство може протистояти змінам зовнішнього середовища (які виникають часто, але нерегулярно і практично непередбачувано), а також за допомогою попередніх заходів або реакції у відповідь зберігати свою життєздатність і досягати намічених цілей. Підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами навколишньої системи і робити висновки стосовно своїх потреб у змінах. Звичайно серед цих компонентів виділяють економічні (наприклад, глобалізація ринку або його регіональна диференціація), технологічні (швидке поширення нових технологій), політико-правові (зміни у законодавстві), соціально-культурні (демографічні зрушення, зміни у системі цінностей) і фізико-екологічні (кліматичні умови, навантаження на екосистему).

Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. З економічної точки зору кризи слід розрізняти за тим, в яких сферах вони становлять небезпеку для досягнення фірмових цілей. Так, криза ліквідності означає реальну втрату платоспроможності, тому потрібні термінові

заходи, інакше підприємство буде вимушене піти з ринку (наприклад, у результаті його продажу з торгів або інших ліквідаційних процедур).

Криза успіху характеризується явним негативним відхиленням фактичного стану від запланованого (наприклад, за показниками продажів, грошових надходжень, прибутку, рентабельності, затрат і тощо). Причинами виникнення такої кризи можуть бути помилки в дослідженні ринку, виробництві, капітало-вкладеннях, кадровій політиці.

Менш помітною і не такою безпосередньою є стратегічна криза. Хоча становище фірми в цей момент (ситуація успіху) може здаватися цілком задовільним, її настання необхідно діагностувати, якщо відбуваються збої в розвитку підприємства, знижується потенціал успіху, слабшають захисні можливості в конкурентній боротьбі. Розрив між імовірними і бажаними результатами, що намічається, може бути ліквідований лише шляхом зміни колишньої або прийняття нової орієнтації (наприклад, вихід на нові ринки, продуктові або технологічні інновації). Як правило, такі зміни розраховані на багато років.

Два крайніх підходи до управління змінами

Зміни у стратегії, виробничих процесах, структурі та культурі можуть здійснюватися поступово, у вигляді дрібних кроків, або ж радикально, у вигляді великих стрибків. У цьому зв'язку говорять відповідно про еволюційну і революційну моделі змін. У дусі подібної «екстремальної» класифікації доцільно представити і концепції змін соціотехнічних систем.

1) Революційна модель зміни (реінжиніринг).

1993 р. американські фахівці з менеджменту М. Хаммер і Дж. Чампі в основних рисах сформулювали концепцію реінжинірингу бізнесу. На їх думку, господарський реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства та його найважливіших процесів. Результатом є різке (на порядок) поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників витрат якості, обслуговування і строків. Згідно з цією концепцією повинно йтися про глибинну реорганізацію підприємства по всьому ланцюжку створення вартості. Радикальній реорганізації також підлягає процес задоволення потреб клієнта.

Важливою передумовою досягнення таких амбіційних цілей є орієнтація на виробничий процес і клієнта, а також творче використання найновішої інформаційної технології на робочому місці компетентних співробітників. Нові рішення повинні свідомо проводитися в житті

недемократичним шляхом. Керівництво зосереджується в руках небагатьох осіб, які наділяються всією необхідною легітимною владою, щоб енергійно і за короткий термін провести намічені зміни.

У центрі будь-якого перегляду господарського процесу стоїть задоволення запитів внутрішніх і зовнішніх клієнтів. Від стратегії підприємства залежить, що треба прийняти як ключові процеси. Але основну увагу слід приділяти лише небагатьом з них (наприклад, розробкам нової продукції, інтеграції логістики тощо).

Допоміжні процеси повинні оптимізуватися не самі собою, а виключно з урахуванням потреб ключових процесів. По-новому необхідно підходити і до проблематики так званих «точок перетину інтересів».

Особлива увага приділяється інформаційній технології. Мета її впровадження полягає в повному переопрацюванні інформації про клієнтів і виробництво. При цьому йдеться про абсолютно нові сфери застосування, а не просто про автоматизацію процесів. Завдяки цілеспрямованому використанню банків даних, експертних систем, телекомунікаційних мереж можна істотно розширити сферу завдань співробітників.

Більш досконала інформаційна база не принесе бажаного результату, якщо не змінити компетенцію персоналу, маючи на увазі не тільки організаційні (обов'язки, повноваження), але й чисто кваліфікаційні (можливості, здібності, навички) параметри. Автори концепції господарського реінжинірингу в цьому зв'язку говорять про «уповноважених» співробітників, які повинні стати «професіоналами процесу».

Докорінно має бути поліпшено співробітництво персоналу (наприклад, у робочих групах). У міру потреби співробітник повинен мати засоби комунікації з будь-яким колегою. Необхідні й інші зміни в галузі кадрового менеджменту. Так, особливо важливою є нова база компенсацій (оплати праці). Систему стимулювання слід орієнтувати передусім на фактичні здібності співробітників, а не на їх колишні заслуги.

2) Еволюційна модель змін (організаційний розвиток).

Під організаційним розвитком розуміється концепція планування, ініціювання і здійснення процесів зміни соціальних систем із залученням широкого кола учасників. Прихильники еволюційної концепції виходять з того, що в першу чергу повинні змінюватися погляди, ціннісні уявлення і моделі поведінки членів соціотехнічної системи, а потім і сама система («організація» в інституціональному розумінні).

Організаційний розвиток визначається як довгостроковий, ретельний, всеосяжний процес зміни і розвитку організації і людей, що в ній працюють. Він базується на навчанні всіх співробітників шляхом прямої

взаємодії і передання практичного досвіду. Мета змін полягає в одночасному підвищенні продуктивності організації та якості праці.

Таке визначення вже окреслює основні нормативні положення організаційного розвитку. Зміни повинні здійснюватися членами організації. Внутрішньо-фірмові та зовнішні консультанти (так звані «агенти змін») можуть виступати як допоміжна сила, але не як основні виконавці змін. Це виражається в постулатах «опора на власні сили» (без залежності від експертів), а також «люди, яких стосуються зміни, стають їх учасниками». Тим самим організаційний розвиток може сприяти демократизації праці. Зайві ієрархічні шаблі мають бути скасовані, а владні відносини зводяться до рівня партнерства з наголосом на взаємній довірі.

Розширена концепція організаційного розвитку включає як структурний, так і кадровий аспекти. У рамках структурного підходу робиться спроба за допомогою змін в організаційному регулюванні (наприклад, організаційних планів, описів окремих ролевих функцій) створити сприятливі рамкові умови для досягнення цілей організаційного розвитку. Кадровий підхід полягає в проведенні заходів для підвищення кваліфікації співробітників (розвитку персоналу) і стимулювання їх готовності до прийняття і здійснення змін. Безсумнівно, ціленастанова організаційного розвитку (економічна і соціальна ефективність) повинна спиратися на комбінацію обох підходів.

Організаційний розвиток здійснюється в кілька етапів. Спочатку відбувається «розморожування» соціальної системи. Ставляться під сумнів погляди, цінності і моделі поведінки членів системи і проводиться експертиза їх придатності для досягнення системних цілей (продуктивність, інноваційна активність, гуманізація праці). На другому етапі починається рух до змін. Нові моделі поведінки і організаційного регулювання випробовуються і в ході навчання персоналу закріплюються.

Процеси змін вимагають логічного завершення, оскільки відомо, що вони можуть тривати нескінченно довго. Тому необхідні стабілізація і консолідація нових, офіційно узаконених моделей поведінки і організаційних правил. Це відбувається на етапі так званого «заморожування» процесу змін.

У рамках концепції організаційного розвитку важливо встановити, в якому місці організаційної ієрархії знаходиться вихідний пункт для процесу змін, що надалі стане всеосяжним для соціальної системи.

Розглядувана концепція в цьому відношенні сильно відрізняється від концепції господарського реінжинірингу. Якщо для останнього харак-

терний рух «зверху донизу», то концепція організаційного розвитку є значно багатшою варіантами. Вона допускає не тільки зворотний хід процесу («знизу вгору»), але і його ініціювання в нижній і верхній частинах ієрархії одночасно (так звана «біполярна стратегія»).

Між крайніми формами змін – господарським реінжинірингом і організаційним розвитком – лежить ряд проміжних варіантів. Вони можуть відрізнятися мірою участі членів організації і свободи діяння вищого менеджменту в здійсненні змін. Залежно від цього робиться акцент на економічній і/або соціальній ефективності. Вид кризи визначає терміновість змін і тим самим – міру їх радикальності.

Таким чином, трансформаційні процеси, як правило, пов'язані з глибокими змінами в економічній системі, що, передусім, дістає прояв у реструктуризації. При цьому трансформації зазнає не тільки зміст економічної діяльності, а й сама форма. Останнє найбільш наочно проявляється в транснаціональних корпораціях (ТНК).

1.3.3. Транснаціональність корпорацій як суттєва ознака світової цілісності

Роль ТНК у світовій економіці стала предметом досліджень багатьох учених, зокрема Михайла Шимаї (Угорщина). Йому належить макроекономічний аналіз діяльності ТНК на порозі XXI ст. у рамках усього світового господарства та їх взаємозв'язок з процесом глобалізації [55].

Він показав, що після Другої світової війни стала проявлятися тенденція до постійного розширення економічної взаємодії і взаємозалежності держав, хоч інтенсивність цього процесу є нерівномірною. Величезну роль тут відіграли і продовжують відігравати міжнародні компанії, в рамках яких здійснюється переплив значної частини ресурсів. Їх влада і вплив зумовлюються концентрацією контролю над стратегічно важливими сферами – фінансами, робочою силою, технологією, поставками сировини і компонентів, послугами і збутом.

Внаслідок своєї транснаціональної структури вони можуть одержувати вигоду з міжнародних відмінностей в діловому циклі, економічній політиці, рівні податків і митних зборів, темпах інфляції, ставках заробітної плати, продуктивності, технічних стандартах, номенклатурі попиту тощо. Більше того, вони здатні певною мірою згладжувати або посилювати ці відмінності. Використовуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації, багато з них змогли розробити і поширити на

ряд країн, регіонів і навіть на весь світ досить ефективні конкурентні стратегії. Завдяки зазначеним і багатьом іншим обставинам міжнародні компанії набули зростаючого впливу на міждержавні відносини [55].

Як відомо, широкомасштабний наступ ТНК розпочався в 50–60-ті рр. з американських структур, потім охопив японські і німецькі. Англійські, голландські і французькі корпорації проявляли себе у той період як більш традиційні міжнародні суб'єкти економічного процесу. Промислово-фінансові утворення деяких менш розвинутих держав також були залучені до процесу глобалізації і зміцнили свої міжнародні позиції. У 80-ті рр. за ними пішли компанії Південної Кореї і деяких країн, що розвиваються.

У 90-ті рр., як справедливо зазначив М. Шимаї, експансія ТНК посилилася.

По-перше, вони зуміли відкрити для себе деякі нові регіони: з розпадом Радянського Союзу і зміною орієнтації в колишніх соціалістичних країнах система світового ринку поширилася на значні території.

По-друге, прискорилися глобалізація фінансового сектора та інтеграція фінансових ринків. Виникли величезні транснаціональні фінансові конгломерати. Глобальні фінансові потоки стали значущим фактором міжнародних економічних відносин.

По-третє, процеси приватизації і комерціалізації відкрили нові ринки і галузі, які раніше були недоступними або ж доступними з істотними обмеженнями.

По-четверте, з ряду причин конкуренція пожорсткішала. Особливо значущими факторами стали поширення технологічної революції; конвергенція технологічних можливостей у багатьох галузях виробництва, що полегшує швидку імітацію і появу різних видів товарів з кращими якостями; злиття корпорацій у світовому масштабі. Формування нових рамок корпоративного співробітництва і стратегічних союзів посилює інтенсивність і сприяло територіальному поширенню конкуренції. На ринку з'явилися нові конкуренти, зокрема з азіатських країн.

По-п'яте, збільшилася значущість регіональних інтеграційних процесів і зон співробітництва, що стало справляти багатоплановий вплив на прямі капіталовкладення. Один з найбільш показових прикладів – поглиблення європейської інтеграції і створення в даному регіоні єдиного ринку.

По-шосте, в усьому світі набули поширення сучасні технічні досягнення і технології їх застосування, які зумовили структурні зрушення і породили нові можливості для підприємництва (особливо, інформаційна революція).

По-сьоме, окремі ринки і національні економіки стали більш взаємозалежними. Але при цьому збільшуються технологічний розрив, розрив у рівні доходів і нерівність між регіонами, країнами і всередині країн.

Звідси, робить висновок М. Шимаї, стає ясным, що інтеграція світового господарства в майбутні роки, поки світ не переживає великомасштабних економічних чи політичних вибухів, явно продовжуватиметься. Однак процес, очевидно, залишиться жорстким щодо конкуренції, асиметричним з точки зору кричущої нерівності переможців і переможених. І він, як і раніше, багато в чому залежатиме від ТНК.

За даними ООН, у середині 90-х рр. існувало 44 508 транснаціональних корпорацій, які контролювали більш як 276 тис. афільованих компаній [73, 6–7]. При цьому на території промислово розвинутих держав розміщувалося понад 80% материнських компаній і близько 1/3 афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно, 19,5% і майже 50%, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5% і 17%.

За даними, за першу половину 90-х рр., майже 90% світового обсягу інвестицій перебувало в руках материнських компаній промислово розвинутих держав, причому у представників США, Франції, Великобританії, Німеччини і Японії – 60%. Однак реально контрольована ними сфера є значно ширшою, оскільки треба враховувати контракти з управління та інші форми участі. Наприкінці 90-х рр. контроль має на увазі залучення афільованої компанії або венчурного підприємства до системи стратегічного планування материнської структури, підпорядкування її фінансовій та інвестиційній програмам.

У 1996 р. 71% світового обсягу інвестицій направлено у промислово розвинуті держави (32% – в країни ЄС і близько 20% – в США), приблизно 27% – в ті, що розвиваються, і 2% – в колишні соціалістичні держави [72].

Більш як половина прямих капіталовкладень за кордоном припадала на 100 найбільших корпорацій. 1996 р. вартість їх активів становила приблизно 4,1 трлн. дол., з яких 1,7 трлн. (тобто близько 40%) інвестовані за кордоном. Звичайно, список 100 найбільших ТНК не постійний, особливо він змінювався у 90-ті рр., зокрема, завдяки просуванню уперед європейських і японських компаній на шкоду американським. У цілому в цьому списку домінує кілька країн. І це зрозуміло, адже 88% сумарних іноземних активів і 87% серед внесених до списку компаній припадають на США, держави ЄС і Японію [72, 34].

Останнім часом спостерігається постійне зростання масштабів транснаціоналізації – підвищення частки міжнародного руху капіталу,

праці та інших ресурсів. Транснаціоналізація перетворилася на багатоканальний процес.

Обсяг продажів, здійснених ТНК 1993 р., становив 5,2 трлн. дол., а 1997 р. – близько 7 трлн., що є еквівалентним 114% світового експорту і 22% валового світового продукту. Причому, починаючи з 80-х рр., за темпами зростання обсяг їх продажів приблизно на 40% є вищим від світового виробництва і на 30% – світового експорту [55].

Що стосується 100 найбільших корпорацій, то частка їх зарубіжних продажів у загальному обсягу реалізації складає більш як 40%. Розміри зарубіжного виробництва американських ТНК у 4 рази перевищують експорт країни, англійських – більше ніж у 2 рази.

Статистичні дані щодо масштабів та динаміки розвитку ТНК представлені у табл. 2.1, 2.2 та рис. 1.3 та 1.4.

Таблиця 3.1. Провідні ТНК за рівнем транснаціоналізації [77]

Корпорація	Галузь	ІТН*	Активи (млрд. дол.)		Продажі (млрд. дол.)		Персонал (тис. чоловік)	
			закор-донні	всього	закор-донні	всього	за кор-доном	всього
1. Thomson Corporation (Канада)	медіа	97,3	19,2	19,6	7,8	8,1	38,9	40,0
2. CRH (Ірландія)	буд. матер.	94,5	15,2	16,2	14,9	15,9	57,9	60,4
3. Nestle (Швейцарія)	харчова пром-ть	93,5	65,4	77,0	68,6	69,8	240,4	247,0
3. Vodafone Group (Британія)	телеком	87,1	247,9	258,6	53,3	62,5	46,0	57,4
5. Alcan Inc. (Канада)	метал. пром-ть	85,6	25,5	33,3	23,4	24,9	71,0	82,0
6. Koninklijke Ahold (США/Нід.)	обладнання	85,6	24,7	28,2	51,7	64,6	206,1	231,0

* ІТН – індекс транснаціоналізації

Міру інтернаціоналізації компаній, як і країн, можна розрахувати через співвідношення зовнішньої та внутрішньої господарської діяльності (інвестиції, зайнятість, виробництво, продажі, НДДКР). Так, аналіз динаміки співвідношення між інвестиціями (зовнішні активи) і ВВП показує, що в цілому в усіх промислово розвинутих державах воно зросло з 6% в 1980 р. до 11,5% в 1995 р., у країн ЄС – відповідно, з 6,35 до 14,6% (найбільший показник був у Великобританії – 27,4% у 1995 р.),

у США – з 8,1% до 9,8%, а у Японії – з 1,8% до 6%. Ще більшими є ці показники по окремих корпораціях. Так, майже 2/3 капіталовкладень бельгійських, голландських і швейцарських ТНК направлялося за кордон. Для компаній Royal Dutch Shell і Philips іноземні інвестиції становили 70% внутрішніх, американського концерну Еххон – 80%, IBM – 50%.

Таблиця 1.2. Провідні транснаціональні компанії світу за рівнем доходу [70]

Компанія		Дохід (млрд. дол.)	Компанія		Дохід (млрд. дол.)
1.	Wal-Mart Stores	351,1	11.	General Electric	168,3
2.	Exxon Mobil	347,3	12.	Ford Motor	160,1
3.	Royal Dutch/Shell Group	318,8	13.	ING Group	158,3
4.	BP	274,3	14.	Citigroup	146,8
5.	General Motors	207,3	15.	AXA	139,7
6.	Toyota Motor	204,7	16.	Volkswagen	132,3
7.	Chevron	200,6	17.	Sinopec	131,6
8.	DaimlerChrysler	190,2	18.	Credit Agricole	128,4
9.	ConocoPhillips	172,5	19.	Allianz	125,3
10.	Total	168,4	20.	Fortis	121,2

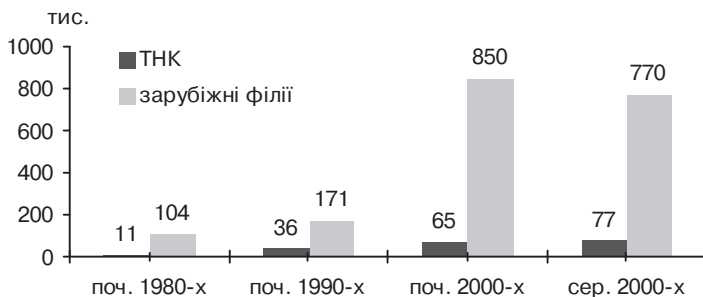


Рис. 1.3. Масштаби транснаціоналізації: кількість ТНК та їх філій [78]

Відповідно до оцінок ООН, на початку 90-х рр. ТНК прямо або непрямо забезпечили роботою (створили робочі місця) 150 млн. чол., причому безпосередньо – 73 млн., що є еквівалентним 10% загальної кількості зайнятих у сучасному несільськогосподарському виробництві. З них майже 60% є співробітниками материнських компаній, 40% – їх різних зарубіжних утворень. Більш як половина працівників ТНК,

зайнятих за кордоном, працювали у промислово розвинутих країнах і 47% – в країнах, що розвиваються.

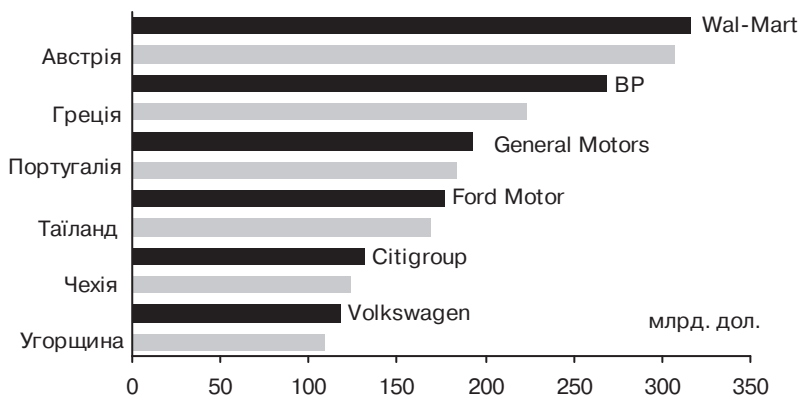


Рис. 1.4. ВВП деяких держав і обсяги продажів ТНК, млрд. дол. [69; 76]

За розрахунками М. Шимаї, на початку 90-х рр. 1 млн. дол. у вигляді вкладень забезпечував приблизно 30 тис. робочих місць у країнах, що розвиваються, і близько 11 тис. – у промислово розвинутих країнах. У транснаціональних корпораціях, якщо не брати до уваги США, кількість працюючих за кордоном зростала швидше, ніж на батьківщині материнської компанії. У країнах, що розвиваються, 1/3 зайнятих у ТНК працювала в зонах вільної торгівлі, що виробляють експортну продукцію. Понад 2/3 іноземних співробітників афільованих компаній було задіяно в промисловому виробництві, близько 30% – у сфері послуг, інші – в добувних галузях.

В історичному розвитку міжнародного бізнесу важливу роль відіграли компанії, що займалися освоєнням природних ресурсів. У більшості випадків вони починали з імпорту сільськогосподарських продуктів і мінеральної сировини, потім перейшли до організації їх іноземного виробництва і збуту, що спричинило встановлення контролю над гірничодобувною і нафтовою промисловістю, а також над сільським господарством і було тісно пов'язано з системою колоніалізму.

Сировинна і добувна галузі завжди є капіталомісткими. Нині вони вимагають ще більших і триваліших інвестицій, внаслідок чого піти з них важче, ніж з промислового виробництва. Ця обставина примушує інвесторів особливо гостро реагувати на політичні зміни, несприятливі

переміщення в податковій і правовій сферах, а останнім часом – на заходи щодо охорони навколишнього середовища.

Наслідком розпаду колоніальних імперій стали зусилля урядів нових держав з встановлення контролю над національними природними ресурсами шляхом експропріації і націоналізації власності. Деякі з них прагнули збільшити доходи за рахунок організації у себе окремих стадій первинної переробки сировини. Це змінило умови функціонування ТНК. У ряді випадків останні втратили прямий контроль над видобуванням, але їх панівне становище у сфері міжнародних продажів, в основному, зміцнилося, оскільки транспортування, більша частина технологічних переділів переробки і продажів, як і раніше, контролювалися ними. Вони також мали значну вагу на товарних біржах і в створенні матеріальних запасів.

Істотною є роль ТНК у використанні людських ресурсів. Прагнення одержати дешеvu і кваліфіковану робочу силу завжди служило важливим стимулом для іноземних інвестицій як потенційне джерело значного прибутку. Як уже зазначалося, на країни, що розвиваються, припадає приблизно половина робочої сили, використовуваної ТНК за кордоном.

Низький рівень заробітної плати притягає дуже багато іноземних інвесторів. Одна з причин полягає в тому, що у розвинутих країнах у багатьох галузях значущість заробітної плати як фактора витрат постійно зростає. Він особливо важливий у виробництві традиційних товарів споживання. Розвиток інформаційних послуг і освіти дозволив діючим в цьому секторі ТНК поєднувати високоефективні технології, які розробляються у власних країнах, з дешевою і відносно кваліфікованою робочою силою інших країн, що сприяє зниженню виробничих затрат і значно підвищує продуктивність і прибуток.

Компанії, які віддають перевагу країнам з низьким рівнем заробітної плати, як правило, легко адаптуються і тому можуть робити вибір з великої кількості альтернатив. Вони відіграють важливу роль в інтеграції менш розвинутих країн у світову економіку. Такі ТНК звичайно обслуговують «материнський ринок» або ж ринки інших промислово розвинутих країн. Місцевий ринок (на якому вони здійснюють виробництво) здебільшого для них не становить інтересу.

ТНК, що використовують дешеву робочу силу, в більшості випадків прагнуть підтримувати низький рівень заробітної плати. Однак попит і традиції материнської компанії вимагають дотримання стандартів якості. Інвестиції на це, як правило, тісно інтегровані в систему материнської компанії.

Разом з тим відомо, що технологія є ключовим, найбільш значущим фактором міжнародного поділу праці. На передньому плані тут знаходяться провідні промислово розвинуті країни та їх ТНК – основне джерело нових технологій. Технологічність і пристосованість до впровадження інновацій виступають головними напрямками конкурентної боротьби, вони активно впливають на стратегію компаній. Однак наслідки науково-технічного розвитку для міжнародного поділу праці, особливо – стосовно ТНК, істотно відрізняються від тих, які викликаються іншими факторами.

Транснаціональні корпорації – найважливіша складова частина міжнародної ієрархії в НДДКР, тому що для них доступ до фінансових ресурсів є простішим. Вони мають здатність охопити міжнародний ринок науково-технічних кадрів, організувати НДДКР і застосувати технологічні знання у глобальному масштабі [71, 149]. Як наслідок, 400 найбільших транснаціональних компаній витратили на НДДКР у 1992–1993 рр. 173 млрд. дол. (23% світового рівня).

Стратегія завоювання технічного лідерства в міжнародному масштабі, як правило, вимагає високих затрат на НДДКР, концентрації ресурсів та інтеграції суміжних видів послуг, а іноді – і поглинання конкурентів. ТНК у більшості випадків вважають за краще утримувати в рамках материнських структур не тільки найістотніші виробничі потужності з виготовлення інноваційної продукції, обладнання, що визначають технологічний процес, але і випуск нової продукції і якомога триваліший збут своїх інновацій. Однак в умовах конкурентного світу, при конвергенції потужностей НДДКР та існуванні небезпеки підробки або крадіжки інтелектуальної власності ця політика виявляється недостатньою. Для утримання лідерства необхідно постійно нарощувати і вдосконалювати інноваційні можливості. Чим вищою є наукомісткість продукції і технологічних процесів, тим більше зусиль потрібно для цього.

Таким чином, поняття «глобальність» і «трансформаційність» виступають суттєвими ознаками світової цілісності. Остання не лише набуває дедалі чіткіших форм і адекватного змісту, а й поступово підпорядковує національні економіки в їх стратегічному розвитку більш високому рівню цивілізації.

1.3.4. Україна на шляху активної транснаціоналізації економіки

Глобалізація світової економіки, однією із складових якої є транснаціоналізація, виступає об'єктивною основою появи, становлення та розвитку національних за формою та інтернаціональних за змістом вітчизняних корпорацій, деякі з яких вже сьогодні можуть бути ідентифіковані як транснаціональні.

Перш за все, до числа таких мультинаціональних структур має бути віднесений – «Індустріальний союз Донбасу» («ІСД»). Ця корпорація була заснована в грудні 1995 р. і сьогодні є однією з найбільших компаній в Україні.

Основний бізнес компанії: виробництво сталі, прокату, сталевих труб, коксу, обладнання для чорної металургії та коксохімічної промисловості. Інші сфери бізнесових інтересів: енергетика, важке верстатобудування, будівництво, телекомунікації, рекреація, агро-сектор. Як трейдер вона здійснює торговельні операції з продажу та купівлі вугілля, коксу, природного газу. «ІСД» – це холдинг, до якого входять понад 40 підприємств в Україні та за її межами.

Серед українських підприємств варто зазначити такі гіганти як ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського», ВАТ «Дніпропетровський трубний завод», Краматорський завод важкого верстатобудування, Старокраматорський завод важкого верстатобудування, Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського та Краматорський металургійний комбінат ім. Куйбишева. Зарубіжними підприємствами концерну є АТ «Дунафер» (Угорщина), «DAM-2004» (Угорщина), АТ «Гута Сталі Ченстохова» (Польща). За повідомленнями ЗМІ, найближчим часом «ІСД» стане власником чверті американського заводу Sparrow Point. Крім того, «ІСД» має намір придбати суднобудівний завод в Гданську (вартість 110–40 млн. дол. США) [34].

Корпорація також володіє такими засобами масової інформації як «Економические известия», медіахолдинг «Еволюшн медіа» (Інтернет-видання proUa, «Комментарии», «Фото-лента», UGMKinfo, «Kyiv Weekly», журнал «Експерт-Украина»), а також футбольними клубами «Сталь»(Алчевськ), «Сталь» (Дніпродзержинськ), «Металург» (Донецьк).

В статутному фонді концерну по 49,9% належить компаніям «Азовінтекс» (Маріуполь) і «Візові» (Донецьк); 0,02% належить компанії «Онікс-Дон» (Донецьк) [35].

Останнім часом в ЗМІ з'явилися повідомлення про можливе злиття «Індустріального союзу Донбасу» з російським холдингом «Металінвест», але остаточні дані про це відсутні. В разі злиття об'єднана компанія спроможна виробляти 8 млн. тон сталі на рік, а її капіталізація складатиме близько 12 млрд доларів США.

Ще одна вітчизняна транснаціональна корпорація, що заслуговує на увагу, – це «Укртатнафта». Вона була створена у 1994 р. згідно з указами Президента України і Президента Республіки Татарстан. Україна передала до Статутного Фонду компанії єдиний майновий комплекс АТ «Кременчугнефтеоргсинтез», який є правонаступником Кременчуцького НПЗ, тоді як внесок Татарстану склали грошові кошти та акції нафтодобувних компаній. АТ «Укртатнафта» зареєстрована в Україні і сплачує податки до вітчизняного бюджету.

АТ «Укрнафта» виробляє достатньо широкий асортимент нафтопродуктів, серед яких екологічно чисті неетиловані оливи, бензин марок А-76, А-92, А-95, літнє та зимове дизельне паливо, моторні, трансмісійні та інші види мастил, нафтові розчинники, парафін, бітум, мазут, сірку. Потужності компанії розраховані на переробку усіх видів нафти та газового конденсату з річним завантаженням 18,6 млн. тон.

Нафта надходить до компанії за допомогою трьох магістральних нафтопроводів з родовищ Західного Сибіру, Поволжя та Східної України; при цьому найближче з них знаходяться усього за 200 км від підприємства, що сприяє зменшенню витрат на транспортування нафти.

Вигідне географічне розташування компанії в центрі України дозволяє швидко поставляти продукцію споживачам. Експортні можливості зростають завдяки близькості морських портів: Одеси, Феодосії, Севастополя.

На підприємстві працює близько 4000 чоловік. Базуючись на значному виробничому потенціалі, компанія активно розширює соціальну інфраструктуру і має цілий комплекс лікувально-оздоровчих та культурних закладів [32].

Водночас, заради справедливості варто зазначити, що хоч компанія себе офіційно називає «транснаціональною» і за своєю економічною суттю є фактично такою, вона повністю не підпадає під загальноприйняте визначення, зокрема у частині, пов'язаній з обов'язковою наявністю відділень, філій тощо в більш ніж двох країнах. Сьогодні це типова

вертикально-інтегрована структура («від свердловини – до бензоколонки») із підрозділами у двох країнах – Україні і Росії.

Наступна українська компанія, що може також претендувати на назву транснаціональної, є корпорація «Інтерпайп». Це одна з найбільших приватних компаній України з повною назвою «Науково-виробнича інвестиційна група «Інтерпайп», яка веде свою історію з 1990 року. Саме тоді група розпочала свою діяльність у таких галузях економіки, як металургія та машинобудування, а також операції з сировиною.

Штаб-квартира Корпорації знаходиться у Дніпропетровську, а представництва та агентські служби – в Росії, Білорусі, Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії, США та інших країнах.

Продукція поставляється більш ніж у 70 країнах світу, а доля експорту в структурі продаж дорівнює 70%. До складу групи входять чимало виробничих, торговельних та сервісних приватних компаній, в яких працюють загалом 30000 чоловік.

Група «Інтерпайп» є четвертою у світі компанією з виробництва труб, третьою з виробництва і поставки на ринок залізничних колес, провідним постачальником силікомарганцю. На світовому ринку безшовних труб частка Корпорації складає 4,1%, залізничних колес – 10%, марганцевих феросплавів – 11,4%.

У власності «Інтерпайпа» знаходяться: ВАТ «Нижньодніпровський трубний завод», ВАТ «Новомосковський трубний завод», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб» NICO TUBE, ВАТ «Нікопольський завод феросплавів» та деякі інші.

Крім того, до групи входять: акціонерний банк «Кредит – Дніпро», телеканали ICTV, СТБ, Новий канал, газета «Факты и комментарии».

В 2007 р. відбулася реструктуризація групи «Інтерпайп», в результаті якої активи, що входили до неї, виокремилися у самостійні бізнесові структури, а управління останніми реорганізовано за принципом інвестиційного фонду під керівництвом новоутвореної інвестиційно-консалтингової компанії EastOne LLC (Лондон) [33].

Група «Інтерпайп» за своєю суттю, а саме – господарською діяльністю, є транснаціональною, хоч вважати її представництва та агентські служби за кордоном як філії досить проблематично.

Ще однією компанією, яка може вважатися транснаціональною, є «Систем Кепітал Менеджмент» («СКМ»). Компанія знаходиться у Донецьку; вона заснована у 2000 році. Сьогодні це одна з провідних у Європі промислових холдингових компаній, що володіє контрольними пакетами акцій понад 90 підприємств. Бізнесові інтереси: від видобутку

залізної руди та вугілля до випуску сталі; виробництво електроенергії; продукція харчової промисловості, банківська справа, страхування, готельний бізнес.

Серед активів компанії: Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод, а також Перший український міжнародний банк, страхова компанія АСКА, броварська група «Сармат», видавнича група «Сьогодні», ТПК «Україна», ТОВ «Астеліт». Крім того «СКМ» володіє телекомунікаційною компанією «Фарлеп-Інвест» та «Оптіма-Телеком». Предметом особливої гордості «СКМ» є один з провідних українських клубів «Шахтар». Чистий прибуток компанії за 2006 р. склав 1,232 млрд. гривень [43].

Як і попередня група, «Інтерпайп», «СКМ» також, незважаючи на значну міжнародну діяльність, не є в повній мірі транснаціональною; їй також бракує закордонних філій або дочірніх підприємств.

Підсумовуючи наведені вище дані, можна зробити висновок, що сьогодні Україна виступає вже не тільки як пасивний (приймаюча сторона), але й як активний учасник світових транснаціональних процесів. Молодий і амбітний вітчизняний бізнес здійснює досить агресивну стратегію на закордонних ринках, де щорічно посилює свої позиції.

В сучасній економічній літературі, у засобах масової інформації постійно ведеться дискусія, суть якої можна звести до єдиного питання: чи відповідає наступальна транснаціональна політика провідних українських компаній сьгоднішнім потребам розвитку держави і суспільства в цілому?

Опоненти активної транснаціоналізації наводять здебільшого такі аргументи, що свідчать про негативні наслідки процесу, а саме:

1) транснаціональні прагнення посилюють процеси концентрації та централізації капіталу всередині країни (успішні зовнішні акції мають бути забезпечені значним економічним потенціалом) і, в свою чергу, призводять до надмірної монополізації внутрішнього ринку, що негативно впливає на його стан, конкуренцію, цінову політику;

2) активна транснаціоналізація стимулює відтік інвестиційних ресурсів за кордон;

3) численні приклади свідчать про те, що дуже часто транснаціональні просування корпорацій супроводжуються не збільшенням, а, навпаки, скороченням робочих місць з метою підвищення конкурентоспроможності виробництва завдяки використанню більш ефективних інтенсивних факторів економічного зростання. Наводять і деякі інші подібні аргументи.

З більшістю наведених висловлювань дійсно можна погодитися і насправді, як і будь-які інші складні соціально-економічні категорії, явища або тенденції, вони мають чимало негативних впливів та наслідків, часто бувають надзвичайно суперечливими, і неоднозначно сприймаються і фахівцями, і громадськістю.

Водночас, можна і необхідно навести і контраргументи, що свідчать про надзвичайно позитивний вплив активної транснаціоналізації на економічний та соціальний розвиток країни.

По-перше, в якості загально визнаного факту: жодна розвинена країна світу не досягала серйозних успіхів в економіці, політиці, соціальній сфері тощо, якщо вона не здійснювала активну транснаціональну стратегію. Це настільки вочевидь, що навіть не потребує ніяких пояснень і прикладів.

По-друге, варто навести кілька цілком конкретних і вагомих позитивних проявів процесу:

1) стимулюються зусилля щодо зростання конкурентоспроможності продукції, і збільшується експортний потенціал вітчизняного виробництва;

2) активна транснаціоналізація – це найкоротший шлях до інтеграції України у європейську і світову спільноти;

3) завдяки створюваним економічним плацдармам на теренах зарубіжних національних економік інших країн, відкриваються гарантовані ринки збуту для українських підприємств через поділ праці з подальшою кооперацією виробництва;

4) діяльність на світовому ринку – це набуття безцінного досвіду з усіх питань і, насамперед, у нормативно-правовій сфері, що безпосередньо впливатиме на вдосконалення вітчизняного законодавства.

Можна ще додати і зростаючі можливості міжнародного ко-брендингу (*co-branding* – спільне просування двох і більше марок на зарубіжні ринки), потенціал зворотного інвестування в українську економіку завдяки репатріації прибутків, отриманих за кордоном, а також збільшення податкових надходжень.

Таким чином, як пасивна, так і активна транснаціоналізація є сьогодні об'єктивним процесом розвитку світового господарства, невід'ємною складовою якою є українська національна економіка.

Більш того, зростання позитивного впливу активної транснаціоналізації вимагають особливого ставлення до цього з боку держави. Доцільно стимулювати створення національних за формою і транснаціональних за змістом структур за допомогою спеціальних урядових

програм, які б надавали корпораціям, що мають транснаціональні прагнення, певні пільги у податковій сфері, кредитних відносинах, тарифній політиці тощо. За допомогою урядових дипломатичних та інших закордонних установ України доцільно забезпечувати політичну і будь-яку іншу можливу підтримку процесів створення спільних структур з провідними компаніями стратегічних партнерів України і, насамперед, Росії, США, Китаю, Польщі з наступним просуванням на ринки третіх країн.

1.3.5. Відкритість національних економік

Важливим фактором трансформаційних зрушень є відкритість національних економік, тобто їх прагнення до органічного єднання із світовим господарським комплексом. Людство вже давно дійшло думки про велику роль і значущість міжнародної торгівлі. Однак досить повного теоретичного обґрунтування цієї проблеми немає й досі.

У свій час А.Сміт відстоював ту точку зору, що зовнішня торгівля сприяє збуту «надлишкового продукту» в країні і що «ніколи не слід намагатися зробити вдома те, що можна дешевше купити». Д.Рікардо теж обґрунтовував тезу про високу значущість для нації міжнародної спеціалізації. Це дало можливість сучасним економістам заявити: «Кожна країна має виробляти ті товари, витрати на виробництво яких є нижчими відносно витрат в інших країнах, і обмінювати товари, на яких вона спеціалізується, на продукти, витрати на виробництво яких в країні є вищими відносно інших країн. Якщо кожна країна діятиме в такий спосіб, світ може повною мірою використовувати переваги географічної та людської спеціалізації, тобто світ – і кожна країна, що вільно торгує, – можуть отримати більший реальний доход від використання того обсягу ресурсів, яким вони володіють. Протекціонізм – перешкоди на шляху вільної торгівлі – зменшує або зводить нанівець вигоду від спеціалізації» [26, 327].

На перший погляд, усе вірно: природні, трудові та економічні ресурси нерівномірно розподілені між країнами світу, отже, й ефективність виробництва тих чи інших товарів є різною в кожній з них, а тому конче потрібна міжнародна торгівля. Більше того, ті чи інші країни прагнуть використати своє монопольне становище як у розподілі ресурсів, так і у рівні та ефективності виробництва.

Але з точки зору світового розвитку такий меркантильний підхід характеризує лише найнижчий щабель взаємовідносин націй. Подібно до того, як сьогодні у матеріальному виробництві дедалі поширенішою

є думка про те, що в недалекому майбутньому вирішального значення набудуть темпи і обсяги матеріалізації знань, а не нагромадження товарів, так і в розвитку світового господарства дедалі важливіше значення матиме не те, що можна привласнити на світовому ринку, а те, в якому структурно-функціональному статусі національна економіка інтегруватиметься у світове господарство як цілісний організм.

Більш глибокий аналіз стану і тенденцій розвитку сучасної світової торгівлі показує, що кожна спроба тієї чи іншої країни знайти для себе на світовому ринку якісь переваги за рахунок обмеження інтересів інших країн рано чи пізно обертається непередбаченими збитками чи то в економічному, чи то в політичному плані. Це особливо характерно для японо-американських відносин, що склалися в промисловій політиці. Японія в силу певних причин спромоглася за 15–20 післявоєнних років досягти значних успіхів у розвитку традиційних галузей (легкій промисловості, металургії, автомобілебудуванні і пов'язаних з ним суміжних галузях).

Продукція вказаних галузей почала заповнювати ринки США. Останнім довелося вдаватися до протекціоністських заходів, але на специфічний манер. США не встановлювали власні обмеження, а примушували своїх партнерів «добровільно» обмежувати експорт в США. Так, 1956 р. було укладено першу японо-американську угоду про обмеження експорту японських текстильних виробів. 1968 р. було підписано угоду про добровільне обмеження японського експорту сталі. 1977 р. відповідну угоду було укладено щодо експорту кольорових телевізорів, тобто до конкурентної боротьби включилися високотехнологічні галузі. Захищаючись від японського експорту, США взяли курс на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Водночас в орбіту протистояння двох національних економік почали втягуватися держави «третього світу», тобто конкуренція на світовому ринку забарвилась політичними доктринами.

Глибинною закономірністю розвитку світового господарства є відкритість національних економік, що передбачає вільний переплив товарів, капіталів, людських ресурсів та знань між країнами і регіонами світу з метою посилення технологічної досконалості виробництва, зростання його обсягів та ефективності.

Відкритість економік – це не просто скасування будь-яких обмежень щодо експортно-імпоротної діяльності, а насамперед цілеспрямована державна політика, компонентами якої є сприяння внутрішній конкуренції, вироблення реалістичного курсу валютного регулювання,

введення досконалої системи інформування щодо змін у технологічному та виробничому процесах у різних країнах світу, створення центральної системи метрології, норм і стандартів, тестування, контролю якості, забезпечення найсучаснішого правового захисту інтелектуальної власності тощо.

Як свідчить практика, експортної досконалості саме внаслідок внутрішньої конкуренції досягли такі галузі, як машинобудування в Японії, хімічна промисловість у Німеччині, автотранспортна промисловість у Швеції, фармацевтика у Швейцарії. Є і протилежні приклади: скажімо, в Індії у галузі виробництва мінеральних добрив конкуренція була замінена державним регулюванням, що призвело до різкого погіршення стану виробництва і перенесення економічного тягаря на плечі споживачів.

Завищений курс національної валюти викривляє експортно-імпорту діяльність і призводить до використання більш капіталомісткої моделі розвитку. Якщо вартість капіталу є дуже високою (як в Індії, де тарифи на імпорт капітальних товарів є високими) або занадто низькою (як у Гані, на Філіппінах або у Танзанії впродовж 50-х рр.), тоді швидкість передання технології та вигоди від її ввезення за наявних на внутрішньому ринку обставин зменшуватимуться.

Слід зазначити, що політика відкритості національних економік зароджувалась у досить жорсткій боротьбі з протекціонізмом. Доходило навіть до курйозів: у XVII ст. британські виробники, аби захистити власну ткацьку промисловість, спромоглися провести закон, який забороняв імпорт і навіть носіння одягу з шовку і ситцю з Індії, Китаю та Персії. Однак історія дуже швидко довела абсурдність подібних обмежень. Здавалося б, що сьогодні, коли протекціонізм як напрям зовнішньої торгівлі виявив свою безперспективність, запровадження вільної торгівлі не знатиме перешкод. Та історія повторюється, хоча й за нових обставин.

Ряд країн, в тому числі й високорозвинуті, почали вдаватися до інших протекціоністських заходів – таких, як квоти, субсидії, добровільні скорочення експорту, компенсаційні та антидемпінгові заходи. У період між 1966 та 1986 рр. частка імпорту, охоплена всіма нетарифними заходами, зростає більш як на 20% у США, майже на 40% – в Японії та на 160% – в країнах Європейського Співтовариства. «Починаючи від середини 70-х рр. розвинуті країни майже нічого не зробили для згортання надмірного протекціонізму. Дедалі більша кількість таких заходів у розвинутих країнах упродовж останніх 30 років створює небезпечний

прецедент для відповідних заходів і для запровадження подібних заходів у країнах, що розвиваються» [18, 104–105].

«Вибух» протекціонізму хоча й набув масштабних розмірів, однак не здатний затьмарити прояв глибинних закономірностей, пов'язаних з розвитком світового господарства як цілісності. Природа теж «експериментувала», коли створювала живу матерію. Кілька мільйонів років еволюції пішло на те, щоб утворити живий організм як систему, що саморозвивається, в якій кожен структурний елемент чітко відповідає за певний функціональний зміст. Особливості національних економік завжди матимуть місце у світовому розвитку, але настане час, коли вони вже не визначатимуть головні тенденції епохи. Лише десяток років тому світовий розвиток формувався значною мірою під впливом протистояння двох супердержав – США і СРСР. Сьогодні лідерство у світовому розвитку захопили США. Та можна не сумніватися в тому, що через певний час світова арена зазнає істотних змін з виходом на неї нових держав і блоків. І так буде доти, доки не стане усвідомленою дуже проста річ: світове господарство під впливом нової промислової революції виходить на новий виток свого розвитку, який потребує принципово нових уявлень щодо соціальної форми функціонування більш прогресивного технологічного способу виробництва. Протекціонізм як форма протистояння національного і національному має віджити своє, поступившись місцем відкритості національних економік, коли національне органічно входить в інтернаціональне. Саме в цілісній системі окреме може набути найбільшої ваги і значущості й виступати у діалектичному зв'язку з цілим.

РОЗДІЛ 2.

Загальний сценарій структурної трансформації країн

2.1. Структурна політика – складова частина стратегічного курсу розвитку держави

Структурна перебудова не здійснюється заради себе самої. Вона розпочинається там і тоді, де і коли на порядок денний виноситься питання про зміну стратегічного курсу в розвитку держави.

Як відзначає Л. Абалкін, «коли йдеться про коригування курсу, то воно не повинно мати характер політичного вибору або бути підсумком гри політичних сил, інтересів і конфронтації різних груп. Вибір курсу – це врахування соціальних пріоритетів і моральних цінностей країни» [1, 5]. Світовий досвід показує, що ефективність економічних трансформацій цілком визначається тим, наскільки глибоко вони відображають інтереси широких верств населення і дістають їх підтримку.

Формування нової стратегії завжди починається із з'ясування суті сучасного історичного етапу. Думок щодо цього може бути багато. Але дуже важливо за всією різноманітністю побачити головну тенденцію, яка і визначатиме національну стратегію.

2.1.1. Забезпечення національної безпеки та національних інтересів в умовах глобалізації

Найголовнішим питанням для кожної держави є забезпечення національної безпеки. Кожна країна по-своєму розуміє і вирішує це питання. Але виробилися деякі загальні уявлення, покладені в основу концепції національної безпеки.

Концепція національної безпеки – політична доктрина, що відображає сукупність офіційно прийнятих поглядів на цілі та державну стратегію в галузі забезпечення безпеки особистості, суспільства та держави від зовнішніх і внутрішніх загроз політичного, економічного,

соціального, військового, техногенного, екологічного, інформаційного та іншого характеру з урахуванням наявних ресурсів і можливостей.

Нині становище на міжнародній арені характеризується, передусім, посиленням тенденцій до формування багатопольярного світу. Те, що після завершення «холодної війни», у світі виявилася одна наддержава – США і світ, по суті, став однопольярним, у багатьох викликає занепокоєння. Нинішній світ зник до єдності й боротьби протилежностей як внутрішнього джерела розвитку. Тому багатопольярність світу розглядається як гарант стабільності й стійкості. І цей рух до багатопольярності проявляється в зміцненні економічних і політичних позицій значної кількості держав та їх інтеграційних об'єднань, у вдосконаленні механізмів багатостороннього управління міжнародними політичними, економічними, фінансовими та інформаційними процесами. При збереженні значення військово-силових факторів у міжнародних відносинах дедалі більшу роль відіграють економічні, політичні, науково-технічні, екологічні та інформаційні фактори. Одночасно загострюється міжнародна конкуренція з метою володіння природними, технологічними, інформаційними ресурсами, ринками збуту.

Становлення багатопольярного світу, вважають фахівці, буде тривалим. На його нинішньому етапі ще сильними є рецидиви спроб формування структури міжнародних відносин, яка базується на односторонніх, у тому числі військово-силових, рішеннях ключових проблем світової політики. На темпах і напрямках формування нової структури міжнародних відносин істотно позначається зростаючий розрив між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Проте є перспективи більш широкої інтеграції держав у світову економіку, в тому числі в міжнародні кредитно-фінансові інститути – Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку.

Розширюється спільність поглядів розвинутих держав на такі проблеми міжнародної безпеки, як протидія поширенню зброї масового знищення, врегулювання і попередження регіональних конфліктів, протидія міжнародному тероризму і наркобізнесу, розв'язання гострих екологічних проблем глобального характеру, включаючи ядерну і радіаційну безпеку. Це значно збільшує можливість забезпечення національної безпеки кожної країни невійськовими засобами – за рахунок договірно-правових, політичних, економічних та інших заходів.

У кожній з розвинутих країн практично досягнуто суспільну злагоду, в цілому завершено процес формування об'єднуючої національної ідеї,

яка визначає не тільки світоглядну основу, а й довгострокові цілі розвитку суспільства, основні шляхи і способи їх досягнення.

Національні інтереси кожної країни базуються на національному надбанні й національних цінностях народів, забезпечуються можливостями економіки, політичної і військової організації держави, духовно-моральним та інтелектуальним потенціалами.

Система національних інтересів визначається сукупністю основних інтересів особистості, суспільства і держави. На сучасному етапі інтереси особистості полягають у реальному забезпеченні конституційних прав і свобод, особистої безпеки, в підвищенні якості та рівня життя, у фізичному, духовному та інтелектуальному розвитку.

Інтереси суспільства включають у себе зміцнення демократії, досягнення і підтримку суспільної злагоди, підвищення творчої активності населення і підтримку духовного потенціалу. Інтереси держави полягають у захисті конституційного ладу, суверенітету і територіальної цілісності держави, у встановленні політичної, економічної та соціальної стабільності, у безумовному виконанні законів і підтримці правопорядку, в розвитку міжнародного співробітництва на основі партнерства.

Сукупність основних інтересів особистості, суспільства і держави визначає національні інтереси держави в галузі економіки, у внутрішньополітичній, міжнародній, оборонній та інформаційній сферах, у соціальній сфері, духовному житті та культурі.

Національні інтереси у галузі економіки є ключовими. Комплексне вирішення проблем, пов'язаних з реалізацією національних інтересів, можливе тільки на основі стійкого функціонування багатогалузевого високотехнологічного виробництва, здатного забезпечити провідні галузі економіки якісними сировиною і устаткуванням, армію – озброєнням, населення і соціальну сферу – предметами споживання і послугами, а зовнішню торгівлю – конкурентоспроможними експортними товарами.

Надзвичайно важливим фактором є здатність економіки забезпечити всім громадянам гідні умови і якість життя, можливість реалізації ними своїх творчих сил, духовних запитів і матеріальних потреб. Бідність як соціальне явище практично виключена з життя розвинутих країн, а також забезпечено гідне життя ветеранам, інвалідам і людям похилого віку.

З точки зору національних інтересів у галузі економіки найбільш актуальним є забезпечення її функціонування в режимі розширеного відтворення, захисту інтересів вітчизняних виробників, підвищення

інноваційної та інвестиційної активності, постійного контролю за стратегічними ресурсами країни, підтримки наукового потенціалу, здатного утвердити незалежність держави на стратегічно важливих напрямках науково-технічного прогресу.

Найважливішою умовою реалізації національних інтересів у цій сфері є перехід економіки до моделі сталого розвитку з певним рівнем державного регулювання економічних процесів, що гарантує стабільне функціонування і розвиток багатокладної економіки і забезпечує збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження навколишнього середовища з метою задоволення потреб нинішнього і майбутнього поколінь.

Єдність економічного простору, наявність великого і різноманітного внутрішнього ринку є найважливішим національним надбанням країни. Його збереження і розвиток з урахуванням виробничої спеціалізації регіонів має консолідує значення для національної економіки.

У зовнішньоекономічній сфері національні інтереси країн полягають у встановленні для внутрішніх виробників таких економічних зв'язків, які б забезпечили реалізацію інтересів національних підприємств, сприяли підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції, ефективності виробництва і економічному зростанню.

У внутрішньополітичній сфері національні інтереси розвинутих країн полягають у забезпеченні громадянського миру, національної злагоди, територіальної цілісності, єдності правового простору, стабільності державної влади та її інститутів, правопорядку, а також у завершенні процесу становлення демократичного суспільства і в нейтралізації причин і умов, що сприяють виникненню соціальних і міжнародних конфліктів, національного і регіонального сепаратизму.

Боротьба з організованою злочинністю, корупцією, тероризмом і бандитизмом у цілому орієнтована на попередження і припинення протиправних дій, неминучість відповідальності за будь-який злочин і на захист права кожної людини на особисту безпеку незалежно від національності, громадянства, віросповідання, поглядів і переконань.

Духовний стан суспільства, його моральні цінності безпосередньо впливають на рівень розвитку економіки і всіх сфер життя. Тому уряди всіх розвинутих держав вважають надзвичайно важливим утвердження в суспільстві ідеалів високої моральності та гуманізму.

Національні інтереси розвинутих країн в інформаційній сфері зумовлюють необхідність зосередження зусиль суспільства і держави на вирішенні таких завдань, як дотримання конституційних прав і

свобод громадян щодо одержання інформації і обміну нею, захист національних духовних цінностей, пропаганда національної культурної спадщини, норм моралі й суспільної моральності, забезпечення права громадян на отримання достовірної інформації, розвиток сучасних телекомунікаційних технологій. Водночас суспільство в цілому вважає за недопустиме використання інформації для маніпулювання масовою свідомістю. Держава стоїть на захисті свого інформаційного ресурсу від впливу важливої політичної, економічної, науково-технічної і військової інформації.

Національні інтереси розвинутих країн мають довгостроковий характер і визначають основні цілі на їх історичному шляху, формують стратегічні й поточні завдання внутрішньої та зовнішньої політики держави, що реалізуються через систему державного управління.

Необхідною умовою реалізації національних інтересів є можливість самостійно вирішувати внутрішні політичні, економічні та соціальні завдання, незалежно від намірів і позицій іноземних держав та їх співтовариств, підтримувати такий рівень життя населення, який би забезпечував національну злагоду і суспільно-політичну стабільність країни.

Таким чином, безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Життєво важливі інтереси – сукупність потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування і можливості прогресивного розвитку особистості, суспільства і держави. До основних об'єктів безпеки відноситься: особистість – її права і свободи; суспільство – його матеріальні й духовні цінності; держава – її конституційний лад, суверенітет і територіальна цілісність. Основним суб'єктом забезпечення безпеки є держава, що здійснює функції у цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової влади.

Розв'язання проблеми безпеки становить суть структурної трансформації в усіх розвинутих державах. Важливо підкреслити, що проблема безпеки не належить до тих проблем, які можна вирішити раз і назавжди. Світ динамічний, і саме такий динамічний феномен державності. Під дією зовнішніх і внутрішніх чинників порушується стійкість генетичних структур суспільства, з якими пов'язані його стратегічні настанови. Починається процес, в одних випадках – адаптації, пристосування до нових умов, в інших – революційного руйнування існуючих структур з метою виходу на нові, більш високі горизонти суспільного прогресу. Кінцева мета скрізь одна – нейтралізувати реальні чи можливі загрози національній безпеці.

Економічна стратегія США в галузі зовнішньої торгівлі

Як відомо, свобода торгівлі стала метою зовнішньої політики США у часи президентства Ф.Рузвельта, коли почали проводитися переговори щодо укладання угод про взаємну торгівлю. Прихильниками вільної торгівлі тоді були демократи, а протекціонізму – республіканці. Сьогодні ролі цих партій певною мірою помінялися, як зазначає професор Йельського університету, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки Дж. Тобін [49].

Протягом багатьох років успіх переговорів залежав від готовності сторін поширити будь-яке зниження тарифів, погоджене у двосторонньому порядку, на всі держави. У цьому випадку кожна країна отримувала б переваги, що надаються в рамках статусу «найбільшого сприяння».

Регіональні угоди про свободу торгівлі є, природно, порушенням принципу «найбільшого сприяння» в торгівлі між країнами, встановленого умовами Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а нині її наступником – Всесвітньою торговою організацією (ВТО). Це стосується, насамперед, Загального ринку, створеного в Західній Європі у 50-х рр., який підтримувався США з політичних мотивів. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) також є дискримінуючою організацією щодо країн, які не входять до цього регіону. США планують розширити асоціацію до рамок усієї Західної півкулі, перетворивши її в Американську асоціацію вільної торгівлі (АФТА). Зрадивши прихильності до світової свободи торгівлі, нова адміністрація США виступає тепер за регіоналізацію, а не за глобалізацію, що позначається на виробленні стратегічного економічного курсу.

Корекції фінансової стратегії

Особливо відчутно впливає глобалізація на фінансову сферу, де наслідки електронної революції відчуваються сильніше, ніж у торгівлі. Обсяг міжнародних фінансових операцій величезний і становить, за даними Дж.Тобіна, 1,5 трлн. дол. на день. Потік нетто інвестицій за післявоєнний період збільшився, але істотно не перевищив зростання світової торгівлі й виробництва.

У США власники і особи, що контролюють портфелі активів, усе ще виявляють стриманість щодо інвестування за кордоном. Частка зарубіжних активів у загальному обсягу активів, що перебувають у власності американців, у 1950 р. становила 2%, а до 1990 р. збільшилася всього до 4%. Що ж до акціонерного капіталу, то аналогічний показник підвищився, відповідно, з 1% до 3%, а по прямих інвестиціях – з 4% до 7%. Частка ж іноземної власності в американських активах трохи більша і темпи її зростання швидші. Такі невисокі показники міжнародного переплетення капіталів, справедливо зазначає Тобін, викликають подив, оскільки володіння зарубіжними активами дає можливість диверсифікації ризиків.

Слід зауважити, що на фоні не дуже обнадійливих перспектив світової економіки перед початком XXI сторіччя ситуація в США має вигляд сприятливої. У цьому чимала заслуга багаторічного голови Федеральної резервної системи (ФРС) Алана Грінспена. Успіх полягає у стійкому тривалому поєднанні низької інфляції з низьким безробіттям.

На відміну від центральних банків ряду інших розвинутих країн (шести держав великої сімки) ФРС, проводячи кредитно-грошову політику, розглядала безробіття і виробництво, з одного боку, ціни та інфляцію – з іншого. В Європі, Японії, а також у Канаді панує доктрина, згідно з якою кредитно-грошова політика пов'язується виключно з цінами та інфляцією. І в США лунають голоси, що закликають до такої практики, в тому числі серед економістів, членів Конгресу, керівників ФРС. Багато хто виступає за обов'язкову стабільність цін і нульову інфляцію.

Для А.Грінспена така точка зору була б нелогічною, оскільки він твердо переконаний, що статистичні індекси цін переоцінюють інфляцію щонайменше на один процентний пункт. Що ж до поточної кредитно-грошової політики, то тут важливо розуміти, що зниження інфляції на 2–3 процентних пункти до нульової відмітки здатне викликати такі втрати у зайнятості ц обсягу виробництва, які значно переважатимуть очікувані соціальні вигоди. У 80-ті роки тогочасний голова ФРС Пол Волкер по суті декларував п'ятипроцентну інфляцію як фактично нульову.

Макроекономічний успіх США, справедливо зазначає Тобін, не означає відсутності серйозних проблем у національному господарстві. Серед них – нерівність прибутків, що зросла, збереження бідності, недоліки в системі охорони здоров'я, проблеми фінансування пенсійного забезпечення і медичного обслуговування покоління, яке народилося у період демографічного вибуху.

Ми вже зазначали, що ринкова система має ряд блокіраторів, які негативно впливають на функціонування і розвиток суспільного організму. І це є характерним не тільки для слаборозвинутих ринкових економік, але й для передових. Нейтралізація діяння негативних зворотних зв'язків становить істотний момент стратегічного курсу розвинутих ринкових систем.

Більшість цих питань вирішувалася б легше, якби довгострокові, стійкі темпи зростання були вищими. На протигагу дуже поширеній помилковій думці, макроекономічний успіх поточного десятиріччя полягає не в тому, що стійкі темпи зростання виявилися високими, а в тому, що досягнуті рівні реального ВВП і зайнятості перевищили відмітки, які вважалися досяжними. Після спаду 1990–1991 рр. вдалося добитися піднесення, тривалішого й істотнішого, ніж очікувалося, протягом якого щорічні темпи зростання іноді ставали досить значними. Однак це не може продовжуватися нескінченно. Рано або пізно економіка має зазнати обмеження з боку робочої сили і виробничих потужностей. І тоді економічне зростання обмежується природним приростом чисельності робочої сили і збільшенням продуктивності праці, становлячи, згідно з поточними оцінками, в цілому 2,25–2,5% на рік.

Багато хто з аналітиків у США не схильні в ході аналізу приділяти увагу економічним блокіраторам ринку. Вони хочуть, щоб американська економіка нескінченно розвивалася швидкими темпами.

Тепер, як зазначає Тобін, багато говорять про нову еру – «їдилістичний рай» з швидким зростанням продуктивності праці і ще нижчим рівнем безробіття. Оптимісти «нової ери» вважають зростання в період піднесення 90-х років стійким. Тобін дотримується скромнішої оцінки і вважає, що безпечний з точки зору інфляції рівень безробіття реально знизився до 5% або ще нижче, можливо навіть до 4%, тобто до рівня, який проголошувався економістами президента Кеннеді 1961 р. Не виключено, що незалежно від політики уряду темпи технологічного прогресу прискорюватимуться, підпорядковуючись власним закономірностям, що зрештою принесе плоди у вигляді зростання ВВП на 3–4% за рік. Вражаючий прогрес у галузі електроніки ще не дістав свого вираження в стійких агрегатних показниках зростання продуктивності. Можливо, це справа майбутнього. Не виключено, що ці явища випадають з уваги через старі методи вимірювання.

Економіка Японії: кінець ери державного дирижизму

Процеси глобалізації не обминули Японію і спричинили перегляд доктрини державного дирижизму.

Відомо, що процент по депозитах становить в Японії 1%, а прибутковість довгострокових державних облігацій – 1,5–2%. Так низькі процентні ставки не дають підстав для оптимізму, будучи симптомом глибокої і тривалої економічної депресії. Ніхто не розраховує на прибуток, достатній для того, щоб бути стимулом для запозичення та інвестування навіть при цих ставках. Ситуація нагадує США в 30-ті рр., коли подібні ставки також були симптомом депресії.

За таких умов грошово-кредитна політика безсила, ставки не можуть опуститися нижче за нуль. Гірше того, ситуація породжує дефляцію, ведучи до того, що високі ставки процента перешкоджають інвестиціям. У кейнсіанській теорії цей феномен відомий як «пастка ліквідності», що була улюбленою темою університетських курсів з макроекономіки, але давно забута як старий курйоз. Але ось японці зробили її, як зазначає Тобін, знову актуальною.

Дж.М. Кейнс показав шляхи розв'язання проблеми: бюджетна політика, заснована на дефіцитному фінансуванні державних витрат, зниження податків, громадські роботи. А японська політика має протилежну спрямованість, як у минулому політика Гувера та й Рузвельта на початку його правління: йдеться про спроби збалансування бюджету, який сама депресія заганяє в дефіцит.

Банк Японії, очевидно, намагається підняти процентні ставки, щоб припинити падіння ієни. Низькі ставки процента змушують японців, що мають капітал і контролюють активи, переводити кошти в долари, що сприяє девальвації ієни і зростанню активного сальдо торговельного балансу Японії.

Несприятливі макроекономічні показники Японії багато в чому зумовили валютно-фінансову кризу в Південно-Східній Азії. Національні валюти держав регіону були прив'язані до долара, і валютні курси виявилися завищеними, коли ієна впала по відношенню до долара. Слабкість японської економіки стала, таким чином, причиною удару по експорту цих країн, позбавивши їх одночасно найбільшого ринку збуту.

Європа: править «невидима рука» – євро

Найгострішою економічною проблемою в Західній Європі є високий рівень безробіття. Ця біда порівнюється з безробіттям у період Великої депресії, хоч і не несе людську трагедію таких самих масштабів, оскільки сьогоднішня Європа досить багата, щоб «відкупуватися» від хронічних безробітних високими соціальними допомогоюми. Офіційним «виправданням» безробіття є покладання провини на державні соціальні програми та на інші інститути держави загального добробуту, що підвищують витрати і знижують маневреність роботодавців.

Прийнято вважати, що європейське безробіття має структурний, а не циклічний або «кейнсіанський» характер, тобто заперечуються його зв'язок з низьким рівнем попиту на вироблювані товари і послуги, вплив на нього грошово-кредитної і бюджетної політики, спрямованої на збільшення попиту. З ортодоксальної точки зору, будь-які спроби скоротити безробіття шляхом стимулювання попиту приречені на невдачу і замість цього дадуть поштовх інфляції. Такий діагноз, зроблений у 1989 р. при рівні безробіття в 6–8%, залишився незмінним, коли цей рівень досяг 11–13%. Не було спроби застосувати кейнсіанські рецепти, принаймні на узгодженій загальноєвропейській основі. З факту, що високе безробіття не викликало галопуючого зниження заробітної плати, робиться висновок про непридатність цих рецептів.

Ті самі інститути держави загального добробуту, які сьогодні викликають роздратування, до середини 70-х років були предметом гордості країн континентальної Європи, коли показники безробіття та інфляції були нижчими, ніж по другий бік Атлантичного океану. Після двох спадів, слідом за нафтовими кризами 70-х років, США прийняли на озброєння грошово-кредитну і бюджетну політику, спрямовану на піднесення економіки, а європейці свідомо не зробили цього. Відтоді інститути держави загального добробуту в Західній Європі не тільки не зміцніли, але стали ще слабшими.

Якими б не були діагнози безробіття і бажаний баланс між подальшими структурними реформами і кейнсіанським стимулюванням попиту, реальні шляхи розв'язання проблеми, безумовно, існують. Однак уряди європейських країн у цілому приймають ситуацію, що склалася. Повчальним винятком є Великобританія. Не ввійшовши до Євро-

пейської валютної системи в 1992 р., вона врятувала свою грошово-кредитну політику, валютний курс і ставку процента від підкорення Бундесбанку і успішно розвивалася, скоротивши рівень безробіття до 6%. Реформи М.Тетчер, очевидно, нейтралізували ряд структурних проблем, що непокоять країни континентальної Європи.

Маастріхтський договір передбачив введення єдиної європейської валюти (євро) з січня 1999 р. (фактично євро введено з 1 січня 2002 року). Маастріхтські критерії для вступу в Європейський економічний і валютний союз відбивають економічну філософію урядів і центральних банків країн ЄС. Темп інфляції порівняно з країною, що має найкращий показник, може бути вищим не більш як на один процентний пункт. Державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП, а бюджетний дефіцит – 3%. Бюджетні обмеження збережуться за нової системи під загрозою штрафу в 0,5%, що сплачується Європейському валютному інституту, тобто центральному банку ЄС.

Великий вплив у Європі Бундесбанку викликав до життя екстремальну версію теорії А. Сміта, згідно з якою капіталістична ринкова економіка працює добре, якщо уряд залишається осторонь, балансує доходи й витрати держбюджету і націлює грошово-кредитну політику тільки на підтримання стабільності цін. Ринкова система в цьому випадку генерує обсяги виробництва і зайнятості, що відповідають умовам ринку праці, які склалися, і соціальним програмам з урахуванням систем оподаткування і регулювання ділової активності. У рамках Європейської валютної системи валюти учасників прив'язані до німецької марки, темпи інфляції і процентні ставки в них, по суті, залежать від Німеччини. До таких реалій мають пристосуватися рівні виробництва і зайнятості в кожній з цих країн.

Маастріхтський договір ще більше закріплює цю систему, виключаючи, фактично без усякого відшкодування, можливість виходу з неї. Якщо євро займає місце франка, фунта стерлінгів або марки, це означає, що Франція, Великобританія і Німеччина не можуть більше підвищувати або знижувати курс своєї національної валюти по відношенню до валют інших країн. Таким чином, члени союзу позбавляються інструментів макроекономічної політики, в тому числі валютних курсів, процентних ставок, бюджетної політики. В результаті ЄС в цілому також не матиме у своєму розпорядженні макроекономічних інструментів.

Євросоюз не має нічого спільного з урядами країн, що мають федеративний устрій (таких як США, Канада або Німеччина), не має у

своєму розпорядженні достатнього бюджету, щоб проводити антициклічну бюджетну політику, навіть якщо захотів би цього. Мабуть, Європейський валютний інститут як новий центральний банк Євросоюзу міг би здійснювати грошово-кредитну політику подібно до американської ФРС, але його мандат не надає такої можливості.

«Холодна війна», яка розглядається деякими аналітиками як третя світова, завершилася повною перемогою США та їх союзників по НАТО. Хоч вона була відносно «м'якою» і мала в основному безкровний, інформаційний характер, її наслідки для переможених були значно руйнівнішими, ніж наслідки першої і другої світових воєн: головний противник США – Радянський Союз – був повністю знищений як держава, а його уламки й населення – безповоротно роз'єднані і ослаблені.

Звідси можна зробити висновок: незважаючи на меншу жорстокість щодо окремих людей засобів ведення «холодної», тобто «інформаційної», війни, ці засоби довели свою якісно більшу ефективність, тобто жорстокість, щодо суспільств. Цього було досягнуто за рахунок перенесення центру ваги з фізичного знищення противника на зміну його свідомості, тобто на його ідейне і психологічне знищення.

Треба визнати, що сьогодні існує такий суспільний феномен як «комплекс наддержави». Дійсно, наддержава, за визначенням, існує за рахунок надання своїм «молодшим партнерам» військово-політичного захисту в обмін на ослаблення економічної конкуренції з боку останніх. При цьому вона отримує подвійний вигравш: цієї ж хвилини – через ослаблення конкуренції, стратегічний – через зосередження на розробці воєнних проблем, що забезпечують, як показує загальна теорія технологій, найбільшу швидкість і ефективність технологічного прогресу.

Наслідком викладеного, повністю підтвердженням історією, є органічна потреба наддержави у наявності ворога, причому ідеальний ворог має бути, з одного боку, вразливим і таким, що не становить реальної загрози, а з іншого – досить авторитетним.

Рух у бік прогресу не може ґрунтуватися на відтворенні тільки негативних моментів розвитку, до яких можна зарахувати придушення будь-яких національних економік, в тому числі вибито з гуманітарно-політичних міркувань. Якщо уявити собі на хвилину, що людський організм розвивався б за рахунок систематичного відторгнення якихось своїх органів, то дуже скоро сам організм як цілісність підійшов би до межі самознищення. Тому навряд чи США не усвідомлюють, що

«усунення» національних економік з конкурентного середовища зрештою може призвести до безвихідної ситуації.

Ринкова економіка – досить жорстка суспільна система, яка вимагає повної віддачі сил і енергії. Конкуренція національних економік супроводжується до всього іншого могутньою підтримкою своїх політичних сил (урядів). І було б наївним вважати, що хтось когось чекає на світовому ринку і згодний добровільно поступитися своєю нішею. Це не є характерним для ринкової економіки. Все треба забезпечувати тільки власною працею. Але це зовсім не означає, що слід ізолюватися від інших національних економік, замкнутися у своїй національній шкаралупі. Це – пряий шлях до регресу. Необхідно шукати свій шлях прогресивного розвитку, свою модель виходу в світ.

2.1.2. Політика «наздоганяючої модернізації» і механізми зміни секторальної структури економіки

Розробка теорії економічного розвитку в ХХ ст. привела вчених до розуміння того, що суттю цього процесу є модернізація, тобто зміна старих способів розв'язання суспільством своїх завдань новими, ефективнішими.

Теорія модернізації ґрунтується на тому, що в певний історичний період раніше менш економічно розвинуті країни можуть почати інтенсивний розвиток своєї економіки, форсуючи зміну технологічного устрою. Такий розвиток економіки не є чимось особливим, цей шлях зростання проходили післявоєнна Франція, Німеччина, Японія, проходять нині Південна Корея, Китай, країни Східної Європи.

Стратегія доганяючої модернізації полягає у концентрації наявних резервів виробництва на розвитку тих напрямів, що визначають вектор розвитку виробництва при активному впливі на ці процеси з боку суспільства і держави з метою прискорення природного процесу модернізації. Важливо зазначити, що в усіх випадках вдало проведеної доганяючої модернізації присутня інвестиційна і фінансова допомога інших, розвинутіших країн, які значною мірою допомагають у реалізації резервів, що є в країні – як фінансових, так і людських, соціо-культурних, наукових тощо. В цьому і полягає, наприклад, значення плану Маршалла для післявоєнних Німеччини та Японії, великих іноземних інвестицій у промисловість Південної Кореї і Китаю.

Таким чином, світове співтовариство немовби включає ту чи іншу країну в своє товарне і фінансове виробництво. Таке включення є вигідним для обох сторін, оскільки звичайно має на увазі збільшення у менш розвинутих країнах виробництва в секторах, що належать до вищих технологічних укладів, на базі імпорту трудомістких і потокових технологій або сировини та комплектуючих.

Високі технології (що відбивають найпередовіший на даний момент рівень розвитку науки і техніки), як правило, країнам-реципієнтам не передаються. У міру форсованого розвитку попередніх укладів і утворення на цій базі вільного капіталу ці країни починають інвестувати свій, уже національний капітал у розвиток нових укладів.

Розробка основних наукомістких технологій, які значною мірою визначають напрям і темпи розвитку нового світового технологічного укладу, зосереджена звичайно в дуже невеликому колі країн. У період формування і переходу до п'ятого технологічного укладу такими країнами були США, Англія, Японія, Франція і Німеччина, що утворили ядро світового технологічного розвитку.

В інших розвинутих країнах, що утворюють немовби перше коло держав технологічного розвитку, здійснюється впровадження технологій, розроблених розвинутішими країнами з урахуванням кінцевого продукту і технологічних вимог країн ядра. У цих країнах (до їх числа можна нині віднести Італію, Швецію, Канаду, Голландію) виробляється як продукція для власного кінцевого споживання, так і комплектуючі для наукомістких галузей країн технологічного ядра.

До другого кола технологічного розвитку належать країни, що розвиваються, які в рамках міжнародного поділу праці розв'язують завдання поставок сировини і матеріалів, а також організують масове виробництво.

Таким чином, країни технологічного ядра, а також країни першого кола немовби «скидають» своє масове виробництво в країни другого кола, що розвиваються, передаючи технології такого виробництва (в міру їх старіння) в інші держави, де їх використання є прибутковішим і ефективнішим завдяки нижчій оплаті праці, меншим податкам і менш жорстким соціальним та екологічним нормам. Таке «скидання» сприяє підвищенню науково-технічного потенціалу менш розвинутих країн, перетворюючись в один з найактивніших елементів процесу міжнародного поділу праці.

Цей процес не можна розглядати лише з чисто технократичних позицій. Тому, говорячи про модернізацію як основний зміст процесу

економічного розвитку, потрібно розглядати погоджено кілька процесів, які взаємно переплітаються:

1. Технологічну модернізацію, пов'язану із зміною того набору способів, за допомогою яких певна країна головним чином розв'язує проблему забезпечення себе необхідними благами і ресурсами.

2. Соціальну модернізацію, що передбачає зміни професійної, соціальної і освітньої структури суспільства у відповідь на вимоги, які пред'являються технологічною модернізацією.

3. Інституціональну модернізацію, пов'язану із зміною економічних та правових механізмів регулювання господарського життя суспільства, виходячи з вимог, що пред'являються технологічною і соціальною модернізаціями.

4. Політичну модернізацію, спрямовану на створення в країні сприятливих умов для здійснення інституціональної модернізації і підтримки суспільного консенсусу як умови безперервного і поступального розвитку.

5. Морально-етичну і культурну модернізацію, що забезпечує виховання суспільної свідомості і формування культурно-освітнього рівня населення, адекватного вимогам усіх інших різновидів модернізації.

Лише за гармонійного або, принаймні, односпрямованого розвитку всіх перерахованих типів модернізації економічний розвиток країни набуває лінійного характеру, а його темпи наближаються до оптимальних для країни. В іншому випадку розузгодження векторів окремих типів модернізацій може зводити нанівець досягнення будь-якої з них, при цьому загальний розвиток країни стає нестійким і, більше того, може набути зворотно-поступального характеру.

Структурна перебудова економіки США в 50–80-ті рр.

До другої світової війни внутрішня і зовнішня політика США визначалася доктриною «ізоляціонізму». Головною ідеологічною постанттю був «середній американець», для якого все, що відбувалося за океаном, не мало принципового значення. США вже на той час розв'язали для себе продовольчу проблему, стрімко нарощували випуск товарів тривалого користування, мали достатньо боєздатну армію, були чутливими до найменших поворотів у науково-технічному прогресі.

Однак доктрина «ізоляціонізму» втратила майже всіх своїх прихильників після того, як американська гавань Перл-Харбор зазнала

нищівного удару від японських літаків у грудні 1941 року. «Середній американець» зрозумів, що відсидітись за океаном вже не вдасться і йому стала близькою ідеологія великого капіталу, який закликав до «розширення зовнішніх ринків збуту» [75, 235].

Але на цьому шляху постав СРСР, який, здолавши військову машину фашизму, сам отримав прекрасний шанс розширити зону свого впливу. Склалося так, що практично дві держави – США і СРСР, «поділивши» світ на протилежні політико-економічні системи, вступили між собою у протиборство. Та якщо американці із своїм прагматизмом відразу ж розпочали виробляти політику «економічної прив'язки», то СРСР вдався до формування «буферних зон» та «поясів безпеки». Це були принципово різні стратегічні курси, які потребували різних сценаріїв структурної перебудови.

Свою стратегію розвитку США пов'язали з такою структурною перебудовою, яка передбачала «десантування» класичних галузей економіки в країни Західної Європи, Японію і деякі країни Азії та Близького Сходу. Це було не просто вивезення капіталу, а демонтаж удосконаленого потоково-конвеєрного способу виробництва з метою, по-перше, нагромадити достатні фінансові ресурси для розбудови нового технологічного способу виробництва, по-друге, «прив'язати» Західну Європу і Японію до геополітичних цілей США.

Курс на новий технологічний спосіб виробництва був зумовлений не лише потребою у створенні якісно нової зброї, здатної утримати соціалістичний табір у кордонах, що склалися після другої світової війни, а й необхідністю створити міцний «плацдарм» для завоювання нових і зміцнення старих ринків збуту.

Щодо СРСР, то свою економічну стратегію він спрямував на створення потужного воєнно-промислового комплексу, насамперед у своїх національних кордонах. Втрати, яких зазнав Радянський Союз у перші роки другої світової війни, були такими великими, що у вищого керівництва країни виробився стійкий і навіть панічний синдром щодо слабкої армії. Ніякі зміни на міжнародній арені не приймалися до уваги, крім тих, які зумовлювали посилення ВПК. Останній буквально «поглинав» цивільне виробництво, спотворював його структуру.

Час зробив своє. Економіка, яка була загнана в штучні лещата ВПК, була виснажена настільки, що вже не могла здійснювати навіть просте відтворення. Керівництву СРСР стало не під силу утримувати соціальні параметри країни в межах ортодоксальної комуністичної ідеології. Потрібна була широкомасштабна трансформація суспільства, що

почалася під гаслами перебудови 1985 року і призвела до наслідків, яких не бажали навіть самі «виконроби» перебудови. Радянський Союз розпався.

Залишившись одноосібним лідером, США почали вироблення нового стратегічного курсу національного розвитку. Нова стратегія отримала назву «від стримування до розширення». Суть її у тому, що США, як вони вважають, несуть світові дві корінні цінності – демократію і ринкову економіку. У своїй сукупності і діалектичному взаємозв'язку вони забезпечують невпинний рух до прогресу, до нових вершин цивілізації. Це стало практично всім зрозумілим і потяг до загальнолюдських цінностей набрав об'єктивних обертів.

Як справедливо зазначає І. Лукінов, сучасна епоха світових зрушень характеризується, з одного боку, закономірним розвитком інтеграційних процесів за ініціативою високорозвинутих країн як локомотивів світової економіки, що охоплюють величезні території і навіть цілі континенти. Яскравим прикладом інтеграційних процесів є поступове формування замкнутого Європейського співтовариства (ЄС), угруповання окремих країн у регіональний ринок Американського континенту, а також формування ринку країн Тихоокеанського басейну. Разом з тим, з другого боку, проявилася і прямо протилежна тенденція – вибухова дезинтеграція країн колишнього СРСР, включаючи країни Центральної Азії, Кавказу і Прибалтійські республіки. Дезинтеграція охопила тут майже всю величезну Євроазійську територію колишньої «соціалістичної співдружності» [25, 87]. Водночас, підкреслює він, відособлені національні економіки окремих країн на сучасному етапі стали поступово втрачати внутрішні потенції свого саморозвитку. Тому не випадковим є їх тяжіння до інтеграційних процесів, пошуків приєднання до тих чи інших регіональних ринкових об'єднань.

Сучасний світ вступає у стадію докорінних змін, які охоплюють усі сторони життя і ведуть до формування нового суспільства. Останнє, за словами Р. Дракера, не буде ні капіталістичним, ні соціалістичним – це буде суспільство знань.

Саме знання відтискують на другий план традиційні економічні ресурси – капітал, землю, робочу силу. На зміну революції продуктивності приходить революція менеджменту. Однак ми не можемо погодитися з Р. Дракером, що з настанням революції менеджменту починається скорочення абсолютної чисельності робітників, які зайняті продуктивною працею. Останні дослідження західних учених свідчать про те, що сьогодні виробництво знову повертається до безпосеред-

ного працівника (звичайно, до найкваліфікованішого), надає йому пріоритет в усіх «стикувальних вузлах», тобто стратегічних рішеннях. «Безлюдні виробництва» – це була рожева мрія капіталу. Справедливо зауважує Ю. Осипов, що цінною стає не та праця, яка виробляє найбільшу кількість споживчої вартості, і навіть не та, яка робить це з найменшими витратами, а та, яка зайнята створенням і підтриманням, за словами В.І. Вернадського, «окультуреної природи» [38, 7]. Розвиток наукомісткого виробництва зумовлює активізацію професіоналізму.

Кожна з розвинутих країн має свою специфіку в здійсненні процесів структурної перебудови. Але всі вони мають дещо спільне, зумовлене однотипністю процесів функціонування і розвитку технологічного способу виробництва. Органічна єдність класичних і наукомістких галузей визначає етапи структурних зрушень, умови структурної перебудови, механізм структурних нововведень.

Першим й найбільш дослідженим секторальним компонуванням економічної системи є взаємозв'язок матеріального виробництва і сфери послуг.

Як показав професор Економічного університету м. Братіслави (Словацька Республіка) Мікулаш Седлак, при розгляді секторальної структури економіки вихідною базою є теорія трьох секторів, основи якої заклав Колін Кларк у книзі «Умови економічного прогресу» (1940 р.). Автори висунули гіпотезу, згідно з якою в ході історичного розвитку відбувається послідовний перехід від суспільства з переважанням в економіці первинного сектора, в основному сільського господарства, до індустріального (вторинний сектор) і потім до суспільства з домінуванням третинного сектора – послуг [42].

Довгострокова динаміка народногосподарських секторів у загальному плані характеризується такими тенденціями. У початковий період індустріалізації країни 80% населення зайнято в сільському господарстві, 10% – в обробних виробничих галузях (промисловості і будівництві) і 10% – у секторі послуг. У ході індустріалізації зростає частка зайнятих у вторинному секторі за рахунок зменшення частки первинного доти, доки не досягне певної межі (приблизно 50%) загальної чисельності зайнятого населення. У цей період також збільшується частка третинного сектора. На наступному етапі розвитку починає зменшуватися частка вторинного сектора і прогресує третинний сектор, внаслідок чого його частка підвищується. У секторі послуг на кінцевому етапі його розвитку має бути зайнято 80% усього

економічно активного населення, тоді як на частку первинного і вторинного секторів має припадати по 10% зайнятих.

Теорія трьох секторів не ідеальна, однак досвід підтверджує її дієвість. Розвиток світової економіки супроводжується послідовними структурними змінами, що виявляються в збільшенні та зменшенні частки окремих секторів економіки. Економіці та її складовим так само, як живим істотам, є притаманними життєві цикли.

Кожний цикл починається з фази народження, коли новий ембріон розвивається як частина попередньої економіки. Виниклий сектор економіки (це торкається і галузей) вимагає підвищених інвестицій, хоч деякий час після виникнення його внесок у розвиток суспільства невеликий.

Після досить тривалого періоду початкового розвитку настає фаза зростання. Інвестиції починають окупатися, прискорюється досягнення кінцевих результатів, прибутки стають високими.

Економіка продовжує розвиватися і дозрівати – настає фаза зрілості. Сектор, головний у даній економіці, є основним її творцем і патріархом інших секторів.

В останній, четвертій фазі настає старіння, вичерпуються життєві сили та знижуються економічні результати. Це відбувається навіть тоді, коли в економіку вливаються великі кошти. Старі сектори в'януть. Вони ще виконують покладені на них функції, але вже мало сприяють економічному розвитку.

Життєвий цикл кожного сектора починається з навчання населення та інвестицій, а закінчується падінням результатів діяльності. Крива життєвого циклу звичайно не опускається до первісного рівня.

У міру розвитку економіки поступово скорочується життєвий цикл окремих її секторів.

Сільське господарство займало провідні позиції протягом віків. Поступово воно стало втрачати енергію і силу. На зміну прийшла нова епоха, що ознаменувалася початком індустріалізації. У минулому сторіччі відбулося швидке зростання промислового виробництва. В результаті центр господарської діяльності перемістився з сільського господарства на промисловість, частка якої в економіці зросла. Одночасно розвивався сектор послуг, але темпи його розвитку були меншими, ніж у промисловості.

Ера промислової економіки тривала не так довго. А.Тофлер вважає, що вона продовжувалася 300 років (з 1650 р.), а згідно з твердженням авторів книги «Vize 2020» – 190 років (почалася 1760 р. і закінчилася в

50-х рр. поточного століття). У США ця ера почалася в 60-х роках XIX ст. і тривала протягом 90–100 років.

Новий історичний переворот, що породив третю хвилю змін, почався у США в середині 50-х років, а в інших розвинутих країнах – в кінці 60-х років і в 70-х рр. XX ст. Для цього етапу суспільного розвитку є характерними деіндустріалізація і економічне зростання, пов'язане з розвитком сфери послуг. При цьому сфера послуг почала розвиватися швидше, ніж промисловість, яка у свою чергу розвивається інтенсивніше від сільського господарства. Вважається, що нова економіка послуг або інформатики перебуває приблизно в середині етапу свого розвитку і через кілька десятиріч ця ера закінчиться.

Деіндустріалізація виявилася в динаміці чисельності зайнятих в окремих секторах економіки. У країнах ОЕСР з 1970 р. сталося відносно зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, а також у промисловості й будівництві. Разом з тим значно зросла чисельність зайнятих у сфері послуг. В економічно розвинутих країнах частка працівників, зайнятих у промисловому виробництві, в загальній чисельності зайнятих у цей період зменшилася з 28% до 18%.

Нині у промисловості США працює менше одного з шести працівників, зайнятих в економіці країни, тоді як у сфері послуг – більше 70%. У країнах ЄС в промисловості працює кожний п'ятий із зайнятих в економіці [42].

Статистичні дані підтверджують висновок: чим багатша країна, тим менша частка працівників, зайнятих у промисловості. Виходячи з аналізу тренда динаміки секторальної структури економіки США можна припустити, що через 20 років у промисловості буде зайнятий тільки один з десяти, зайнятих в економіці країни.

Деіндустріалізація не справляє негативного впливу на обсяг виробництва промислової продукції. Він виріс порівняно з попереднім періодом. Однак поменшала частка промислової продукції у ВВП, що вимірюється в поточних цінах. Крім того, зменшилася частка сільського господарства. При цьому збільшилася частка сфери послуг.

Деіндустріалізацію не треба вважати виявом спаду. Навпаки, це природний результат прогресу в економіці. Тренд динаміки секторальної структури однозначний за своїм характером. Однак причини цього явища не такі однозначні.

Як свідчать результати вивчення динаміки економіки розвинутих країн, основні структурні зміни в секторах насамперед пов'язані з двома факторами – динамікою попиту і продуктивності праці. Динаміка попиту

в секторах економіки і галузях не однакова. Вона тісно пов'язана із зміною душевого прибутку, але слід врахувати, що з його збільшенням по-різному змінюється попит на окремі товари. Це означає, що при зростанні прибутків в окремих секторах і галузях має місце різна еластичність попиту.

Попит на продукти харчування обмежений фізіологічною межею їх споживання. Завдяки прогресу в агротехніці продуктивність праці в сільському господарстві зростає швидше, ніж попит на сільськогосподарську продукцію. Наприклад, тепер у сільському господарстві Німеччини зайнято 3,5% економічно активного населення, але ці люди виробляють значно більше продуктів харчування, ніж 41% економічно активного населення виробляв 100 років тому.

У розвинутих країнах попит на промислові товари народного споживання падає в міру задоволення потреб у них населення. У цьому випадку обмежувачем також є природні межі насичення населення товарами. Технічний прогрес дає можливість значно підвищити продуктивність праці. Вона зростає швидше, ніж попит на продукцію промисловості. Тому чисельність зайнятих зменшується.

На певному етапі розвитку суспільства швидко збільшується попит на засоби виробництва (крива попиту зростає), що викликано переходом до досліджень, проектування і виробництва, які вимагають підвищених капітальних вкладень і швидкого оновлення основних фондів. Передбачається, що згодом і в цьому випадку зростання попиту сповільниться. Продуктивність праці підвищується, але це зростання є меншим, ніж при виробництві товарів народного споживання. У період прискореного збільшення попиту зростає чисельність зайнятих, але потім при падінні попиту вона починає зменшуватися.

У країнах, які досягли високого рівня задоволення потреб населення в продукції вторинного сектора, інтенсивно зростає попит на послуги. У зв'язку з характером послуг у третинному секторі технічний прогрес розвивається набагато повільніше, ніж у двох інших секторах економіки. У результаті в третинному секторі можливості зростання обмежені, і продуктивність праці в ньому збільшується повільними темпами. Тому третинний сектор має підвищену потребу в робочій силі і може зайняти працівників, вивільнених з інших секторів.

Головною причиною змін у секторальній структурі економіки є відмінність у зростанні продуктивності праці між секторами.

В результаті промислової революції істотно зросла продуктивність праці в сільському господарстві. Теоретично можна вважати, що 3–5%

населення землі здатне виробляти продукти харчування для всього світу, тоді як на початку століття для цього була потрібна участь 50% населення.

Сучасна інформаційна революція викликала аналогічний процес у промисловості. Продуктивність праці в промисловості підвищується так, як на попередньому етапі вона зростала в сільському господарстві. Збільшення продуктивності праці значною мірою пов'язане з творчою діяльністю конкретних людей.

У міру зменшення частки промислового виробництва, що продовжується в економіці, її загальний розвиток дедалі більше залежатиме від сфери послуг. Тому потрібно створювати передумови для зростання продуктивності праці насамперед у цій сфері.

Характерною ознакою структурної трансформації є те, що практично всі високорозвинуті країни в останній третині ХХ століття взяли курс на технічну реконструкцію і модернізацію своїх традиційних (класичних) галузей. До цього курсу їх підштовхнула насамперед монополістична поведінка країн-експортерів нафти (Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Іран, Ірак, Лівія, Нігерія, Оман, Конго, Венесуела). Саме вони перший раз на початку 70-х, другий – на початку 80-х років спровокували нафтову кризу через надмірне підвищення цін на нафту і нафтопродукти. Високорозвинуті країни, енергетика яких на три чверті залежала від поставок енергоносіїв, вирішили суттєво ослабити свою залежність від експортерів нафти шляхом зменшення енергомісткості національного виробництва. Майже всі країни розробили спеціальні державні програми подолання енергетичної кризи. Стрижнем цих програм була економія електроенергії.

Порівняно з 1950 р. нафтовий еквівалент на 1 млрд. дол. ВВП в США знизився на початку 90-х років на 28%, а порівняно з 1970 р. – на 38% [48, 38]. Особливо широкі масштаби модернізація технічного базису набула в металургійному комплексі, який є одним з найбільших споживачів енергоносіїв. Політика в галузі металургійної промисловості в США мала такі особливості. По-перше, підприємства, що були надто збитковими, рішуче закривалися. По-друге, підвищилося значення так званої «малої металургії», тобто міні-заводів. Звичайно, роль великих підприємств з повним металургійним циклом залишалася провідною, але крен у бік міні-заводів давав змогу оперативніше вирішувати проблему в найдефіцитнішому сортаменті металургійних виробів. По-третє, США спрямували свою металургійну промисловість у напрямі випуску високосортних виробів із сталі та прокату. Щодо низкосортних

виробів, виготовлення яких, як правило, дуже енергомістке і завдає великої шкоди навколишньому середовищу, то їх США імпортують з інших країн, у тому числі з України та Росії.

Аналогічні трансформаційні процеси проходили в іншій класичній галузі – автомобілебудуванні. Вона в багатьох високорозвинутих країнах займає особливе місце в економічному потенціалі. В певному значенні рівень автомобілебудування є критерієм розвитку національного виробництва. Престижні моделі автомобілів виступають немов би візитними картками країни: «Форди» США, «Мазди» Японії, «Мерседеси» Німеччини, «Пежо» Франції, «Фіати» Італії, «Вольво» Швеції тощо.

Наприкінці 80-х років «Велика трійка» США («Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер») виготовляла в середньому за рік 10–11 млн. легкових автомобілів, що становило приблизно 30% їх світового випуску. Половина з них вироблялася в самій Америці. В автомобілебудуванні було зайнято 4 млн. робітників (шоста частина всіх зайнятих у промисловості). Автомобілебудівники споживали 21% національного виробництва сталі, 60% синтетичного каучуку, 11% алюмінію, 25% скла, 34% нафти тощо.

Характерною ознакою американського автомобілебудування є те, що США однаково успішно експортують свою автотехнологію в західні країни, включаючи Японію, НІК, водночас сприяють ввезенню західного капіталу до американської автопромисловості. Така широка інтеграція дозволяє не лише підтримувати на досить високому рівні загальний розвиток автомобілебудування, а й вибирати найсприятливіші напрями у виробництві автомобільної продукції.

За таким самим сценарієм розгортається розвиток автомобілебудування в Японії. Спочатку японці заповнили ринок США найсучаснішими моделями автомобілів середнього і малого класу. Згодом, коли в конкуренцію з ними вступили нові індустріальні країни, японці зорієнтували свої експортні можливості на дорогі і престижні моделі.

За кожною новою моделлю автомобіля чи його модифікацією криється суттєвий розвиток суміжних галузей – металургійної, хімічної, електронної тощо. З кожної нової моделі починається нова структурна перебудова економіки в більш чи менш широких масштабах, але неодмінно в одному напрямі – зниження ресурсомісткості виробництва. За всіх умов комфортабельність, безпека і економічність автомобілів мають супроводжуватися пошуком ефективніших технічних і технологічних рішень, які сприяють зниженню витрат виробництва.

Проблему зниження енерго- і матеріаломісткості національного виробництва японці розв'язали в дусі американської експансії. Подібно до того, як США в 50–60-х рр. заповнили європейський і японський ринки технікою і технологіями своїх класичних галузей, японці вдалися до цього заходу вже після першої своєї економічної кризи в 1974–1975 роках.

Справа в тому, що промисловість Японії у післявоєнні роки почала розвиватися за стратегією технічної і кваліфікаційної переваги. Не маючи своєї сировинної бази, Японія вирішила створити найсучаснішу металургію, автомобіле- і суднобудування, хімічну та нафтопереробну промисловість, будіндустрію, легку промисловість тощо. У перші післявоєнні роки можна було досить дешево закупити найрізноманітнішу сировину і матеріали. Була можливість заповучити і новітню на той час технологію. Цим і скористалися японські бізнесмени, заручившись міцною державною підтримкою. І вже через 5–6 років почалося «японське диво» – небачено високі і сталі темпи економічного розвитку.

Так було до початку 70-х років, коли експортери нафти шалено підвищили ціни. За зростанням цін на енергоносії почалось підвищення цін на сировину і матеріали. Це «торпедувало» японську економіку. Витрати на виробництво всіх промислових товарів почали зростати, і ціни на них перевищили світові, що відразу ж позначилося на конкурентоспроможності японських товарів. Так, японський алюміній, для виплавки якого використовувалася в основному енергія ТЕС, що працювали на привізній нафті, виявився у 1,5 рази дорожчим за американський і канадський. У стільки ж став дорожчим етилен, який теж вироблявся з привізної нафти. Виробництво аміаку подорожчало в 2,5 рази. Почалася «ланцюгова реакція» цін, яка могла повністю зруйнувати японську економіку.

Але Японія своєчасно виробила нову і досить ефективну стратегію: вона почала демонтувати свої енерго- і матеріаломісткі галузі і експортувати в країни, що розвиваються, насамперед в країни Східної Азії – Корею, Тайвань, Гонконг, Сінгапур. Вони, маючи більш сприятливу сировинну базу і дешевшу робочу силу, змогли досить швидко налагодити масовий випуск найрізноманітніших товарів виробничого і невиробничого призначення. Так з'явилися «нові азіатські тигри».

До середини 80-х років Японія скоротила свої потужності в суднобудуванні на 1/3, в алюмінієвій промисловості – на 60%, у нафтохімії – на 1/3, виробництві хімічних добрив – на 50%, синтетичних волокон – на 20%. У чорній металургії було ліквідовано мартенівське

виробництво, демонтовано 1/3 потужностей з випуску електросталі, з 65 домен в експлуатації залишилося лише 39 [56, 116–117]. Процес скорочення традиційних галузей здійснюється і нині. «Причому поряд з винесенням за кордон екологічно небезпечних, енерго- і матеріаломістких виробництв (шляхом будівництва підприємств відповідного профілю у країнах, що розвиваються) здійснюється передислокація в цих країнах і деяких машинобудівних виробництв – тих, розвиток яких в Японії стає менш рентабельним» [56, 117].

Структурна перебудова економіки потребує певного механізму фінансування, за допомогою якого вона здійснюється у найкоротші строки і з найбільшим ефектом. У кожній країні існує своя специфіка формування інвестиційного блоку структурної трансформації, водночас є дещо загальне, яке слід розглянути насамперед.

Відбувається дискусія щодо того, на які кошти має спиратися структурна перебудова національної економіки. Це можуть бути власні кошти і залучені, тобто іноземні інвестиції. Джерелом власних коштів виступає певна частина отриманого прибутку і нагромадженого амортизаційного фонду; залученими коштами для держави є іноземні кредити, позики та інвестиції.

Світова практика показує, що власні кошти – далеко не обов'язковий елемент становлення і розвитку бізнесу взагалі і структурної перебудови зокрема. Створилася ціла індустрія нагромадження капіталу, яка за помірну плату надасть зацікавленій стороні достатні асигнування.

Найпоширенішою формою фінансування процесів перебудови виступають іноземні інвестиції. Вони сприяють у розвитку не лише країнам «третього світу», а й досить часто до них вдаються високорозвинуті держави.

Відрізняють «прямі» і «портфельні» інвестиції. Перші означають вивезення капіталу з метою отримання певних прав в управлінні бізнесом у закордонних підприємствах. При цьому, скажімо, американський бізнес прагне до стопроцентного контролю за іноземними підприємствами, японський – охоче йде до «змішаного» контролю. Та крім усього, для «прямих» інвестицій є характерною участь в управлінні. На відміну від них «портфельні» інвестиції не акцентують питання на управлінні. «Прямі» інвестиції складаються з інвестицій у компанії, підприємства й нерухоме майно. «Портфельні» інвестиції включають придбання державних цінних паперів та акцій і облігацій приватних компаній.

Масштаби імпорту капіталу різко розширилися і досягли рекордних показників у першій половині 90-х років: загальний обсяг іноземних

інвестицій становив 1995 р. 1258 млрд. дол., що перевищував рівень 1990 р. в 3 рази [29, 35; 58; 60]. На найвищий рівень вийшли й «прямі» інвестиції – 325 млрд. дол. – перевищення рівня 80-х років становило 3,5 рази [30, 9; 59; 74].

Усі високорозвинуті країни здійснюють експорт і імпорт капіталу (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Обсяги прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах у 1994 р., млрд. дол. США [29, 38]

Країни	Імпорт	Експорт	Нагромаджено в країні	Нагромаджено за кордоном
Світ в цілому	227	222	2319	2378
Розвинуті країни	135	189	1715	2230
США	75	97	504	610
Японія	1	18	18	278
Німеччина	4	21	132	206
Великобританія	10	25	214	281
Франція	17	23	142	183

США були провідною світовою державою-кредитором до середини 1980-х рр., коли вони поступилися місцем Японії. У післявоєнні роки американський капітал досить успішно завойовував ринки Західної Європи. Декому це здавалося «економічною агресією», що нібито загрожувала національній безпеці європейських країн. США, дійсно, створили могутній «американський сектор» у європейській промисловості. Однак він допоміг зруйнованій європейській економіці стати на власні ноги. Звичайно, американці не були в накладі. Їм удалося вивезти технології, які почали морально застарівати у США, але були ще досить сучасні на європейському ринку. Нагромаджені кошти було спрямовано на розвиток принципово нових технологій. Сьогодні США закликають європейський капітал на свій внутрішній ринок, створивши йому сприятливіші умови, ніж власному.

Для іноземних інвестицій США надали насамперед сферу традиційних галузей. Саме тут вони мали виявити свої потенціальні можливості. Що ж до високотехнологічних виробництв, то в них можливості іноземного капіталу досить обмежені. У найважливіших напрямках науки і техніки США прагнуть зберігати монополізм.

Японію, як це не дивно, такий підхід цілком влаштовує. Вона сама здатна бути на вістрі науково-технічного прогресу. Її цікавить економіка США як досить місткий ринок збуту. Саме тому свої прямі інвестиції

японський бізнес спрямував насамперед в оптову торгівлю, в обробку промисловість, в банки і фінансову діяльність.

На початок 1990 р. загальний обсяг прямих інвестицій з Японії становив 253 млрд. дол., з них у США було направлено 130 млрд., тобто більше половини. Водночас в Японію на цей же час надійшло прямих інвестицій з інших країн на суму 15,7 млрд. дол. Якщо у високорозвинутих європейських країнах імпорту і експорту прямих інвестицій практично збігаються, то в Японії експорт значно перевищує імпорту [15, 271]. Це пояснюється тим, що внутрішній ринок Японії досить насичений усією потрібною номенклатурою товарів і послуг і, щоб пробитися на нього, необхідно мати вищу якість продукції.

Значна роль у структурній перебудові належить також внутрішнім капіталовкладенням. Валові внутрішні капіталовкладення (ВВК) займають досить значну частку в розподілі ВВП. Якщо у світі загалом частка ВВК в структурі ВВП 1995 р. становила 23% (зростання проти 1965 р. майже на 28%), то в країнах з низьким доходом – 30%, з середнім – 25% і з високим – 21% [39, 274–275]. І це логічно: менш розвинуті країни більше нагромаджували з метою прискорити своє економічне зростання. Ця ж закономірність спостерігається і щодо темпів зростання фонду внутрішніх капіталовкладень: середньорічний рівень зростання ВВК протягом 1980–1990 рр. у світі в цілому становив 3,7%, у розвинутих країнах – 4,1%, а в країнах з низьким доходом – 6,2% [39, 270–271].

Існує тісна залежність між зростанням валового внутрішнього продукту і валовими внутрішніми капіталовкладеннями. Загальна тенденція така: чим більші темпи зростання валових капіталовкладень, тим стійкішими є темпи економічного розвитку держави.

Важливою закономірністю руху капіталовкладень є те, що дедалі більша їх частка направляється в активну частину виробничих фондів, насамперед у вигляді найновішої техніки – електронної, обчислювальної, оптичної тощо.

В Японії, як і в інших високорозвинутих країнах, основну питому вагу у внутрішніх інвестиціях становить приватний сектор. Такий могутній інвестиційний бум, який спостерігався в Японії наприкінці 80-х років, викликав у деяких японських політиків і бізнесменів занепокоєння. Надто швидко йшло технічне переозброєння усіх галузей виробництва. Навіть підвищення ставки банківського процента з 2,5% у травні до 4,25% у грудні 1988 р. не стримало процес структурної перебудови. Економіка Японії досить впевнено завойовувала новий технологічний

спосіб виробництва, який мав стати плацдармом структурної трансформації у наступному столітті.

Нагромадження капіталу в формі іноземних і внутрішніх інвестицій є неодмінною умовою здійснення визначеної структурної перебудови національної економіки. Держава, яка не може забезпечити стійкий процес нагромадження капіталу, починає втрачати темпи економічного розвитку і досягнутий рівень цивілізації.

Нагромадження капіталу і формування певної народногосподарської структури здійснюється за допомогою валютно-фінансової політики. Жодна національна економіка не може обійтися без реалізації кредитно-грошової, бюджетної і валютної політики. Але далеко не кожна країна займає у ній виважену позицію і стратегію. Це й призводить значною мірою до краху економічних реформ і затьмарює надії на підвищення життєвого рівня народу.

Головним інструментом валютно-фінансової політики є дисконтна політика, яка полягає в зміні дисконтної ставки центрального банку держави. Як відомо, офіційна дисконтна ставка використовується для регулювання усієї сукупності процентних ставок на грошовому ринку країни. «Підвищення процентних ставок при пасивному платіжному балансі сприяє припливу капіталів з країн, де дисконтні ставки нижчі, стримує відплив національних капіталів. Це підвищує курс валюти даної країни й поліпшує стан її платіжного балансу. Підвищення дисконтної ставки є також традиційним засобом, який застосовується центральним банком для збереження або поповнення офіційних валютних резервів. І, навпаки, зниження дисконтної ставки призводить до відпливу капіталів в інші країни, падіння курсу національної валюти, зменшення активного сальдо платіжного балансу» [28, 47].

Це – загальна схема дисконтної політики. Непрофесійним політикам вона здається дуже простою і привабливою: підвищуй дисконтну ставку і нагромаджуй іноземну валюту. В тому-то й справа, що дисконтна ставка – дзеркало економіки. Вона синтезує в собі всі внутрішні економічні процеси і є їх адекватним відбиттям. Маніпуляція дисконтною ставкою можлива лише на певному рівні економічного розвитку країни і лише в незначних відхиленнях від оптимального рівня.

Наприклад, США досить вдало вибрали час і масштаби маніпулювання дисконтною ставкою. «Кінець 70-х – 80-ті рр. стали періодом докорінної, у повному розумінні якісної, зміни валютно-фінансової ситуації у капіталістичному світі. Найхарактернішою особливістю цієї зміни став масований нетто-приплив капіталів до США, який за

1982–1987 рр. становив близько 550 млрд. дол. Такі суттєві зміни у характері руху капіталів – наслідок диспропорцій, що зросли, нерівномірності у розвитку світового капіталістичного господарства, що в зазначений період проявилось у відносному зміцненні загальноекономічних позицій США, яким вдалося успішно пристосуватися до вимог, що диктуються сучасним етапом НТР, зростаючою економічною взаємозалежністю» [9, 28]. Керівництво Федеральної резервної системи (ФРС) – центрального банку США, з огляду на розкид дисконтних ставок у найрозвинутіших країнах, вдалося до коригування своєї дисконтної ставки. Іноземний капітал, звичайно, пішов туди, де йому створили кращі умови. Цим самим США, за словами Є. Примакова, змусили іноземний капітал фінансувати структурну перебудову своєї економіки, зростаючі дефіцити федерального бюджету і платіжного балансу, колосальний державний борг, військові витрати [9, 28].

Традиційними методами валютної політики є девальвація (зниження) і ревальвація (підвищення) курсу національної валюти щодо іноземних валют або міжнародних валютних одиниць (ЄВРО). Курс валюти визначається не лише станом розрахунків за експортовані товари і послуги, а й масштабами та інтенсивністю руху «прямих» і «портфельних» інвестицій.

Таким чином, існує досить складний валютно-фінансовий механізм опосередкування процесів нагромадження капіталів і їх руху в напрямі структурної перебудови економіки. Ця наука має бути досягнута кожною країною, що стала на шлях демократії, економічного зростання і підвищення добробуту свого народу.

2.1.3. Пріоритетний розвиток наукомісткого сектора виробництва

Друга половина ХХ ст. знаменна тим, що високорозвинуті країни почали змінювати поточно-конвеєрний спосіб виробництва, притаманний індустріальному етапу розвитку суспільства, на автоматизований поточно-конвеєрний, який закладає основи матеріально-технічної бази постіндустріалізму. Можна погодитися з М. Волковим, що процеси структурної трансформації за своїм змістом є не що інше, як зміна технологічних способів виробництва [12, 3]. Але й всередині технологічних способів виробництва існують етапи, які пов'язані з великими структурними зрушеннями в економіці.

Індустріальний уклад проходить три послідовні технологічні способи: машинний, потоково-конвеєрний і автоматизований. Скажімо, у США машинний спосіб виробництва проіснував до 20-х років XX століття; потоково-конвеєрний був панівним у 50–70-х рр.; загальні контури автоматизованого способу виробництва почали виявлятися у 80-х рр. Звичайно, становлення, функціонування і відмирання того чи іншого способу виробництва здійснюється на фоні реального історичного життя, яке охоплює внутрішні і зовнішні фактори розвитку країни. Це певною мірою приховує «чистоту» трансформаційного процесу, але не відміння його об'єктивну логіку.

Остання полягає у тому, що кожен тип технологічного способу виробництва має виявити свій потенціал у повному обсягу, бо інакше продуктивні сили не отримають достатнього простору для свого розвитку, що у свою чергу обмежить реалізацію потенціалу виробничих відносин. У цьому дещо абстрактному формулюванні закладено той реальний факт, що місце тієї чи іншої країни в ієрархії світової цивілізації залежить від того, наскільки повно ця країна реалізувала потенціал своїх продуктивних сил і виробничих відносин.

Найзагальнішими характеристиками розвитку продуктивних сил виступають пропорції між матеріальним і нематеріальним виробництвом, між базовими галузями і наукомістким виробництвом. Для всіх високорозвинутих країн характерними є дві тенденції: 1) збільшення питомої ваги нематеріального виробництва; 2) вищі темпи розвитку наукомісткого виробництва. Щодо цього досить наочним прикладом є економіка США.

Вже на початок 80-х років питома вага нематеріального виробництва в США перевищувала матеріальне виробництво майже вдвічі. Саме це свідчило про те, що в структурі продуктивних сил відбулися якісні зміни: продуктивна модель економіки посилилася обслуговуючими функціями, які у вартісному вираженні перевищили обсяги безпосереднього виробництва. За цими структурними змінами стояв процес народження нового технологічного способу виробництва, що віддавав перевагу наукомісткому виробництву.

За класифікацією Національного наукового фонду США до наукомістких галузей належать ті, в яких витрати на НДДКР у загальному обсягу реалізованої продукції становлять не менше 3,5% і де у сфері НДДКР на кожну тисячу працюючих зайнято 25 і більше вчених і техніків. Наукомістке виробництво поділяється на чотири групи: 1) хімічні галузі і виробництва; 2) машини і обладнання; 3) літальні апарати і відповідна

продукція авіабудівної промисловості; 4) спеціальні й наукові прилади та інструменти [64, 20]. Крім «американської», існують й інші класифікації наукомісткої продукції – «західно-європейська», «об'єднана». Вони дещо відрізняються між собою, але суть залишається незмінною: наукомісткою є та продукція, яка найповнішою мірою уособлює в собі новітні досягнення науково-технічного прогресу і становить, за словами К. Маркса, «уречевлену силу знання».

Особливо динамічним є розвиток аерокосмічної промисловості, виробництва ЕОМ, мікроелектроніки, телезв'язку, лазерної техніки, волоконної оптики тощо.

На ринку наукомісткої продукції вже розпочалася жорстка конкурентна боротьба, насамперед між США і Японією. Слід зважити на те, що суперництво в галузях «високої технології» вже на ранніх стадіях перетворилося з ринкового процесу в об'єкт «високої» політики. Це досить ґрунтовно показав М. Шевченко [53]. Для України, яка ставить за мету знайти свою нішу на світовому ринку в сфері наукомісткого виробництва, дуже важливо знати тонкощі політики «технологічного протекціонізму» США і «стратегії комплексної безпеки» Японії.

До найважливіших видів національного багатства країни належать науково-технічний потенціал (НТПт). Зрозуміло, що в умовах ринку переможе конкурент, який випускає сучасну, наукомістку продукцію.

Провідні країни світу, змінюючи пріоритети, намагаються зайняти позицію лідера в науково-технічній сфері, роблячи ставку на передову техніку і технологію. Адже на новий товар (або технології) потенціальний конкурент з'являється через певний час, протягом якого фірми завойовують і закріплюють свої ніші на ринку, піднімаючи престиж і отримуючи великі вигоди.

Освоєння нового неможливе без аналізу кон'юнктури ринку товару, обсягу наукового потенціалу. Воно вимагає великих капітальних вкладень з високим ступенем ризику. Розвинуті країни для оцінки ефективності досліджень і наукових досягнень, а також зменшення ризику створюють розгалужені мережі консультативно-експертної служби. Підтримання таких служб обходиться, наприклад Великобританії, приблизно в 1% «наукового» бюджету [3].

Методологічну основу оцінки НТПт становить модель структурної побудови його компонентів. На думку зазначених авторів, вона має включати: 1) показники наукової діяльності; 2) системний аналіз цих показників, що сприяє прийняттю рішень для управління фінансами; 3) можливість агрегації і дезагрегації блоків показників і співвіднесення

їх між собою та іншими складовими; 4) динаміку показників, можливості ідентифікації їх за часом і блоками.

Необхідна умова – забезпечення порівняності показників науково-технічної сфери і аналогічних по народному господарству в цілому, галузях, регіонах, а також іншої країни.

У світовій практиці дослідження в галузі методології ведуться у двох напрямках, що стосуються експертизи, оцінки результативності проектів, державних програм і оцінки науково-технічного потенціалу.

Якщо врахувати, що обидва напрями самостійні і незалежні один від одного, то якою б глобальною і перспективною не була програма, що навіть включає найпрогресивніші ідеї, вона буде нездійсненою без урахування можливостей НТПт і реакції на ринок. І. Абдираїмов разом з І. Бабенко розробили модель, яка забезпечує взаємозв'язок оцінки дослідницьких проектів, програм і можливостей НТПт.

Початкові етапи необхідної для цього експертизи не підлягають формалізації, оскільки пов'язані з самооцінкою висунутих науковим співробітником ідей, завдань. Коли останні перетворюються у чітко виражені дослідницькі проекти, починається поетапна офіційна експертиза проектів на рівні лабораторії, відділу і, нарешті, дослідного інституту, але при цьому вона має супроводжуватися оцінкою наукового потенціалу, задіяного для виконання проекту, програми.

У США застосовується безліч способів оцінки державних програм. Найпоширенішими є методи подвійного контролю, одного ступеня (single review), поштовий (mail review), «відсутність аналізу» (no review). Однак вони, на думку зазначених авторів, грішать суб'єктивними підходами експертів, директорів програм.

На практиці форма експертизи, яка часто використовується на етапах відбору і формування програм – думка фахівців. У зв'язку з цим не виключена можливість необ'єктивного аналізу і якісні методи аналізу викликають сумнів через відсутність стандартного контролю. Вони є дорогими і потребують часу для збирання нерідко непорівняної інформації на місцях. На нашу думку, найприйнятнішою є оцінка результативності завершених програм кількісними методами.

Проблема оцінки державних програм виникла в 60-ті рр. у США, 70-ті – в Європі і у 80-ті в Японії, коли з'явилися відомчі й міжнародні наукові програми.

На думку американських фахівців, найдостовірнішою є оцінка на етапі моніторингу, оскільки вона може впливати на управління при реалізації, а не завершенні програми. Оцінка результативності цілісної

програми набагато складніша і багатогранніша, ніж оцінка дослідних робіт, які входять до програми. Трудність полягає у врахуванні взаємозв'язаних факторів, бо зацікавленість виконавців окремих етапів у тому, щоб показати результати в найкращому варіанті протиставляється інтересам ефективного завершення програми в цілому. Отже, існує пряма залежність ефективності державних наукових програм від повноти і достовірності інформації, що надається по кожному розділу.

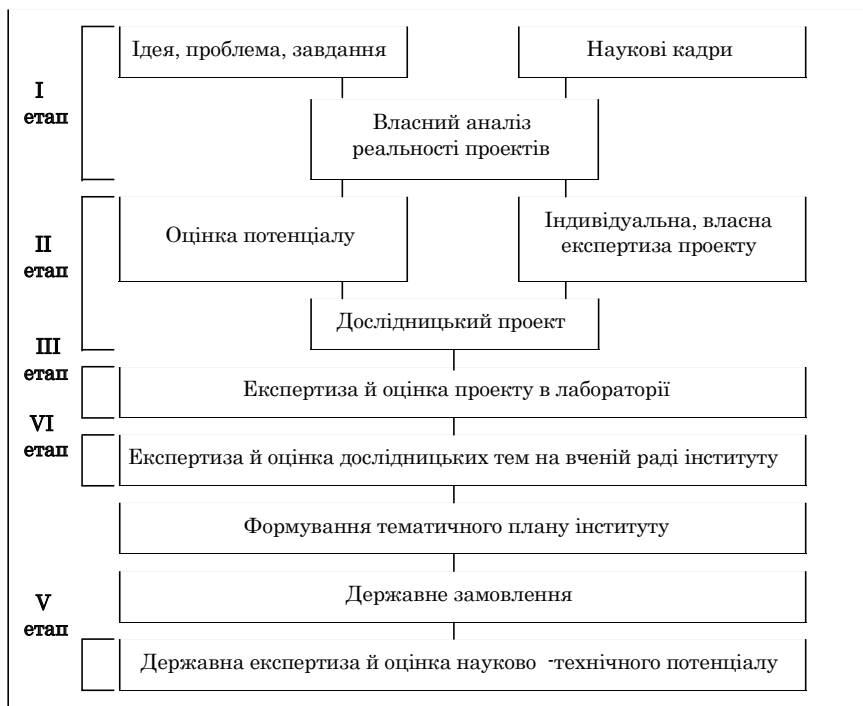


Рис. 2.1. Модель структурної побудови компонентів НТПТ

Сфера досліджень і розробок (ДР) отримує значну за масштабами і різноманітну за формами державну підтримку, включаючи безпосередню участь державних структур розвинутих країн в організації і фінансуванні наукових досліджень.

Необхідність такого регулювання ДР пов'язана з особливостями наукового «виробництва» і його продукції. У їх числі – непередбачуваність економічних результатів наукових досліджень, складність отри-

мання прибутку навіть від комерційно ефективних проектів за існуючих систем захисту авторських прав. Але головне полягає в тому, що ринок не здатний забезпечити адекватне вкладення ресурсів у науку – так званий «провал ринку» (market failure).

Аргумент, що ринок у принципі не може гарантувати оптимальний або соціально прийнятний рівень наукових витрат, в останні 40 років є головним при обґрунтуванні необхідності державного регулювання сфери наукових ДР. Мета державної науково-технічної політики – розробка і реалізація заходів для компенсації «ринкового провалу», зменшення ризику, пов'язаного з проведенням ДР та іншими фактами інноваційного процесу [19].

На практиці реалізуються три основні схеми подолання зазначеної «слабості» ринкового механізму.

1) Пряма участь держави у виробництві знань шляхом організації великих лабораторій, що перебувають на бюджетному фінансуванні і безоплатно надають отримані результати широкому колу потенціальних користувачів. Звичайно такі лабораторії зайняті розв'язанням проблем оборони, енергетики, охорони здоров'я, сільського господарства. Різновидом такої форми участі можна вважати фінансування державою ДР у лабораторіях або наукових центрах приватного сектора у разі виконання ними державного замовлення (як правило, на виробництво систем озброєння або космічної техніки).

2) Надання безоплатних субсидій на проведення фундаментальних наукових досліджень ученим, які перебувають поза державними лабораторіями (в основному в університетах). Умовою отримання субсидій є повна звітність про хід досліджень, відкрита публікація отриманих результатів, тобто відмова від особливих прав на отримане знання.

3) Надання податкових пільг або субсидій приватному бізнесу, що вкладає кошти у ДР.

У перших двох випадках обсяг і структура витрат на ДР є безпосереднім результатом державної політики, в третьому – економічна відповідальність за розвиток ДР, їх масштаби і пріоритети повністю лежить на компаніях приватного сектору і держава прямо не претендує на ці результати.

Бюджетне фінансування

Використання коштів державного бюджету – головний фінансовий інструмент науково-технічної політики розвинутих країн. Держава бере

на себе від 1/5 до половини національних наукових витрат (див. табл. 2.2), при цьому для фундаментальних досліджень даний показник є значно вищим – від половини до 2/3. За рахунок держбюджету практично повністю фінансується фундаментальна наука в університетах, дослідження оборонного характеру в держлабораторіях і за контрактами у приватному секторі, а також створення найскладніших і дорогих експериментальних установок «великої науки» (прискорювачі, телескопи, космічні станції тощо).

Таблиця 2.2. Питома вага держави у фінансуванні й виконанні загальнонаціональних ДР, % [63, 156–157]

Країна	Фінансування	Виконання
США	47,1	10,0
Японія	19,6	10,0
Німеччина	37,1	15,2
Франція	45,7	20,2
Великобританія	52,1	13,8
Італія	49,9	21,5
Канада	42,6	18,1

Частка витрат на науку в загальній сумі бюджетних видатків за останні 20 років досить стабільна: 6–7% у США, 4–5% у Франції, Німеччині, Великобританії, Італії, 3–3,5% в Японії.

Фінансування оборонних ДР поглинає більшу частину державних наукових бюджетів США (55,3% в 1994 р.), Великобританії (44,5%), Франції (33,5%). Фундаментальні дослідження необоронного характеру стоять на першому місці в Японії (51,2%), Німеччині (51,4%), Канаді (35%) та Італії (46,4%) [19].

Основними отримувачами бюджетних коштів можуть бути не тільки державні лабораторії або університети, що є характерним для Японії, Німеччини, Канади, але і компанії приватного сектора, як це має місце у США (див. табл. 2.3). Зниження частки приватного сектора в бюджетному фінансуванні ДР після 1985 р. (коли вона досягла 48,6%) пов'язано з деяким скороченням масштабів оборонного замовлення промисловості після згортання програми СОІ.

У рівні державної підтримки приватного сектору США існують великі галузеві відмінності. У аерокосмічній промисловості 3/4 наукових витрат забезпечується федеральним бюджетом і лише 1/4 – за рахунок власних коштів компанії галузі. Водночас в інших галузях – автомобілебудуванні, хімічній і нафтопереробній, фармацевтичній, харчовій – це

співвідношення має принципово інший характер, і частка самофінансування НДДКР становить 95–100%.

Таблиця 2.3. Структура бюджетного фінансування наукових досліджень у США [63, 104, 107]

	1975 р.		1995 р.	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Федеральний науковий бюджет, усього	18,1	100,0	60,7	100,0
з нього надійшло в лабораторії:				
федерального уряду	5,4	29,9	16,7	27,5
приватного сектору	8,6	47,5	22,1	36,4
університетів	2,3	12,7	13,0	21,5
федерально-університетських центрів	1,0	5,5	5,3	8,7
інших неприбуткових організацій	0,8	4,4	3,6	5,9

У Японії приватний сектор практично не отримує прямої державної підтримки. Частка бюджетного фінансування в загальному обсягу галузевих НДДКР становить тут усього 1,2% (в США – 34%, Франції – 22,4%, Великобританії – 16,5%). Головна причина – низька частка оборонного компонента в японській економіці в цілому і в ДР зокрема. Безпосередньо з бюджету фінансуються ДР в університетах і деяких державних компаніях. Приватний сектор отримує підтримку переважно у вигляді податкових пільг.

Організаційні механізми

Взаємодія приватного і державного секторів ДР, перелив коштів з бюджету в корпорації забезпечено рядом організаційних механізмів, у розробці й реалізації яких беруть участь законодавча і виконавча гілки влади, апарати міністерств, агентств і спеціальних відомств. Основний інструмент розміщення держзамовлення на науково-дослідні роботи, що є звичайно складовою частиною федеральних програм, – контракти і проекти. Обидва ці інструменти в США, наприклад, є частиною федеральної контрактної системи (ФКС), яка забезпечує розміщення будь-яких федеральних замовлень та управління ними.

Функціонування ФКС зачіпає всі рівні федерального уряду, починаючи від президента, Конгресу та федеральних міністерств і закінчуючи регіональними і штатними підрозділами цих органів влади, а також представниками держави на фірмах – виконавцях замовлень.

ФКС створює стійку систему економічних, фінансових і господарських взаємовідносин між державою в особі міністерств і відомств та приватнопідприємницьким сектором в особі десятків і сотень тисяч фірм, що працюють на державу. ФКС характеризується суворим правовим регулюванням, здійснюваним на основі Конституції, федеральних законів, виконавчих наказів президента, інструкцій і адміністративних розпоряджень відомств.

За деякими оцінками, державні закупівлі регламентуються приблизно 4 тис. різних положень, актів, інструкцій. Кожний контракт – найдокладніший правовий документ із зазначенням термінів, обсягів і методів фінансування, параметрів замовленого виробу або послуги, вимог до їх якості. Отримання компанією контракту є, як правило, результатом перемоги в конкурентній боротьбі, хід якої дає можливість відомству, яке контролює отримати і порівняти всю необхідну інформацію про потенціал фірм-конкурентів.

Основна форма надання бюджетних коштів університетам – система безоплатних субсидій, грантів під дослідницький проект. Гранти розглядаються як одна з найефективніших форм фінансування фундаментальної науки. Вони передбачають:

- наукову оцінку кожного проекту, що забезпечує суворий контроль за використанням державних коштів;
- конкуренцію вчених на національному рівні, вільну від обмежень місцевого характеру;
- однаковість критеріїв відбору і фінансування;
- національне визнання заслуг кожного вченого, важливе для наукового зростання.

Достатня простота отримання коштів для молодих учених забезпечує широкі можливості субсидування принципово нової тематики. Гнучкість грантової системи полягає і в тому, що низькопріоритетні або такі, що не дали віддачі напрями, порівняно легко і оперативно можуть бути закриті. Дотримання суворих інструкцій щодо витрати субсидій, розроблених відповідним державним відомством (у США – Головним контрольно-фінансовим управлінням), розвиває навички фінансової відповідальності керівників проектів – професорів, викладачів, наукових співробітників.

Система державних контрактів та індивідуальних субсидій доповнюється адміністративно-відомчим механізмом розподілу коштів, які асигнуються адресно тим або іншим установам (переважно державним лабораторіям або центрам). У цьому випадку кошти надаються залежно

від штатного розпису і потреб організації в обладнанні та сторонніх послугах (така форма фінансування переважала в СРСР). Ця форма бюджетного фінансування рідко зустрічається в чистому вигляді. Як правило, державні лабораторії, крім інституційної підтримки, отримують кошти для роботи за програмами або проектами від відповідних міністерств, а також певну кількість індивідуальних грантів.

Перерозподіл наукового бюджету на користь малих інноваційних компаній

Підвищення ефективності використання бюджетних коштів йде у різних напрямках. Одним з них, популярним у багатьох розвинутих країнах, є перерозподіл наукового бюджету на користь малих інноваційних компаній. Концентрація бюджетних коштів в обмеженому колі великих корпорацій, що історично склалася, розглядається як фактор гальмування НТП.

Вважається доведеним, що найефективнішим у плані створення нових продуктів і технологій, винаходів і патентів з розрахунку на одиницю витрат на ДР є дрібний наукомісткий бізнес. Однак мале інноваційне підприємництво – дуже ризикована сфера з традиційно високим рівнем банкрутства і хронічною нестачею коштів. За цих умов допомога держави в багатьох випадках є єдиним джерелом виживання малих інноваційних компаній.

У США 1982 р. почала здійснюватися програма підтримки інноваційних досліджень малого бізнесу (Small Business Innovation Research – SBIR), відповідно до якої 11 федеральних відомств, що фінансують науку, повинні були цільовим порядком фінансувати SBIR в обсягу 0,2% свого наукового бюджету. 1989 р. цей «податок» зріс до 1,25% і з 1992 р. щорічно збільшувався. З 1 жовтня 1996 р. його ставка піднялася з 2 до 2,5%. У результаті скромна 50-мільйонна програма 1983 р. виросла в бюджеті 1997 р. до 1 млрд. дол. Оскільки це сталося на фоні скорочення більшості інших статей наукового бюджету, програма SBIR привернула пильну увагу політиків, наукової громадськості та економістів-аналітиків [19].

Опубліковано результати порівняльного дослідження 513 компаній, що отримали гранти SBIR, 185 компаній, чиї заявки були відхилені, і 79 компаній, що відповідали вимогам програми, але не подавали заявки. Розрахунки за 1990–1992 рр. показали, що чим більше грантів

SBIR отримує компанія, тим менше зростають її власні затрати на наукові дослідження. У наявності, таким чином, класичний ефект витиснення приватних витрат державними. А мета програми була протилежною – підтримати невелику компанію з тим, щоб вона нарощувала власні витрати на НДДКР.

Суперечливі результати дав і аналіз грантів SBIR у Національних інститутах охорони здоров'я (НІОЗ). Деякі фахівці НІОЗ вважають, що гранти для цієї програми отримати значно легше, ніж по основній програмі присудження персональних грантів дослідникам університетів, госпіталів і клінік. Роздавання таких грантів, вважають вони, знижує традиційно високий рівень досліджень, які ведуться в системі НІОЗ, підриває їх престиж і репутацію.

Дебати з цієї наукової програми внесуть неминучі коригування в роботу цього державного механізму.

Податкове стимулювання

Цей вид державної підтримки ДР використовується відносно недавно. Вперше 1966 р. податкові знижки було надано японським компаніям. У США їх ввели 1981 р. У 80-ті – на початку 90-х років податкові привілеї, що стимулюють організацію і фінансування власних науково-дослідних підрозділів, отримують компанії більшості розвинутих і нових індустріальних країн.

Податкове стимулювання ДР в ринковій економіці має ряд переваг порівняно з бюджетними субсидіями, оскільки воно:

- зберігає автономність приватного сектору і його економічну відповідальність за вибір напрямів ДР та їх реалізацію;
- не створює ринку знань і нововведень, далеко не завжди економічно доцільних, який штучно підтримується державою;
- вимагає меншої бюрократичної роботи на всіх рівнях державної влади, не прив'язане до щорічного бюджетного процесу з необхідністю затвердження асигнувань, погодження інтересів різних відомств і прийняття законодавчих рішень;
- заохочує компанії різних галузей на основі рівного принципу досягнutoї ефективності, яка відповідає цілям і компанії, і економіки в цілому;
- має психологічні переваги як з точки зору отримання пільг самими компаніями в результаті їх власних зусиль, так і з політичної точки зору (звичайно податкові пільги загального характеру викликають менший суспільний опір, ніж субсидії вибраним компаніям).

Існують два основних види податкових знижок (tax credit) – об'ємний і прирісний. Об'ємний принцип дії знижки дає пільгу пропорційно розмірам витрат. У цьому випадку при встановленій законом знижці, наприклад, у 25%, компанія отримає можливість відняти із загальної суми оподаткованого прибутку 25 дол. з кожних 100 дол., затрачених на ДР. Найвищу ставку цієї знижки використовують Австралія (150%) і Сінгапур (200%). У Нідерландах об'ємну знижку застосовують не до всіх затрат на ДР, а тільки до трудового компонента, тобто до суми заробітної плати вчених та інженерів, зайнятих у цій сфері.

Прирісна знижка визначається виходячи з досягнутого компанією збільшення затрат на ДР порівняно з рівнем базового року або середнього за певний період. У цьому випадку при ставці знижки в розмірі 25% сума податкових платежів компанії буде зменшена на 25 дол. з кожних 100 дол. приросту затрат на ДР в даному році. Максимальна прирісна ставка – 50% – має місце у Франції. У Канаді, США, Японії і на Тайвані вона становить 20% [19].

Деякі країни використовують одночасно обидва принципи, але щодо різних видів витрат. Так, у США загальна прирісна знижка доповнена об'ємною в розмірі 20% для затрат приватного сектора на фінансування фундаментальних досліджень.

Існує і практика встановлення найвищого рівня розміру списання податків по знижках на ДР. У Японії і Південній Кореї він не повинен перевищувати 10% суми корпоративного податку (для малих і середніх японських компаній – 15%). У Канаді, Іспанії і на Тайвані цей рівень істотно вищий – відповідно, 75%, 35% і 50%. В Австралії, Франції, Італії та Нідерландах встановлено вартісну межу податкової знижки. У США використовується оригінальний підхід – компанія не може подвоювати витрати на ДР протягом року і середня наукомісткість (відношення витрат на ДР до вартості продажу) не може перевищувати 16%. Ці обмеження мають принаймні дві взаємозв'язані причини: вони мають не допустити різких коливань у сумах податкових платежів приватного сектора і виключити можливість маніпуляції з корпоративною звітністю для отримання невиправдано високих пільг [19].

Фахівці більшості країн, де було введено податкові пільги, сходяться на позитивній оцінці їх результатів, оскільки вони в основному забезпечують досягнення цілей, заради яких вводилися. Непряме підтвердження цьому – продовження дії пільг, що вводилися звичайно як тимчасово діючі заходи.

Порівняти масштаби і значення податкових пільг у розвитку сфери ДР різних країн досить складно через великі розбіжності в податкових системах і структурах фінансування. За наявними оцінками, коефіцієнт покриття витрат на ДР податковою пільгою в більшості країн дуже малий. У США, Японії, Італії і Данії він становить менше 1%, у Франції і Нідерландах – 4–6%, і лише в Австралії і Канаді досягає значно більшої величини (відповідно, 11% і 19% у 1991 р.) [19].

Якщо ж порівнювати цю пільгу з обсягом державного фінансування, вийде дещо інша картина. Так, у Японії сума пільг досягає 2/3 бюджетного фінансування, в Нідерландах і Канаді – майже дорівнює йому, а в Австралії – перевищує в 4 рази. Це свідчить про те, що високі і діючі тривалий час податкові пільги стають не просто стимулом до інноваційної діяльності приватного сектора, а важливою складовою наукової політики. У країнах з традиційно низьким рівнем бюджетного фінансування податкові пільги можуть забезпечувати фінансові потоки у сферу ДР, що перевищують бюджетні асигнування.

Таким чином, короткий порівняльний аналіз фінансових механізмів науково-технічної політики країн Заходу не дозволяє зробити однозначних висновків про те, практика якої з них є найефективнішою. Кожна держава, використовуючи набір інструментів, розв'язує свої, нерідко унікальні завдання, спектр яких дуже широкий – від зміцнення оборонної могутності країни до підвищення конкурентоспроможності окремих галузей. Загальним же є пошук раціонального поєднання бюджетних субсидій і податкових пільг.

2.2. Трансформація ВПК і її вплив на структурну перебудову

2.2.1. Діалектика воєнного і цивільного секторів економіки

Коріння дуже багатьох економічних і соціальних суперечностей полягає в тому, що визначальною структурою сучасної економіки є її поділ на воєнний і цивільний сектори. Економіка, в якій воєнний сектор переважає над цивільним, називається мілітаризованою. Головна вада колишнього СРСР полягала в тому, що він зробив мілітаризацію наріжним каменем своєї зовнішньої та внутрішньої доктрини, що і

визначило його історичну долю. Військова сила – далеко не всемогутня, але вона реально існує і її не можна недооцінювати при розробці стратегічного курсу держави.

Понад 50 років, що минули після закінчення Другої світової війни, людство жило за принципами, філософською і юридичною основою яких були Ялтинські і Потсдамські домовленості.

Післявоєнна міжнародна система, зрозуміло, не була ідеальною, їй були властиві недоліки, які скрупульозно «розписані» її критиками. При цьому, однак, будь-який об'єктивний аналітик не заперечуватиме наявності у Ялтинсько-Потсдамської системи «сильних сторін».

Аж ніяк не випадково, а якраз закономірно те, що однією з центральних ланок цієї системи була Організація Об'єднаних Націй – найдемократичніша організація в історії міжнародних відносин, що налічує не одне тисячоліття. Вона і до цього дня залишається унікальним, безцінним творінням політико-дипломатичного компромісу. У прийнятому в переможному 1945 р. Статуті ООН зафіксовані базові принципи цивілізованих відносин між державами, визначено, з яких позицій міжнародне співтовариство повинно підходити до оцінки тих чи інших ситуацій у світі, що викликають його неспокій, як на них реагувати, залишаючись у межах міжнародного правого поля. Не буде перебільшенням сказати, що Статут ООН, який визнаний усіма 185 державами-членами цієї організації і має в міжнародних справах найвищу юридичну силу, є своєрідним «становим хребтом» сучасних міжнародних відносин, по суті, їх конституцією.

Ялтинсько-Потсдамська система, побудована на балансі сил та інтересів у світі, що склався після Другої світової війни, пройшла найжорсткішу, всебічну перевірку на міцність у період «холодної війни» і повністю її витримала.

Перші тріщини в Ялтинсько-Потсдамському світоустрої з'явилися вже в середині 80-х років, коли під гаслом «нового мислення» почався кардинальний перегляд основ радянської зовнішньої політики. Поступово ці «тріщини» поглиблювалися, ставлячи під загрозу міцність всієї післявоєнної конструкції.

Зі скасуванням Організації Варшавського Договору (ОВД) Радянський Союз втратив систему союзницьких відносин з сусідніми східно- і центральноєвропейськими державами, що склалася після війни. Потім розпався і він сам як могутня держава. Сталося самознищення одного з двох світових «центрів сили», внаслідок чого «біполярна» модель у колишньому розумінні перестала існувати.

Як відомо, Північноатлантичний альянс був створений 1949 р. 1952 р. до НАТО вступили Туреччина і Греція, 1955 р. – ФРН, 1982 р. – Іспанія. 1999 р. НАТО поповнилася першими трьома «ластівками нової хвилі» (Угорщиною, Польщею і Чехією), і тепер «зона альянсу» безпосередньо межує з кордоном України.

Розширення НАТО на Схід тільки починається, і можна лише здогадуватися, якою буде конфігурація цього блоку, скажімо, років через десять-двадцять. Принаймні, можливість того, що чисельність НАТО у середньостроковій перспективі становитиме 25–30 країн, є цілком реальною.

Система міжнародних відносин, що складається на порозі XXI ст., починає, по суті, нагадувати щось подібне тому, що було у часи Римської імперії, з тією лише різницею, що місце «вічного міста» намагається зайняти Вашингтон. Знову дедалі виразніше чується гасло: «хто не з нами – той проти нас», яке, здавалося б, кануло в Лету. Зазначимо при цьому, що ніхто не заперечує права США йти своїм шляхом розвитку, товаришувати з тими, з ким вони хочуть. Те ж саме можуть робити й ті країни, які в усьому орієнтуються на Вашингтон. Але ніхто не може позбавляти решту країн права на пошук власного шляху розвитку. Головне, щоб усі грали за одними правилами, щоб у міжнародних відносинах не було «подвійних стандартів», коли одним можна все, а іншим – тільки те, що їм дозволять.

Военний сектор, з цілком зрозумілих причин, має надзвичайно бідну офіційну статистику. Це ускладнює аналіз однієї з визначальних пропорцій національної економіки, яка виражає співвідношення воєнного і цивільного секторів. Втім деякі основні тенденції чітко проглядаються.

Як відомо, в 90-ті рр. почався поворот від багаторічної нестримної гонки озброєнь і воєнно-економічного протиборства двох світових систем до поступового згорання і реформування військової могутності, конверсії воєнного виробництва. Це аж ніяк не означає ліквідацію воєнного сектору господарства, оскільки жодна з великих держав не відмовляється від підтримки власної військової могутності як інструмента забезпечення національної безпеки.

У західних країнах при скороченні воєнного сектору використовуються такі методи, в результаті яких відбуваються його модернізація і посилення. Серед них: 1) встановлення пріоритетів у воєнно-економічній діяльності; 2) її перебудова і адаптація до нових геополітичних, воєнно-політичних, економічних і науково-технічних умов, серйозні

заходи щодо підвищення ефективності; 3) радикально змінюється організаційна структура, посилюються взаємодія та інтеграція воєнного і цивільного секторів господарства.

В цілому у провідних західних країнах відбувається формування нової моделі економічного забезпечення воєнного будівництва.

Згортання воєнної економіки в пострадянських державах відбувалося набагато швидшими темпами, ніж у західних країнах. Це зумовлено передусім тим, що вони успадкували від Радянського Союзу величезний воєнний сектор господарства і вкрай мілітаризовану економіку. Однак непродумані методи демілітаризації економіки, різке скорочення державних оборонних замовлень, неефективні методи конверсії та ряд інших причин викликали розлад функціонування всього оборонно-промислового комплексу, породили масу надто складних виробничих і соціальних проблем. У результаті випуск продукції оборонної промисловості різко скоротився [50, 55]. Протягом ряду років потреби армії і в Україні, і в Росії забезпечуються значною мірою за рахунок використання запасів озброєння і матеріально-технічних засобів, нагромаджених ще у часи Союзу. Іншими словами, по суті відбувається проїдання створеної раніше воєнно-економічної могутності.

Найбільш повне уявлення про масштаби і динаміку воєнно-економічної діяльності держав дають їх воєнні бюджети. Після закінчення «холодної війни» спостерігається тенденція до їх зменшення в багатьох державах, передусім – у країнах НАТО і колишньої Організації Варшавського Договору. В результаті сукупні світові воєнні витрати з 1987 р., коли вони досягли найвищого рівня, скоротилися на 40% і 1996 р. становили 811 млрд. дол. [50].

У 90-ті рр. у воєнних секторах економіки розвинутих країн світу швидкими темпами відбувалися глибокі зміни, які значною мірою визначали роль і місце цих секторів у загальноекономічному розвитку. Змінюється характер взаємозв'язків між воєнним сектором і цивільною економікою (зближення воєнних і цивільних виробництв), між воєнним сектором і збройними силами (реформування закупівельних систем і методів), набувають нові якості міждержавні воєнно-економічні відносини (глобалізація воєнно-економічної діяльності).

На ці різноманітні, але тісно пов'язані процеси впливають як особливості нинішнього загальноекономічного і науково-технічного розвитку, так і такі більш конкретні причини, як скорочення оборонних бюджетів, у тому числі – асигнувань на закупівлі військової продукції, що веде до звуження національних ринків, посилення конкуренції,

триваючого зростання вартості нових озброєнь та інших тенденцій сучасного військово-економічного розвитку.

Перебудова військових секторів економіки у провідних країнах супроводжувалася згортанням військового виробництва, зменшенням кількості нових військово-технічних програм. За оцінками Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень, чисельність безпосередньо зайнятих в оборонній промисловості всіх країн світу, яка 1987 р. досягла максимальної величини в 17,5 млн. чол., до 1995 р. скоротилася до 11,1 млн. чол.

За даними щотижневика «Діфенс ньюс», 1996 р. загальний обсяг військових продажів 100 найбільших у світі компаній – виробників військової продукції перевищив 150 млрд. дол., при цьому на частку перших 10 компаній припадало 70,6 млрд. дол., або майже 47% загального обсягу військових продажів [50].

Сполучені Штати. Реструктуризація оборонної промисловості, що відбувається, включає скорочення кількості військових постачальників, зниження чисельності зайнятих, закриття підприємств, зменшення розмірів заводів, удосконалення організаційних структур, перехід до більш ефективних технологічних процесів тощо. За оцінками американських експертів, з приблизно 120 тис. компаній, що виконували замовлення міністерства оборони в роки «холодної війни», до середини 90-х років залишилося близько чверті. Решта здебільшого середні та дрібні поставщики, або пішли з військового підприємництва, або повністю припинили існування.

Великі виробники військової продукції, як правило, не покидають військовий бізнес. Однак за нинішніх умов вони змушені проводити радикальні структурні зміни й активно включатися у міжфірмову перебудову, яка полягає у встановленні різних видів партнерств – від тимчасових об'єднань для отримання окремих контрактів до створення спільних підприємств.

Головним напрямом міжфірмової перебудови в 90-ті рр. стали злиття і поглинання, які для багатьох військових корпорацій стали ледве чи не єдиним засобом виживання. За даними журналу «Форчун», тільки 1996 р. в США було зареєстровано понад 10 тис. злиттів і поглинань з сумарною вартістю операцій у 660 млрд. дол. Це дозволяє військовим підприємствам придбати вже налагоджені виробництва разом з навченим персоналом і укладеними контрактами.

В результаті 1992–1997 рр. виникли три вискоєфективні гігантські військово-промислові компанії: «Локхид-Мартин» (з «Нортроп-Грумман»)

з обсягом військових продажів у 21 млрд. дол., «Боїнг» (з «Макдоннелл-Дуглас») – 16 млрд. і «Рейтеон» – 13 млрд. дол.

Зайнятість в аерокосмічній і оборонній промисловості США з 1991 по 1996 рр. скоротилася з 1 214 тис. чол. до 792 тис., але 1997 р. вона збільшилася до 869 тис.

У ході реструктуризації оборонної промисловості ліквідуються надмірні виробничі потужності. За оцінками, на сьогодні оборонні підприємства завантажені приблизно на 60% порівняно з 83% для промисловості в цілому. Однак в умовах різкого скорочення військових замовлень та інтенсивної перебудови оборонна промисловість США функціонує досить ефективно. Сумарні річні військові продажі 10 найбільших оборонних підприємств 1996 р. становили 59,4 млрд. дол., а їх чистий прибуток – 6,4 млрд. дол.

Перспективи для оборонної промисловості, особливо – для авіаційно-космічного сектору, є досить сприятливими. Міністерство оборони планує в найближчі 15 років закупити понад 3700 сучасних бойових літаків на загальну суму приблизно в 150 млрд. дол. На закупівлі озброєння і військової техніки для сухопутних військ (артилерійських систем, вертольотів і тощо) нині йде близько 10% коштів, що виділяються на 20 великих військово-технічних програм. У більш складному становищі перебуває кораблебудування, виробничі потужності якого вдвічі перевершують нинішні потреби [50, 59].

Західна Європа. Великі країни цього регіону (Франція, Великобританія, Німеччина, Італія) мають розвинуту оборонну промисловість, але через обмеженість своїх внутрішніх військових ринків вони не можуть самостійно реалізувати великі військово-технічні програми і вимушені вдаватися до різних форм об'єднань – від міждержавної підприємчої кооперації до створення спільних компаній і міжнародних консорціумів (наприклад, консорціум з розробки і виробництва винищувача «Єпрофайтер-2000») і далі до спроб сформуванню єдиного західноєвропейського ринку військової продукції. Однак прагнення кожної з держав зберегти власну військово-промислову базу створює серйозні перешкоди для консолідації в цій сфері.

У грудні 1997 р. лідери Великобританії, Франції і Німеччини (на ці країни припадає близько 80% військового виробництва Західної Європи) виступили з спільною заявою, в якій закликали західноєвропейські компанії до докорінної перебудови авіаційної і оборонної галузі. Мета – створити досить великий ринок, здатний забезпечити нормальне функціонування реструктуризованої промисловості, яка зможе

конкурувати з американськими виробниками. У квітні 1997 р. була створена Західноєвропейська організація з озброєння, яка об'єднала 13 держав, для розробки єдиних військових вимог і управління спільними науково-дослідними і технологічними програмами. Існує також організація з співробітництва у галузі озброєнь (ОККАР), до якої входять Німеччина, Франція, Італія і Великобританія. Надалі передбачається об'єднати обидві ці організації [50, 59].

Японія. Оборонна промисловість Японії – найбільш високотехнологічна в Азії, що зумовлено, передусім, високим рівнем загального промислового розвитку. На закупівлі озброєння і військової техніки Японія щороку витрачає близько 7 млрд. дол., причому майже 90% цієї суми йде вітчизняним постачальникам. Затрати на військові НДДКР з 1986 по 1996 рр. зросли вдвічі й досягли 1,3 млрд. дол. [50, 59].

Відмітна особливість Японії полягає в тому, що військову продукцію в країні виробляють не спеціалізовані військово-промислові фірми, а великі промислові конгломерати. У найбільшого не тільки в Японії, а й в Азії виробника військової продукції – «Міцубісі хеві індастріз» – частка військової продукції в загальному обсягу виробництва складає близько 10%.

Інша особливість, як правильно зазначають Р. Фарамазян і В. Борисов, – порівняльна ізольованість японської оборонної промисловості від світових військових ринків. З 1967 р. в Японії діє заборона на експорт військової техніки. Це здорожчує вітчизняне виробництво, а також перешкоджає участі японських фірм у міжнародних військово-технічних програмах.

Китай. На початку 90-х років КНР здійснила чергову реорганізацію системи управління військово-економічною діяльністю. Центральне місце посів державний комітет у справах оборонної науки, техніки і промисловості, а майже всі галузеві міністерства військового профілю (за винятком міністерства електронної промисловості) перетворені на генеральні компанії. Генеральна компанія є господарською організацією, наділеною статусом юридичної особи. Вона здійснює НДДКР, виробництво і комерційну діяльність, обслуговує як оборонні, так і цивільні потреби. Генеральна компанія включає кілька груп, розкиданих по всій країні; до кожної групи входить ряд підприємств, які, у свою чергу, можуть мати кілька заводів, що випускають певну продукцію. Так, наприклад, генеральній компанії авіаційної промисловості належить 15 виробничих підприємств з 560 тис. зайнятих і 40 науково-дослідних інститутів з персоналом понад 100 тис. чол. [50, 59].

За західними оцінками, в останні роки оборонна промисловість КНР налічує приблизно 1000 підприємств з кількістю зайнятих близько 3 млн. чол. Вона здатна випускати практично всі види зброї, в тому числі стратегічні ракети з ядерними боеголовками, що розділяються, і високоточні балістичні ракети.

У КНР здійснюється одночасно кілька процесів – поступове скорочення випуску застарілих видів озброєнь, конверсія оборонного виробництва, розробка і виробництво сучасних видів зброї, а також закупівля за кордоном новітніх озброєнь і технологій. Оборонна промисловість країни має величезний потенціал розвитку і в довгостроковій перспективі (20–30 років) цілком здатна вийти на одне з перших місць у світі.

Росія. Після розвалу СРСР Росії дісталася близько 80% його воєнно-економічного потенціалу. Від самого початку було ясно, що зберігати в колишньому вигляді гігантський оборонно-промисловий комплекс, що створювався протягом десятиріч, не тільки не треба у зв'язку з іншою воєнно-політичною ситуацією у світі, але й неможливо з економічних причин.

Було зруйновано колишню систему управління воєнною економікою, але нова, адекватна сучасним умовам система все ще перебуває у стадії становлення. Функції управління воєнною економікою послідовно виконували Роскомоборон-пром, Держкомоборонпром, Міністерство оборонної промисловості, а з 1997 р. – Міністерство економіки. Спроби перебудови оборонно-промислового комплексу мали безсистемний характер і не могли бути успішними вже тому, що робилися за відсутності концепції воєнного будівництва.

За умов затяжної економічної кризи оборонна промисловість опинилася в особливо скрутному становищі, оскільки держава – її єдиний замовник – відмовилася фінансувати повною мірою як державне оборонне замовлення, так і конверсійні програми. За даними Міністерства економіки Росії, за 1992–1996 рр. воєнне виробництво в Росії скоротилося майже в 6 разів, а випуск цивільної продукції оборонними підприємствами – в 3 рази. За іншими оцінками, спад воєнного виробництва за цей період був набагато більшим (до 11 разів).

За оцінками експертів, в Росії практично припинений серійний випуск складних зразків озброєння і військової техніки і зберігається лише дороге виробництво одиничних виробів такого роду. Зруйновано багато коопераційних зв'язків, втрачено сотні важливих технологій, припинено випуск багатьох видів військової продукції. На 1 листопада

1997 р., за даними Міністерства економіки, до складу оборонної промисловості (без підприємств Міністерства атомної промисловості) входило понад 1700 підприємств та організацій восьми воєнноорієнтованих галузей, із загальною кількістю зайнятих близько 2 млн. чол. [50, 60].

В цілому, в 90-ті рр. воєнна економіка провідних країн світу пристосовувалася до нової світової воєнно-політичної та воєнно-економічної ситуації. Зміни, що відбуваються, спрямовані на підвищення ефективності функціонування воєнної економіки, створення науково-технічного і виробничого потенціалу для випуску нових поколінь озброєнь і військової техніки, на зниження загального тягаря оборонних витрат. Ці тенденції, ймовірно, збережуться і в найближчі роки.

2.2.2. Вплив військових видатків на економічне зростання

Сьогодні у світі значна частина економічного потенціалу спрямована на виготовлення озброєння і військової техніки (ОВТ), а також різної цивільної продукції, що поглинається воєнно-промисловим комплексом. Деякі експерти вважають, що ВПК контролює до 40% валового національного продукту. Отже, зміни, які відбуваються у ВПК, можуть безпосередньо впливати на стан і тенденції розвитку національних економік, на формування стратегічних напрямів структурної перебудови.

Закінчення періоду конфронтації між Сходом і Заходом мало величезне позитивне значення. Разом з тим з'явилися нові складні проблеми: по-перше, форми і методи конверсії; по-друге, механізм контролю за непоширенням ядерної зброї; по-третє, регулювання світового ринку щодо продажу звичайного озброєння; по-четверте, пошук нової системи безпеки людства. Інакше кажучи, світовий розвиток зіткнувся з такою ситуацією, коли певний потенціал національних економік, пов'язаний з ВПК, мав підлягати міжнародному контролю і регулюванню. Це почало вносити певні корективи і в національні концепції структурної перебудови.

Світові військові видатки були максимальними в 1986–1987 рр. коли вони досягали майже 1000 млрд. дол. Лівова частка цих витрат припадала на США і колишній СРСР, приблизно по 30% на кожного. Частка НАТО у світових видатках становила 45%. Остання розподілялася таким чином: 60% належало США, по 8% припадало на Англію,

Францію і Німеччину, частка всіх інших натовських країн становила 15% [17, 199].

Як бачимо, чітко простежується тенденція: починаючи з 1987 р. військові видатки країн НАТО невпинно скорочуються. Характерним є і те, що європейські країни, крім Франції, значно поступаються США в рівні милітаризації своєї економіки. Питома вага витрат на оборону в загальних витратах держави, за даними Світового банку, в 1995 р. становила: в США 18,1%, Австрії – 3,7%, Японії – 4,1%, Швеції – 5,6%, Російській Федерації – 16,4%, Індії – 14,5%, Китаї – 12,4%. Найвища питома вага витрат на оборону була у зазначеному році в Об'єднаних Арабських Еміратах – 37,1% [39, 276–277].

Зважаючи на те, що утримання армії і флоту у військових цілях потребує значних коштів, багато країн, які мають ВПК, дедалі більше вдаються до продажу озброєнь та військової техніки. Безперечно, що торгівля зброєю несумісна з ідеологією гуманізму. Але попит є попит, і коли він є, то має бути і пропозиція. Ринкова економіка не робить винятку для ВПК.

За даними Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем миру (SIPRI), за 1987–1991 рр. на світовому ринку було продано ОВТ на суму 176,993 млрд. дол., за 1992–1996 рр. – 119,273 млрд. дол. [65]. Якщо врахувати, що 1987 р. було продано ОВТ на 44,185 млрд. дол., а 1996 р. – на 22,980 млрд., тобто на 50% менше, то тенденція до зниження простежується досить чітко.

Світова торгівля зброєю концентрується в руках досить вузького кола експортерів. На сучасному етапі, як зазначає С. Барабанов [4, 99–112], лідером її є США. За період 1992–1996 рр. вони поставили 150 країнам основних видів звичайного озброєння на суму 61,686 млрд. дол., що становило 51,7% усіх світових поставок.

Світовий досвід щодо реалізації зброї показав, що намагання збути застарілу військову техніку обертається втратою довіри. Саме тому західні фірми прагнуть знайти покупців зброї ще на стадії розробки її дослідних зразків.

Міжнародні організації, в тому числі ООН, продовжують дискусії про те, як ліквідувати стихійність на світовому ринку озброєнь. Зафіксовано чимало випадків поставки зброї в райони воєнних конфліктів, що призводило лише до посилення міжнародної напруженості.

Не викликає сумніву те, що продаж ОВТ на світовому ринку має бути врегульований чіткими міжнародними нормами. Інтереси миру мають домінувати над національними інтересами. Для цього дуже важливо не

лише обмежувати обсяги світової торгівлі військовою технікою, боєприпасами, а й спрямовувати національні ВПК в русло найефективніших моделей конверсії.

У зв'язку з цим виникає ряд запитань. Якими є можливі результати роззброєння? Якщо вони позитивні, то які умови необхідні для найповнішого використання можливостей, що відкриваються як в окремих країнах, так і для міжнародного співтовариства в цілому? Відповіді на ці запитання залежать від теоретичних підходів до аналізу економічного зростання.

Звичайно досліджується співвідношення між військовими видатками й економічним зростанням, а не розвитком, хоч перше є лише необхідною умовою для другого. Крім того, військові видатки являють собою лише один з аспектів мілітаризації суспільства і є показником витрат, а не результатів. Для аналізу будь-яких емпіричних даних і їх практичного застосування при державному регулюванні потрібна теорія. Однак дослідження економічного ефекту військових видатків ускладнюються тим, що вони, як правило, не розглядаються як особливий вид господарської діяльності. Проте існують такі теоретичні підходи: неокласичний, кейнсіанський, інституціональний, марксистський.

У рамках неокласичного підходу держава розглядається як раціональна дійова особа, що балансує витрати і вигоди безпеки з метою максимального наближення до певної національної мети, що відбивається у функції соціального добробуту. Цей підхід можна критикувати за неісторичність, виправдання будь-яких дій, концентрацію уваги на факторі пропозиції тощо. Він, проте, відкриває можливість розробки змістовних моделей для аналізу, зокрема дає змогу враховувати військові видатки в ендогенних моделях зростання. Представники цього напряму розглядають військові видатки як важливий фактор, що впливає на виробництво і має реальний динамічний ефект.

Кейнсіанці вважають, що держава має активно використовувати військові видатки як інструмент господарського регулювання, що сприяє зростанню виробництва за рахунок ефекту мультиплікації в умовах неефективного сукупного попиту. Вони виходять з того, що нарощування військових видатків може привести до повнішого використання виробничих потужностей, збільшення прибутків, отже, і до збільшення інвестицій та економічного зростання. Критика цього підходу пов'язана з відсутністю врахування проблем на стороні пропозиції.

У рамках інституціонального напрямку, який є радикально ліберальним, як правило, робиться наголос на таких результатах воєнних видатків, як зміна народногосподарської ефективності і формування впливових зацікавлених груп. Останні звичайно визначаються як воєнно-промисловий комплекс (ВПК) і включають як індивідів, так і фірми та організації, що отримують вигоди від військових видатків. ВПК за допомогою тиску на державний апарат сприяє зростанню останніх навіть тоді, коли немає ніякої загрози, що реабілітує ці витрати.

Представники марксистського підходу вважають, що військові видатки відіграють важливу, але суперечливу роль. У його рамках є кілька напрямів, що відрізняються за трактуванням криз, ступеня іманентності військових видатків капіталістичному типу розвитку, а також ролі ВПК в класовій боротьбі. Один з них – концепція недоспоживання – вказує на те, що військові видатки ведуть до подолання кризи реалізації за рахунок поглинання додаткової продукції без підвищення заробітної плати, отже, і зберігаючи прибутковість. Жодна інша форма державних витрат не може відігравати такої ролі. В цілому цей підхід справив істотний вплив на дослідження економічного зростання, однак він обмежувався в основному розвинутими країнами.

При аналізі впливу військових видатків на господарське зростання слід розглядати: розміщення і мобілізацію ресурсів, організацію виробництва, соціополітичну структуру, зовнішні відносини. Крім того, дедалі більшого визнання отримує той факт, що економічна й екологічна безпека так само важливі, як і воєнна. Це також вимагає врахування відповідних факторів і розширення розуміння концепції «розвитку».

Всі фактори, їх значущість і напрям впливу (позитивний чи негативний) мають бути враховані при оцінці загального впливу військових видатків і їх скорочення на розвиток. За відсутності єдності теоретичних підходів така оцінка можлива лише на основі емпіричних досліджень, а теорія може означати лише загальну канву.

Фактори військових видатків

Природно, що найбільш важливі дослідження мають бути комплексними, охоплювати по можливості найширший спектр економічних, політичних та інших факторів, що впливають на військові видатки. Для аналізу даних найчастіше застосовуються кореляційний, факторний та економетричний методи. Так, економетричний аналіз дає змогу сфор-

мулювати і перевірити ряд гіпотез. Найуспішніше він застосовується в рамках неокласичного підходу, який використовує модель держави як раціональної діючої особи, що максимізує функцію соціального добробуту при певних ресурсних обмеженнях. Є також ряд досліджень конкретних ситуацій, які менш формалізовані, проте дають значний обсяг інформації, що доповнює економетричний аналіз.

Важливою умовою успіху досліджень є врахування специфіки країн, які розвиваються. У багатьох з них військові видатки в той або інший період в основному не залежать від економічного становища і підпорядковуються швидше внутрішній політиці держави. Загальна економічна ситуація визначає параметри військових видатків протягом тривалого відрізка часу. При цьому необхідно також враховувати стратегічні фактори, безпеку і суб'єктивне сприйняття загрози (як зовнішньої, так і внутрішньої).

Як показник, що відбиває фактор прибутків, часто використовують ВВП на душу населення. Його більш високе значення звичайно відповідає високому рівню військових видатків, що не завжди відбивається у збільшенні їх частки у ВВП. Важливим показником є також структура державних витрат по відношенню до ВВП. Крім того, у різних країнах мали місце неодноразові спроби врахування політичних факторів. Так, на військові видатки нерідко впливав характер уряду (його партійний склад).

Безумовно, ситуація в країнах, що розвиваються, відрізняється від тієї, яка має місце в розвинутих державах, оскільки у перших, як правило, немає виробництва озброєння. Однак і тут так чи інакше присутній «воєнно-промисловий комплекс», зацікавлений у підтримці або збільшенні військових видатків. Звичайно він буває представлений державними службовцями, промисловцями, офіційними особами і робітниками, пов'язаними з імпортом озброєння.

І хоч у цілому результати емпіричних досліджень дають змішану картину, але дозволяють зробити висновок, що в країнах, які розвиваються, економічні умови не є головним фактором тягаря військових видатків.

Врахування економічних наслідків військових видатків

У літературі, присвяченій емпіричним дослідженням, розглядається вплив військових видатків на економічне зростання за такими основними каналами.

Робоча сила в міру зростання економіки країн, що розвиваються, має створювати адекватну щодо рівня кваліфікації та освіти робочу силу. Військові видатки можуть мати тут як позитивні, так і негативні наслідки.

Капітал. Військові видатки можуть справляти різноспрямований вплив як на заощадження, так і на інвестиції. Якщо зростання витрат фінансується за рахунок оподаткування, то їх скорочення сприяє зростанню заощаджень. Однак у країнах, що розвиваються, при складності збільшення державних прибутків за рахунок податків, військові видатки нерідко фінансуються за рахунок грошової емісії. А це може призвести до інфляції, отже, і до скорочення заощаджень. Прямим результатом часто стає скорочення витрат на освіту і охорону здоров'я.

Зовнішні відносини. Вплив військових видатків на платіжний баланс залежатиме від того, чи виробляє країна зброю і чи отримує вона пов'язану з своїм озброєнням зовнішню допомогу. Для більшості країн, що розвиваються, імпорт озброєння накладає величезний тягар на національну економіку і зовнішньоторговельний баланс. Крім того, всі дані вказують на наявність великої заборгованості цих країн, яка зумовлена закупівлею зброї, і на зростання фінансового тягаря щодо її обслуговування. З іншого боку, збільшення військових видатків може сприяти забезпеченню безпеки іноземним інвестиціям, встановленню зв'язків з іноземними державами, сприятливих для розвитку торгівлі, розширення інвестицій та допомоги. Це, однак, слід порівняти з можливістю втягнення у конфлікти і збитком, що завдається економіці кабальними іноземними інвестиціями.

Попит. Зрозуміло, що військові видатки впливають на сукупний попит. При неповній зайнятості це за рахунок інвестицій веде до збільшення виробництва з ефектами мультиплікації доходів. Але з урахуванням обмеженості пропозиції за параметрами фізичного і людського капіталу ефект зростання витрат у країнах, що розвиваються, може бути відносно невеликим. Крім того, є суперечливим положення про те, що військові видатки – краща форма державних витрат з точки зору економічного зростання.

Соціополітичні фактори. Слід ще раз повторити, що військові видатки здатні створювати умови для розвитку. Збройні сили можуть справляти модернізуючий вплив, забезпечуючи контроль, дисципліну праці і стримуючи внутрішні конфлікти, готуючи кваліфіковані кадри для цивільного сектора. Однак технологія воєнного сектора капіталомістка і

настільки далека від решти економіки, що її побічні ефекти («спин-офф») незначні. Вона, як правило, відтягує кваліфікованих працівників з цивільного сектора. До того ж воєнні режими здебільшого є консервативними, корумпованими і неефективними.

Підходи при аналізі економічних ефектів військових видатків можна поділити на три типи залежно від застосовуваного методу економетричних досліджень:

1) основані на одному рівнянні, в якому економічне зростання виступає як залежна, а військові видатки – як незалежна або одна з незалежних змінних. У цілому, при певних розбіжностях, ці дослідження виявили або позитивний вплив військових видатків на зростання, або відсутність впливу;

2) основані на системі рівнянь і такі, що підкреслюють важливість взаємозалежності між військовими видатками, економічним зростанням та іншими змінними. Здебільшого ці дослідження підтверджують наявність негативного впливу військових видатків на економічний розвиток, однак деякі з них вказують на позитивний вплив у країнах, які розвиваються;

3) макроеконометричні та інші форми моделей світової економіки, що в цілому демонструють позитивний ефект роззброєння і скорочення військових видатків за рахунок ефекту реальної процентної ставки при скороченні бюджетного дефіциту. При цьому були піддані критиці підходи до вивчення економічних ефектів військових видатків на основі кейнсіанських або неокласичних моделей, що домінували.

Даючи оцінку прикладним дослідженням у цілому, слід зазначити, що єдина точка зору на економічні наслідки військових видатків відсутня. Однак переважає висновок, що їх тягар або не має істотного ефекту, або негативно впливає на економічне зростання. У деяких дослідженнях робиться висновок і про позитивний ефект.

Якщо ж розмежувати дослідження за принципом моделювання попиту і пропозиції, то можна знайти певну спільність висновків. Моделі, що аналізують проблему з боку попиту і, отже, припускають можливість витіснення інвестицій, указують на негативні ефекти; моделі, які вивчають лише сторону пропозиції, – на позитивні або неістотні ефекти. Це означає, що для країн, які розвиваються, регульоване скорочення військових видатків бажане, бо в гіршому випадку воно не завдасть шкоди народногосподарським показникам, а в кращому – прискорить економічне зростання.

Роззброєння і розвиток

Таким чином, зміни глобальної стратегічної обстановки відкривають для країн, що розвиваються, можливість скорочення військових видатків без збитку для економічного зростання у довгостроковому аспекті. Досягнення позитивних результатів роззброєння залежатиме від багатьох чинників. При цьому роззброєння, що розглядається як інвестиційний процес, вимагає обґрунтованого планування і пов'язане з певним ризиком.

Окремі країни, що розвиваються, також можуть зіткнутися з деякими проблемами, властивими тільки конкретній з них, що обмежують потенціальний результат скорочення військових видатків. Негативну роль у цьому плані, як правило, відіграють наявність військових режимів і мілітаризованих систем безпеки, цивільних або регіональних конфліктів, використання збройних сил для внутрішніх репресій тощо. Міжнародне співтовариство повинно знайти шляхи розв'язання таких проблем. Це потребуватиме нових підходів до безпеки, забезпечення ефективного міжнародного посередництва, невійськових розв'язань конфліктів, підтримки процесів демократизації.

Певні інституціональні структури країн, що розвиваються, особливо воєнно-промисловий комплекс, чинитимуть опір скороченню витрат. Бюрократи-політики, представники армії, деякі імпортери та інші сили зацікавлені в закупівлях озброєнь і збереженні сильного військового впливу. Їх опір підтримується зацікавленими іноземними фірмами, йому сприяє також корупція, що супроводжує торгівлю зброєю. До того ж у короткостроковому аспекті результатом демобілізації можуть стати безробіття, занепад компаній, пов'язаних з виробництвом і торгівлею зброєю, можуть також постраждати місцеві співтовариства, пов'язані з військовим виробництвом і військовими базами. В цілому ж наслідки скорочення військових видатків залежатимуть від спрямованості політики.

Основними наслідками можуть бути:

- скорочення попиту в економіці, що найчастіше спричиняє падіння обсягів виробництва і зростання безробіття, хоч водночас вивільнятимуться ресурси для альтернативного використання;
- демобілізація армії, що також збільшує безробіття і викликає дестабілізацію;

- зменшення значення армії у невоєнному секторі, що вимагає змін у підготовці кадрів та інфраструктурі, в питаннях національної інтеграції;
- скорочення імпорту озброєнь, що вивільняє обмежені ресурси іноземної валюти, але водночас веде до зменшення зайнятості серед чинovníків і робітників у сфері торгівлі.

Подолання цих наслідків вимагає заходів у відповідь в галузі пропозиції, а також пов'язаних з альтернативним використанням ресурсів, які вивільнюються. Причому, як показав досвід Великобританії, покладання надії у розв'язанні названих та інших проблем урегулювання тільки на ринкові сили може дорого обійтися.

Думаю також, що при наявності в країні галузей, які виробляють озброєння, проблеми, як правило, ускладнюються. Чим могутніший ВПК, тим більший опір роззброєнню, складніше провести структурну перебудову і конверсію, що особливо стосується країн з міцними зв'язками між фірмами, зайнятими військовим виробництвом, і рештою економіки. Крім того, якщо військове використання обмежених технологічних і кадрових ресурсів мало місце при низькому рівні розвитку приватного сектора, роззброєння може викликати додаткові труднощі пристосування до альтернативного попиту. Навіть переплив кваліфікованої робочої сили може бути утруднений через відмінності у вимогах до неї. За умов зростання конкуренції на світових ринках політика стимулювання експорту також не виявляється ефективною.

Політика Всесвітнього банку і Міжнародного валютного фонду, які нав'язують програми «суворої економії», ускладнює при роззброєнні розв'язання проблем структурної перебудови. У минулому їх вимоги містили зменшення державних витрат, що нерідко вело до політичної напруженості й соціальної нестабільності, а звідси – до тиску на користь збільшення військових видатків. Причому в програмах економії, особливо пов'язаних з наданою допомогою, військові видатки часто підлягали скороченню в останню чергу.

Аналіз показує, що умовою успішного проведення роззброєння в країнах, які розвиваються, є допомога з боку міжнародного співтовариства. По-перше, це вимагатиме улагодження регіональних конфліктів, встановлення контролю за торгівлею зброєю, здійснення заходів для зміцнення демократії, по-друге, потребуватиме в тій або іншій формі допомоги для стимулювання розвитку і налагодження альтернативних цивільних виробництв, що має сприяти досягненню економічної (а не воєнної) безпеки.

Роль допомоги та іноземних інвестицій залишається суперечливою, але досягнення цілей роззброєння і розвитку вимагатиме міжнародної координації зусиль у безпрецедентних масштабах. У цьому полягає одне з головних завдань ООН, розв'язання якого може послужити рішучим доказом дієвості цієї міжнародної організації.

Таким чином, дослідження показують, що роззброєння в країнах, які розвиваються, відкриває реальні перспективи поліпшення економічних показників. Однак проблеми, пов'язані із зниженням військових видатків, вимагають політики конверсії на національному і міжнародному рівнях, включаючи допомогу з боку розвинутих країн. Зазначені проблеми мають переважно політичний та інституціональний характер. Потенціал «дивідендів світу» для країн, що розвиваються, може бути реалізований лише як частина міжнародної політики роззброєння і розвитку. Цей потенціал здатний стати безпрецедентним внеском у людське виживання і добробут, але залишається відкритим питанням про те, чи існує насправді необхідна для цього політична воля.

Під конверсією (лат. *conversio* – зміна, перетворення), як правило, розуміють трансформацію військового виробництва у цивільне. Але лише на перший погляд така трансформація є простою і необхідною. В реальному житті все значно складніше.

Постає питання: чи можна суто військове виробництво з мінімальними витратами переобладнати у цивільне? Світовий досвід показує, що інколи дешевше збудувати нове підприємство, ніж трансформувати військове у цивільне.

З урахуванням цього конверсія не може розглядатися як щось швидко-плинне. Тут не існує загальних рецептів, усе повинно мати індивідуальний підхід.

1992 р. при Міністерстві оборони США була створена Комісія з воєнної конверсії (*Defense Conversion Commission*), яка виробила стратегію конверсії американського військового виробництва. Вона полягає в тому, щоб здійснити інтеграцію воєнного і комерційного секторів. Для цього передбачалося: по-перше, надати більшу свободу компаніям, що займаються виробництвом ОВТ, у використанні їх власних НДДКР в напрямі розробки подвійних технологій; по-друге, надати можливість Міністерству оборони тісніше співпрацювати з цивільним сектором, використовувати воєнний потенціал у комерційних цілях, головним чином у реалізації подвійних технологій.

Найголовнішим є те, що в США чітко зрозуміли: слід перестати робити культ з воєнних технологій, тримати їх «за сімома замками».

Занадта секретність сьогодні не виправдовує себе. Все цінне, що напрацювали військові, має не лишатися в сейфах, а надходити до цивільного виробництва і давати прибуток, за рахунок якого можна поступово і ґрунтовно здійснювати трансформацію військового виробництва.

Дещо іншу модель конверсії має Франція, потенціал якої дозволяє виробляти весь спектр ОВТ, включаючи і ядерну зброю. Французькі військові традиційно прагнули мати все своє, що, звичайно, лягало великим тягарем на цивільну економіку. Саме економічні фактори примусили їх до пошуку гнучкішої стратегії, яка, з одного боку, передбачає орієнтацію на найновіші досягнення воєнної науки, з другого – вдаватися до співробітництва із західноєвропейськими фірмами на правах визначального партнера.

Оскільки виробництво звичайних видів озброєння не припиняється, хіба що здійснюється заміна його більш ефективними бойовими моделями, які зумовлюють зменшення кількості цього виду озброєнь, то виникає потреба в новій індустріальній галузі щодо знищення бойової техніки. Дуже часто знищення її є дорожчим, ніж створення. Виходить подвійна втрата для економіки: перший раз, коли військову техніку виробляють, другий – коли її знищують.

Але проблема звичайних озброєнь, можна сказати, ніщо порівняно з проблемою ядерних озброєнь. Слід віддати належне тому факту, що ядерні країни, яких спочатку було всього п'ять (нині до цього списку претендує Індія та Пакистан), швидко домовилися про непоширення ядерної зброї. Договір про це (ДНЯЗ) було підписано 1968 р., і він набрав чинності з 1970 року. Наріжним каменем ДНЯЗ є те, що всі ядерні матеріали підлягають контролю Міжнародного агентства з атомної енергії (МАГАТЕ) і що неядерні держави беруть зобов'язання утримуватися від спроб отримати атомну зброю чи її компоненти.

Однак зазначений Договір не встановлює юридичних обмежень щодо виробництва і зберігання матеріалів, які розщеплюються. І це сьогодні є чи не найважливішою проблемою у розвитку світового ВПК. Нині, зокрема, гостро стоїть проблема бойового плутонію. Отже, плутоній виробили, а тепер військові ламають собі голову над тим, що з ним робити. Навіть звичайне зберігання цього матеріалу обходиться державі дуже дорого.

Сьогодні людство починає усвідомлювати, що «випестувавши» зброю, воно перетворюється у її заручника. Національні ВПК самі по собі вже неспроможні конструктивно розв'язувати ті чи інші проблеми

стимування гонки озброєнь і особливо проблеми розвитку атомної промисловості. Чорнобильська катастрофа ще раз довела, що тільки зусиллям світового співтовариства можна ефективно локалізувати ядерне вогнище, а в майбутньому атомна промисловість має перебувати виключно під міжнародним контролем і за рахунок загальносвітових нагромаджень. Людство не може допустити, щоб через необачний крок тієї чи іншої країни на карту була поставлена доля всієї цивілізації. Існує певна межа, коли вторгнення в природу стає справою не нації, а всього людства. І чим швидше це стане зрозумілим кожній країні, тим вищими будуть шанси на подальший розвиток світової цивілізації.

2.3. Корпоративні трансформації в структурній перебудові національних економік

2.3.1. Міжнародний трансфер технологій

Трансфер технологій являє собою найважливіший напрям розвитку наукомісткого сектора виробництва. Повчальним у цій справі є досвід американських корпорацій, який досить докладно проаналізований у статті Б. Чумаченка і К. Лаврова [52].

Цілком природно, що в основі стратегії американських корпорацій при комерційній реалізації технологій на зовнішніх ринках лежить прагнення забезпечити на можливо тривалий час отримання максимального прибутку на вкладений капітал. Залежно від конкретних ринкових умов ця мета може бути досягнута шляхом експорту готових виробів, що втілюють у собі нову технологію, надання ліцензій або іншими способами.

При оцінці можливостей отримання прибутку з результатів НДДКР компанії США стали планувати свої комерційні операції в рамках світового ринку раніше, ніж монополії інших розвинутих країн. Це було зумовлене трьома факторами.

По-перше, операції на внутрішньому ринку дозволили американським корпораціям набути досвіду великомасштабного маркетингу в національних рамках, який вони згодом успішно використали на світовому ринку.

По-друге, в перші післявоєнні роки фірми США набагато випереджали фірми інших країн щодо розвитку і рівня НДДКР.

По-третє, у цей період вони мали необхідні кошти для реалізації своєї передової технології усіма доступними шляхами, не зустрічаючи конкуренції з боку компаній інших держав.

При реалізації науково-технічних досягнень американські компанії програмують на корпоративному рівні свою діяльність, як правило, на 4–5-річний період. Якщо ж йдеться про розробку нової технології і наступне впровадження вироблених на її основі товарів на світовий ринок, термін продовжується до 10 років і більше.

Основні компоненти стратегії виходу нових технологій на світовий ринок

Програмування діяльності корпорації щодо створення і реалізації нового товару починається з того, що формуються цілі, які мають бути досягнуті на окремих ринках збуту по країнах і регіонах. Виходячи з них у зворотній послідовності, приймаються рішення про інвестиції, необхідні для здійснення поставлених завдань.

Вибір ринкових цілей вимагає передусім прогнозу потенціального попиту і конкуренції на кожному з ринків, де фірма має намір оперувати. У зв'язку з цим велике значення надається комплексному дослідженню світового ринку відповідного товару як важливому засобу формування виробничої програми і збутової стратегії.

Комплексний аналіз тенденцій розвитку ринку є основою для прийняття рішень про форми реалізації нової технології: у вигляді товарної продукції, що втілює новітні досягнення науки і техніки, ліцензій на її використання, послуг типу інжиніринг, консультаційних послуг або у вигляді комбінації кількох з названих форм (наприклад, ліцензія плюс поставки основних технологічних вузлів).

Вивчення ринків здійснюється як дослідницькими службами, що є структурними підрозділами самих компаній, так і незалежними спеціалізованими фірмами. Дослідження, що проводяться кожною компанією, мають чітко індивідуальний характер, що залежить від товару, який випускається фірмою, і поставлених нею цілей.

Першим етапом вивчення ринку нового товару за кордоном є оцінка його перспективності з точки зору досягнення обсягів продажу, що гарантують окупність вкладень у НДДКР і налагодження та

забезпечення серійного виробництва. Далі американські корпорації приділяють велику увагу вивченню форм і методів роботи фірм, які можуть виступити як конкуренти або є такими. Залежно від позицій конкурентів на ринку визначається стратегія боротьби за здійснення намічених на перспективу цілей.

Американські фахівці в галузі маркетингу виділяють два основних види конкурентної боротьби: оборонну, спрямовану на збереження фірмою своєї частки ринку, і наступальну, націлену на її збільшення або завоювання.

Якщо говорити про глобальну ринкову стратегію великої ТНК, то на ринках одних країн вона може внаслідок обставин (наприклад, сильних позицій місцевих монополій), що склалися протягом певного часу, мати чисто оборонний характер, а на ринках інших країн (наприклад, тих, що розвиваються), де немає могутніх національних корпорацій, бути наступальною і агресивною.

Вибрана ринкова стратегія визначає дії фірми щодо шляхів її реалізації у трьох напрямках: 1) зосередження основних зусиль на національному ринку, де компанія уже має у своєму розпорядженні певні переваги, пов'язані з досвідом роботи, сталою клієнтурою, знанням місцевих особливостей і специфічних вимог споживачів її продукції; 2) розгортання маркетингової діяльності на «нейтральних» територіях, де позиції конкурентів приблизно такі самі, як і у фірми, що має намір розширити свою ринкову частку; 3) вторгнення на ринок основного конкурента, де він має міцні комерційні позиції.

Велику роль у виборі американськими монополіями наступальної стратегії відіграє підтримка з боку держави як шляхом забезпечення усіма доступними засобами їх проникнення на іноземні ринки, так і за допомогою протекціоністських заходів, спрямованих на стримування іноземних компаній, які намагаються посилити свою роль на внутрішньому ринку США.

Важливу роль корпорації відводять заходам, націленим на максимальне скорочення витрат, пов'язаних з просуванням товару до споживача і забезпеченням збуту.

Фірми планують свою маркетингову діяльність таким чином, щоб загальні витрати щодо стимулювання збуту на ринках різних країн давали найбільший економічний ефект з урахуванням стратегічних цілей на світовому ринку.

Велике значення корпорації надають оцінці можливих ризиків, пов'язаних з проведенням комерційних операцій за кордоном.

Вивчення у цьому плані особливостей тієї або іншої країни завжди передує формулюванню стратегічних напрямів діяльності компаній. Як правило, оцінка можливих ризиків включає в себе прогнози політики відповідної держави в галузі контролю над переведенням прибутків за кордон, особливо іноземних компаній, а також валютної політики, зокрема щодо обмінних курсів валют.

Залежно від рівня витрат і ступеня залучення ресурсів, необхідних для комерційної реалізації вироблюваних товарів або відповідних технологій для їх виготовлення, фірма може вибрати такі основні форми виведення на іноземний ринок: ліцензування; прямий експорт; створення у зарубіжній країні товарного складу з комерційним персоналом для проведення прямого продажу місцевим споживачам; організацію за рубезем підприємства по комплектуванню і упаковці продукції або складального заводу; здійснення виробництва і збуту товарів у зарубіжній країні. Між цими основними видами реалізації комерційних можливостей фірми можуть мати місце проміжні та змішані форми.

Всі наведені варіанти укорінення на ринку іншої держави вимагають від керівництва фірми прийняття оптимального (з точки зору корпоративних, а не національних інтересів) рішення в конкретних економічних і політичних умовах з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішньофірмових факторів, які також певною мірою обмежують дії адміністрації.

Як зовнішні фактори американські автори зазначають політику зарубіжної держави щодо діяльності іноземного капіталу та існуючу систему контролю за нею, розміри і економічну привабливість іноземного ринку, умови конкуренції на ньому, місцеві джерела постачання.

До внутрішніх факторів належать техніко-економічні характеристики технології і товару, вільні виробничі потужності, мінімальні економічно виправдані розміри виробництва, вільні капітали, довгострокові цілі фірми.

При прийнятті рішення про форму виходу на зарубіжний ринок компанія має бути впевнена у тому, що обраний спосіб не створить у майбутньому труднощів щодо реалізації її довгострокових планів і досягнення поставлених цілей.

У комплексі проблем, пов'язаних з участю корпорацій США в акціонерному капіталі іноземних компаній, центральне місце займає формування такої корпоративної політики, яка забезпечила б

американській стороні контроль за фінансовою, технологічною, виробничою і збутовою діяльністю змішаного підприємства.

Від міри контролю материнської компанії над дочірньою фірмою багато в чому залежить можливість залучення її у виконання поставлених головною компанією стратегічних цілей на тривалий період. Звільнившись від надмірної опіки, дочірнє підприємство із змішаним капіталом може провадити власну політику в галузі НДДКР, виробництва, збуту і тощо, що суперечить глобальним корпоративним інтересам.

У ряді країн американські корпорації вважають за краще організувати спільні компанії з участю місцевого капіталу (як приватного, так і державного) з урахуванням специфічних умов приймаючої країни. Спонукальними мотивами є такі обставини:

- наявність у місцевого партнера якихось з ресурсів, необхідних для реалізації наміченого проекту: науково-технічного потенціалу, кваліфікованого персоналу, досвіду маркетингу на національному ринку, збутової мережі і постійної клієнтури, що дає можливість американській корпорації зекономити час і кошти;

- значні фінансові можливості місцевої фірми, які дозволяють компанії США придбати частку участі в її акціонерному капіталі без істотних затрат коштів, використовуючи власний науково-технічний потенціал, патентні права, «ноу-хау» або свої всесвітньо відомі товарні знаки і фірмове найменування, а також налагодити в стислі строки спільне виробництво і збут виробів, виготовлених на базі американської технології;

- міркування політичного характеру, що мають іноді вирішальне значення, оскільки залучення місцевого компаньйона може надати американській корпорації видимість національного підприємства і відповідно забезпечити сприяння властей. У зв'язку з цим зменшуються ризики, пов'язані з можливою націоналізацією вкладеного капіталу. Якщо місцевий компаньйон користується політичною вагою у своїй країні, він може сприяти прихильному ставленню урядових органів до діяльності спільного підприємства і погляду крізь пальці на порушення податкового і валютного законодавства.

Досвід міжнародної діяльності великих корпорацій США, як зазначається в американській літературі, показує, що схильність до створення спільних підприємств з участю капіталу країни перебування багато в чому визначається стратегією компаній щодо виробництва і збуту своїх товарів. Йдеться про перевагу диверсифікації або концентрації.

Американські компанії, в основі діяльності яких лежать принципи диверсифікації виробничих, збутових або інших зусиль, зацікавлені в максимальному розширенні номенклатури товарів, що випускаються, і послуг, які надаються. Тому вони, як правило, прагнуть мати широко розгалужену мережу дочірніх фірм за кордоном. Така політика зумовлює постійну потребу в нових капіталах, виробничих потужностях, збутових організаціях, необхідність пристосовуватися до економічних і політичних особливостей окремих країн. За цих умов фірми США охоче йдуть на створення спільних підприємств з іноземною участю.

У диверсифікованих компаніях управлінські рішення з багатьох питань виробничої програми і маркетингу приймаються на рівні дочірніх фірм, що також створює сприятливі умови для залучення іноземних партнерів, оскільки знижується імовірність виникнення конфліктів між штаб-квартирою американської ТНК і зарубіжним партнером дочірньої фірми. Іноземному компаньйону в ряді випадків легше забезпечити збут продукції, яка спільно виробляється, в результаті знання специфіки місцевого і сусідніх зовнішніх ринків.

Ті ТНК, чия комерційна діяльність пов'язана головним чином з виробництвом і збутом обмеженого числа товарів, менш охоче йдуть на створення змішаних фірм із залученням місцевого капіталу. В цих корпораціях виробничі й маркетингові рішення приймаються, як правило, в централізованому порядку вищими адміністративними інстанціями материнської компанії або вищим керівництвом на регіональному рівні, в підпорядкуванні якому перебувають дочірні підприємства, розташовані в кількох країнах. Адміністрація таких ТНК прагне в міру можливості уніфікувати маркетингові підходи і рішення щодо всіх країн, у яких функціонують дочірні компанії.

Принциповим моментом в управлінській діяльності американських ТНК є періодичний перегляд стереотипів використання міжнародної ринкової стратегії, які склалися. Основна мета такого перегляду – перевірка керівництвом фірми відповідності виробничо-технічної і маркетингової політики умовам, що змінюються, і пошук нових шляхів скорочення витрат виробництва і збутової діяльності.

Обмежувальна ділова практика

Корпорації США приділяють велику увагу ретельній розробці договірних умов продажу технологій іноземним компаніям. Більша їх

частина реалізується по внутрішньофірмових каналах. Умови передання технологій у рамках міжнародної виробничої і збутової системи ТНК визначаються, виходячи із загальнокорпоративних інтересів, тому в кожному окремому випадку вони формулюються таким чином, щоб у кінцевому підсумку забезпечити досягнення стратегічних цілей компанії в цілому. Це означає, що в одних випадках технологія буде надаватися дочірній фірмі за відносно низькими цінами і на пільгових умовах, в інших – ціни будуть навмисно завищені, виходячи, наприклад, з податкових або інших міркувань.

За певних ситуацій ТНК взагалі відмовляються від продажу технології незалежним іноземним фірмам. А в тих випадках, коли з огляду на економічні, політичні або інші причини компанії не бачать інших шляхів реалізації (прямий експорт готової продукції не вигідний, створення дочірнього підприємства є неможливим тощо), вони йдуть на такий продаж. При цьому, однак, ТНК прагнуть передбачити в угоді умови передання технології, які забезпечили б їм максимальне збереження контролю над її використанням зарубіжним контрагентом.

Дії ТНК, спрямовані на ущемлення інтересів партнерів, нав'язування явно не вигідних умов придбання товарів і послуг, втручання в їх внутрішньофірмові справи відомі в міжнародній економічній діяльності як обмежувальна ділова практика.

Там, де це є можливим, американські корпорації постійно вдаються до неї для досягнення своїх стратегічних цілей, зокрема нерідко в галузі передання технології незалежним іноземним фірмам.

Найпоширенішими видами обмежувальної ділової практики при передаванні технології є такі.

Обмеження на використання технології після закінчення строку дії патенту. В результаті іноземні контрагенти потрапляють у тривалу залежність від постачальників технології із США, оскільки змушені витратити кошти на оплату морально застарілих науково-технічних знань, щоб уникнути зупинки налагодженого на їх базі виробництва, і тому не маючи можливості використати їх на проведення власних НДДКР.

Обмеження на використання «ноу-хау» після закінчення строку дії ліцензійного договору. З метою тривалого утримання свого контрагента в залежності від технології, що надається, американські фірми прагнуть включити в умови відповідних угод застереження, відповідно до якого після закінчення строку дії договору на передавання «ноу-хау» ліцензіат позбавляється права на його подальше

використання. Оскільки «ноу-хау» не має правового захисту, важко довести, що виробничий секрет перестав бути таким не внаслідок зловмисного розголошення, а тому, що відповідне технічне рішення стало загальновідомим.

Умови, які зобов'язують покупця технології передавати продавцю права на удосконалення предмета ліцензії. У міжнародній практиці продажу технології нерідкими є випадки, коли покупець настільки успішно опановує отриманими науково-технічними знаннями, що на певному етапі може стати для продавця небезпечним конкурентом. Тому американські корпорації намагаються тримати під контролем діяльність іноземних покупців технології і мати доступ до результатів НДДКР, які проводяться ними з метою отримати можливість безоплатно скористатися технічно найдовершенішими і найперспективнішими розробками.

Умови, що стосуються встановлення цін на продукцію, яка виготовляється на базі проданої технології. Нав'язуючи своєму партнеру ціни, за якими він має збувати товари, виготовлені за ліцензією, американські корпорації досягають відразу кількох цілей:

- незалежна компанія підпорядковується загальній ціновій політиці ТНК, що дає змогу підтримувати рівень цін, який забезпечує отримання максимальних прибутків у масштабі світового ринку відповідного товару;

- будучи змушеною договірним зобов'язанням підтримувати певний рівень цін на товар, що ліцензується, фірма-партнер не може скористатися техніко-економічними перевагами, які є у неї порівняно з продавцем ліцензії. Наприклад, якщо фірма-ліцензіат має змогу придбати сировину та інші вихідні матеріали за нижчими цінами, ніж ліцензіар, то в цьому випадку вона могла б успішно конкурувати з ним шляхом продажу виробу, який ліцензується, за вигіднішими для споживачів цінами, але договір не дозволяє це робити;

- штучно завищений рівень цін, зафіксований у договорі, не створює у ліцензіата стимулу до вдосконалення предмета ліцензії, стримує технічний прогрес на його підприємстві і тим самим не дає йому можливості стати конкурентом ліцензіара.

«Зв'язуючі» умови. Значна кількість корпорацій США надає незалежним іноземним фірмам технологію за умови, що вони закуповуватимуть у них вихідну сировину, напівфабрикати, деталі, комплектуючі вузли і агрегати, обладнання тощо. В результаті ці фірми, будучи юридично самостійними, фактично потрапляють у велику

залежність від американських партнерів, оскільки виробництво продукції, що ліцензується, орієнтоване на імпортні поставки, припинення яких відразу ж зупинить випуск виробів. У таких умовах самостійній іноземній фірмі важко, а іноді просто неможливо перейти на виробництво нового виду продукції без згоди американського постачальника.

Обмеження експорту вироблюваної за проданою технологією продукції. При укладанні ліцензійних угод з незалежними іноземними фірмами американські компанії надають великого значення питанням територіального обмеження сфери дії договору, зокрема точному визначенню того, в якій країні ліцензіат має право експортувати вироби, виготовлені на основі купленої технології. Корпорації США широко використовують ліцензійні угоди для фактичного поділу ринків збуту продукції, що випускається, із своїми партнерами з інших промислово розвинутих країн.

Обмеження обсягів виробництва і галузей використання товару, що ліцензується. Монополії США при укладанні договорів про продаж технології часто вдаються до договірних умов, які передбачають встановлення певного обсягу виробництва ліцензованого товару. Ліцензіат не вироблятиме його в такій кількості, яка, будучи викинутою на ринки, викличе різке зниження цін і тим завдасть збитку інтересам ліцензіара, що реалізує аналогічний товар.

Крім того, американські фірми покладають на покупців технології договірне зобов'язання використати її тільки в певній галузі. Наприклад, надаючи ліцензії на право виготовлення і продажу універсального дизельного двигуна, ліцензіар дозволяє одному ліцензіату застосовувати його тільки на тракторах, іншому – тільки на вантажних автомашинах тощо. Обмежуючи сферу використання надаваної технології, ТНК отримують можливість розподілити галузі її застосування між своїми дочірніми підприємствами і незалежними фірмами таким чином, щоб вони становили немовби єдиний виробничий і збутовий комплекс, підпорядкований у своїй діяльності в стратегічному плані штаб-квартирі американської компанії.

2.3.2. Концентрація і централізація капіталу

Концентрація і централізація капіталу – одна з основоположних тенденцій розвитку ринкової господарської системи. Разом з тим у цьому процесі можна зафіксувати кілька періодів особливо високої інтенсивності.

Один з них припадає на кінець XIX і початок XX ст., коли вперше з'явилися компанії, що зайняли в ряді галузей монопольне або олігопольне становище. Можливість істотно впливати на ринкові ціни, маніпулюючи виробництвом і пропозицією, забезпечувало їм особливо високу прибутковість і змінювало саму суть ринкової економіки, що базувалася до цього переважно на принципах вільної конкуренції.

У наступні десятиріччя сфера діяльності таких компаній значно розширилася. З'явилися багатогалузеві промислові гіганти, що панували одночасно в кількох різних, не обов'язково технологічно пов'язаних між собою виробництвах. Пізніше почалася хвиля перетворення національних компаній у транснаціональні, коли фірми, які спочатку зросли в одній країні, створювали або скуповували підприємства в інших країнах.

Нинішня хвиля централізації капіталу характеризується злиттям або іншими формами об'єднання транснаціональних концернів, які вже склалися, тобто являє собою немовби надконцентрацію компаній, що за своїми розмірами вже досить великі. Характер структурної перебудови національної економіки багато в чому визначається темпами і масштабами зазначеного злиття. Серед галузей явно виділяються банки, фінанси, торгівля, а також зв'язок (телекомунікації). На обробну промисловість припадає тільки одне велике злиття всесвітньо відомих автомобільних гігантів «Даймлер-Бенц» і «Крайслер».

Що ж тепер штовхає найбільші концерни до об'єднання? Звернемося до конкретних фактів.

Великою подією 1998 р. було створення спільного підприємства в галузі телефонного зв'язку американської компанії «Ей-Ті-енд-Ті» і англійської «Брітіш телеком». Воно є типовим для галузі, що належала досі до сфери «природних монополій», де в кожній країні, як правило, панувала лише одна монопольна компанія, що найчастіше (але не обов'язково) належала державі. Нині ця традиція руйнується під

впливом двох процесів – революційних змін у технології передачі на відстань великих мас інформації і створення внутрішніх комунікаційних систем транснаціональних корпорацій.

Донедавна національні телефонні компанії обслуговували клієнтів тільки на своїй території. Для встановлення зв'язку з іноземними клієнтами використовувалися звичайні комерційні контакти з телефонними компаніями інших країн. З поширенням ТНК виникла необхідність у створенні оперативного телефонного зв'язку між підприємствами однієї і тієї самої корпорації, які знаходяться в різних країнах. Щоб скоротити витрати на такі цілі, було потрібним створення спеціальних ліній або «кілець» зв'язку, що перетинають національні кордони і дозволяють здійснювати зв'язок за низькими, найчастіше за місцевими, тарифами. Для цього національні телефонні компанії почали об'єднуватися, зливаючись або створюючи спільні підприємства.

Так, декілька років тому було створене об'єднання «Юнісорс», яким володіють голландська, швейцарська, шведська та деякі інші західноєвропейські телефонні компанії. Незабаром у ній стала брати участь найбільша в США компанія «Ей-Ті-енд-Ті». В результаті стало можливим створення внутрішнього телефонного зв'язку, наприклад, між американською штаб-квартирою ТНК і її філіалами по всій Європі або, навпаки, між європейською штаб-квартирою ТНК і її філіалами в США. Так, американська електротехнічна компанія «Уерлпул» через «Юнісорс» прямо зв'язала себе з 46 своїми відділеннями у 18 європейських країнах, а також останні – між собою. «Юнісорс» з'єднала найбільший в Голландії банк «АБН-АМРО» з його відділеннями по всьому світу.

Кількість такого роду транснаціональних об'єднань у сфері телекомунікацій в останні роки швидко зростає. Обороти внутрішнього міжнародного телефонного зв'язку ТНК 1998 р. досяг 40 млрд. дол., а до 2007 р. зросте приблизно до 200 млрд. дол., що означає середньорічний приріст у 17,5% (один з найшвидше зростаючих ринків). Природно, що в боротьбу за частку на такому прибутковому ринку вступили практично всі найбільші національні компанії в галузі зв'язку. Для цього, однак, їм необхідно об'єднуватися в транснаціональні союзи.

Згадане вище нове об'єднання «Ей-Ті-енд-Ті» і «Брітш телеком» – один з таких потенційно найбільших союзів. Територія, де ці компанії з'єднують свої зусилля, охоплює Північну Америку, а також значну

частину Південної Америки, Європи, Азії, Океанії (237 країн). Вважається, що річний оборот об'єднання спочатку становитиме 10 млрд. дол. і дасть 1 млрд. дол. чистого прибутку за рік (у 5 разів більше того, що тепер заробляє «Юнісорс»). Очікується, що ці показники будуть щорічно зростати на 15% і більше.

Чому матиме місце таке швидке збільшення? Це викликане тим, що зростаюча частка електронних сигналів, які передаються телефоном, припадає нині не на телефонні розмови, а на масиви цифрової, текстової і відеоінформації як через Інтернет, тобто загальнодоступну всесвітню мережу електронної пошти, так і через внутрішні канали зв'язку ТНК. Для передачі таких обсягів інформації ні старі телефонні кабелі, ні АТС не придатні. На зміну їм прийшли кабелі із скловолкна і комп'ютери-сервери, через які до всесвітньої мережі («павутини») підключаються персональні та інші комп'ютери індивідуальних і ділових користувачів. Пропускна спроможність цих систем набагато більша, ніж старих. І хоч вони незмірно ефективніші, отже, і дешевші в експлуатації, на їх створення (і демонтаж старих систем комунікацій) будуть потрібні роки і величезні затрати. Для економії на капітальних затратах і відбувається об'єднання найбільших телефонних компаній світу.

Зрозуміло, ця активність розвивається на фоні конкуренції за ринки, що різко загострюється. Наприклад, компанія «Брітіш телеком» спочатку домовлялася про союз з американською «Ем-Сі-Ай» – головним суперником «Ей-Ті-енд-Ті», але остання зуміла все ж перемогти. Адже за такого об'єднання сторони автоматично придбають готову телефонну мережу партнера і його постійних клієнтів, тобто відразу істотно розширюють власні можливості, не роблячи великих додаткових витрат. Хтось при цьому неминуче втрачає. Так, передбачається, що «Ей-Ті-енд-Ті» розірве свій колишній союз з «Юнісорсом», оскільки той є сильним конкурентом «Брітіш телеком» у Європі. «Юнісорс», можливо, втратить деяких американських клієнтів. Інший конкурент – «Глобал уан» (об'єднання німецького і французького «Телекомів», а також американського «Спринту») – працює поки що збитково. Західноєвропейські компанії ніяк не можуть скласти одне надвелике об'єднання, яке б успішно протистояло американським гігантам.

Вдаліше виступив німецький автомобільний концерн «Даймлер-Бенц», що відіграє, безсумнівно, першу роль у злитті з американським концерном «Крайслер». Це придбання доповнює тісний зв'язок з японським концерном «Ніссан», з яким «Даймлер-Бенц» має спільне

підприємство з виробництва легких вантажних автомобілів. Головне значення цих об'єднань на перших порах – не стільки економія на виробничих затратах, скільки придбання готової збутової мережі у сфері діяльності партнера і ліквідація подвійних зусиль там, де вона є.

Однак це виявляється не такою легкою справою, як здається на перший погляд. Голова концерну «Даймлер-Бенц» Юрген Шремп недавно заявив, що на притирання персоналу німецької і американської компаній потрібно буде не менше трьох років. Наприклад, працівникам «Даймлера», які звикли віддавати перевагу власним філіалам у США, доведеться тепер навчитися розглядати відділення «Крайслера» не як конкурентів, а як членів своєї «сім'ї». Об'єднання власності акціонерів у цьому випадку тільки перший крок, за яким проходять місяці і роки інтеграції на рівні виробництва і збуту. Зв'язок з концерном «Ніссан», наприклад, «Даймлер» почав саме з складення виробничих зусиль, що передбачає стандартизацію до 80% компонентів. В іншому випадку неможливо реалізувати економію на масштабах виробництва, тобто досягти зниження поточних витрат на одиницю продукції.

При злитті компаній нерідко з'являються непередбачені проблеми іншого характеру. Наприклад, німецька компанія «БМВ» вела переговори про купівлю британської автомобільної фірми «Роллс-Ройс», яка випускає як машини цієї знаменитої марки, так і марки «Бентлі». Інший німецький концерн «Фольксваген» призначив вищу ціну і перекупив британську фірму. Однак, як з'ясувалося, за окремим контрактом за «БМВ» залишилося виняткове право на випуск автомобілів марки «Роллс-Ройс».

Виник конфлікт, що закінчився компромісом. «БМВ» дістала право на будівництво у Великобританії нового заводу для випуску «Роллс-Ройсів» і на їх продаж, починаючи з 2003 р. До того часу автомобілі цієї марки випускатиме «Фольксваген» на старому заводі за ліцензією від «БМВ», отримуючи від цього виручку і прибуток. Залишаючи за собою право на цю діяльність після 2002 р., «БМВ» вважає, що зберігає престиж марки «Роллс-Ройс», який впав би в очах споживачів, якби ці машини став випускати «Фольксваген», чия назва міцно пов'язана з відносно дешевими «народними автомобілями».

Інші проблеми постають перед європейською військовою промисловістю. В останні роки тут виникла «павутина» із взаємних зв'язків, союзів і спільних виробництв, яка згодом може привести до злиття їх в один могутній загальноєвропейський концерн. Уже тепер 70% продукції компанії «Даймлер-Бенц аероспейс» («Даса») –

авіаракетного філіалу холдингу «Даймлер» припадає на спільні проекти з іншими країнами ЄС. «Даса» веде переговори про злиття з англійською компанією «Брітіш аероспейс». Вони хотіли б підключити до об'єднання і французьку компанію «Аероспасьяль», щоб створити, нарешті, пан'європейський військовий концерн. Справа гальмується тим, що «Аероспасьяль» належить державі, а німецькі і британські партнери вважали б за краще мати справу з приватною компанією. В порядку часткової приватизації «Аероспасьяль» має намір піти на злиття з приватною військовою французькою фірмою «Лагардер», якій належить військовий концерн «Матра». При цьому, однак, за бортом залишиться французька компанія «Дассо», що випускає всесвітньо відомі штурмовики «Міраж» [27]. Чи погодяться німецькі і британські партнери з таким варіантом, поки що невідомо.

Інша проблема пов'язана з тим, що західноєвропейські компанії хотіли б мати контроль над американською військовою фірмою «Нортроп-Грумман». Це поклато б початок трансатлантичному злиттю авіаракетних компаній, однак виникла непереборна поки що перешкода в особі Пентагона, який рішуче заперечує проти іноземного контролю над одним з провідних американських виробників озброєння [27].

Таким чином, концентрація і централізація капіталу, яка знайшла вираження у процесах злиття ТНК, вносить істотні корективи в структурну перебудову національної економіки багатьох розвинутих країн. Внутрішній сценарій перебудови доповнюється зовнішнім сценарієм, який у ряді випадків «нав'язується» національній економіці з боку впливовіших держав.

Величезну роль у нинішній хвилі злиття відіграє прогресуюча глобалізація світової економіки і прискорення технічного прогресу, особливо на окремих ділянках економічної діяльності. Глобалізація пояснює і колосальне злиття у банківській справі. Оскільки ці тенденції діятимуть і далі, в найближчі роки хвиля злиття навряд чи піде на спад, а тому зовнішній сценарій структурної трансформації стає невід'ємним елементом загальнонаціональної програми структурної перебудови.

2.3.3. Централізація і децентралізація виробничих структур

Багато з економічних явищ і процесів мають власну логіку розвитку. Щоб ці явища і процеси «підключити» до структурної трансформації, необхідно глибоко і всебічно враховувати логіку їх розвитку. Це повною мірою стосується процесів централізації і децентралізації національної економіки.

Досвід розвинутих країн показує, що компанії на різних етапах розвитку постійно стикалися з труднощами в управлінні своїми підрозділами, що змушувало делегувати останнім деякі повноваження центрального управління. Так, ще на початку 20-х років, коли концерн «Дженерал Моторс» був розбитий на відділення, його керівництво, намагаючись розв'язати ініціативу низових ланок, передало їх керівникам досить широкі права (наприклад, затверджувати до виробництва моделі автомобілів і встановлювати на них ціни), залишивши за собою певні функції контролю. Таким же шляхом пішли багато інших компаній, зокрема найбільший електротехнічний концерн «Дженерал Електрик», що здійснив на початку 50-х рр. різку децентралізацію управління численними відділеннями.

Наприкінці 60-х – на початку 70-х років аналогічні процеси відбувалися на найбільшому сталеливарному концерні «Юнайтед Стейтс Стіл Корпорейшн». Керівники відділень почали нести відповідальність за виробництво, збут і прибуток, а самі госпрозрахункові відділення отримали назву «центрів прибутку» і набули певної самостійності у прийнятті рішень.

Таку самостійність отримала також 1 тис. «центрів прибутку», на які були розділені чотири оперативні фірми холдингової компанії «Есмарк», що займалися виробництвом широкого асортименту продукції. Оперативні компанії користувалися великою свободою. Центральне управління займалося в основному питаннями фінансового контролю і управління кадрами.

Подібний підхід сприяв кращому розумінню працівниками компаній процесів диверсифікації виробництва. З середини 70-х років концерни почали створювати більші підрозділи, багато в чому під впливом широкого застосування ЕОМ в управлінні, що сприяло посиленню процесу його централізації.

Таким шляхом пішов, наприклад, згадуваний уже концерн «Дженерал Електрик». Він здійснив реорганізацію своїх підрозділів, перебудувавши їх у «стратегічні ділові одиниці», керівники яких надіялися досить широкими повноваженнями в галузі довгострокового планування, збільшення своїх виробничих потужностей, розширення ринкових позицій.

Концерн «Вестінгауз» перегрупував 120 відділень у 37 основних одиниць, що сприяло значному скороченню звітності.

Все зазначене говорить про те, що керівництво концернів шукає раціональних варіантів поєднання централізації і децентралізації управління підрозділами.

Багато американських дослідників використовують терміни «децентралізація» і «дивізіоналізація» як синоніми (від англ. division – підрозділ). Однак є і такі, які справедливо це заперечують. На думку Д. Соломонса, істотною відмінністю дивізіоналізації від децентралізації є передання підрозділам організації відповідальності за отримуваний прибуток [67, 3]. Такої ж позиції дотримуються Р. Ентоні і Д. Дірдена, автори фундаментальних праць у галузі управління і бізнесу. Вони вважають, що коли кожне з підрозділів організації відповідає за виробництво і продаж продукції, то має місце дивізіоналізація [57].

На думку В. Крилова, відмітна особливість дивізіоналізації – розділення організації на незалежні (автономні) підрозділи і передання їм відповідальності за отримуваний прибуток [24].

Плюси і мінуси дивізіоналізації

До переваг дивізіоналізації звичайно відносять: 1) підвищення швидкості прийняття рішень і поліпшення їх якості; 2) звільнення головного управління компанії від прийняття поточних рішень і переведення його на стратегічний рівень діяльності; 3) можливість хорошої школи навчання для керівників різного рівня і обґрунтованішої оцінки їх роботи; 4) краще використання при переході до диверсифікації людських ресурсів, зокрема здібностей працівників; 5) повніша поінформованість вищого управління компанії про прибутковість її підрозділів.

Разом з тим, на думку американських дослідників, дивізіоналізація привносить і ряд негативних моментів:

- представники вищого управління компанії значною мірою втрачають особистий контроль за реальною обстановкою і змушені покладатися на дані звітів про діяльність підрозділів;

- недостатня компетенція будь-кого з керівників підрозділів здатна викликати негативні наслідки при прийнятті рішень у масштабах усієї фірми;

- за певних умов зростання прибутку в одному підрозділі може бути досягнуте за рахунок його зниження в іншому;

- іноді увага керівників зосереджена на отриманні прибутку в короткостроковій перспективі, що може призвести до скорочення витрат на проведення наукових досліджень і навчання працівників;

- немає гарантій, що діяльність відділень, спрямована на зростання власних прибутків, сприятиме оптимізації прибутку компанії в цілому;

- в ряді випадків виникають труднощі у встановленні трансфертних (внутрішньофірмових) цін, розподілі витрат, доходів тощо, з'являються додаткові адміністративні й управлінські витрати.

Основні моменти дивізіоналізації – відповідальність за прибуток і пов'язана з цим незалежність дій керуючих підрозділами – на практиці нерідко обмежуються представниками вищого управління компаній.

Незважаючи на зазначені недоліки, масштаби дивізіоналізації в американських компаніях досить великі, можливо, у зв'язку з широкою диверсифікацією виробництва і зростанням труднощів в управлінні окремими підрозділами. Такого роду компанії звичайно умовно поділяють на три групи: 1) найбільш диверсифіковані (конгломерати); 2) переважно галузевої спрямованості, але разом з тим багатопродуктові; 3) такі, що виробляють в основному один продукт [24].

Вважається, що потреба в дивізіоналізації значніша у компаній першої і другої груп, однак це, очевидно, не зовсім точно і залежить від розміру фірми, віддаленості її підрозділів чи філіалів і ряду інших причин. Крім того, навіть компанії, які традиційно виробляли однорідну продукцію, тепер освоюють випуск нових виробів.

«Центри прибутку» і «центри капіталовкладень»: масштаби поширення

Поряд з «центрами прибутку» – незалежними підрозділами, на керівників яких покладалася відповідальність за отримуваний прибуток, в американських компаніях формувалися і «центри капіталовкладень», тобто підрозділи, які несуть відповідальність не тільки за прибуток, але й за необхідні для його досягнення інвестиції.

У разі неможливості створення «центрів прибутку» або «центрів капіталовкладень» у компаніях можуть бути утворені «центри обслугову-

вання» основних підрозділів. Проте вже з середини 70-х років визнається можливість формування «центрів прибутку» в компаніях роздрібною торгівлі, комерційних банках, інжинірингових і будівельних фірмах тощо.

Про масштаби поширення «центрів прибутку» і «центрів капіталовкладень» певне уявлення дають результати обстеження 1 тис. промислових компаній, проведеного в червні 1976 р. Дж. Рисом і В. Кулом [66, 78–79]. З 620 компаній, що відповіли на запитання анкети, 135 використовували «центри прибутку», 459 – «центри капіталовкладень». Великого поширення «центри капіталовкладень» набули в таких галузях, як хімічна і нафтова (85% обстежених фірм), шкіряна, гумотехнічна і виробництво пластмас (86%), металообробна (82%) і в ряді інших, а «центри прибутку» – в компаніях, пов'язаних з видавничою і друкарською діяльністю, в меблевій промисловості тощо.

«Центри капіталовкладень» користуються більшою популярністю у великих компаніях. У середині 70-х років їх створювали в основному фірми з оборотом понад 500 млн. дол. Так, якщо серед фірм з оборотом від 20 до 35 млн. дол. «центри капіталовкладень» були приблизно у 50%, то з оборотом від 120 млн. дол. і вище – у 75% [24].

Для «центрів прибутку» тенденція інша. Серед компаній з оборотом від 120 млн. дол. і більше частка фірм, що мали такі центри, вдвічі менша, ніж у групі з оборотом від 25 до 35 млн. дол.

Більшість компаній, що мають у своєму розпорядженні «центри капіталовкладень», використовують для оцінки ефективності їх діяльності показник прибутку на вкладений капітал (62% фірм – за даними обстеження 1976 р.), дуже невелика частина (2%) – показник залишкового прибутку (чистого доходу за вирахуванням затрат на капітал), 28% компаній – обидва ці показники [24].

Таким чином, розвиток виробничих структур визначив чіткий курс на розмежування господарського процесу на «центри прибутку» і «центри капіталовкладень». Це робить дійовішим механізм реалізації процесу перебудови.

2.3.4. Гіперконкуренція і підвищення досконалості економічних структур

В останні роки у різних сферах господарської діяльності сталися радикальні зміни в характері конкуренції. У наявності ознаки того, що в майбутньому десятиріччі, як справедливо зазначає доктор політології, професор Базельського університету (Швейцарія) Манфред Браун, вже не окремі господарські сектори, а системи управління підприємствами в цілому виявляться в абсолютно новій конкурентній обстановці, яка розвиватиметься за новими ринковими правилами гри. Поведінка учасників конкурентної боротьби зміниться докорінно [8].

В еволюції фірмового менеджменту можна виділити кілька етапів, на кожному з яких у центрі уваги стояло певне коло проблем. Так, у 50-ті рр. домінували проблеми виробництва, в 60-ті – збуту, в 70-ті – ринку, в 80-ті – конкурентних переваг, у 90-ті – навколишнього середовища (зростаючий вплив екологічних чинників, політичного розвитку, технологічних тенденцій, суспільних змін).

З середини 90-х років підприємства деяких галузей потрапили в нову конкурентну ситуацію, для якої є характерними багатоаспектність інтересів конкуруючих сторін, динамізм, агресивність. У цій обстановці, що часто називається гіперконкуренцією, перед фірмовим менеджментом постають нові завдання, які не можуть бути виконані з допомогою раніше декларованих класичних методів управління. Підприємства повинні зрозуміти природу рушійних сил гіперконкуренції, щоб виявити фактори успіху, визначити і використати нові управлінські методи.

Поняття і характерні особливості гіперконкуренції

Термін «гіперконкуренція» став модним в економічній теорії і практиці останніх років. Під нею слід розуміти, вважає М. Браун, таку ситуацію, коли підприємства дедалі більшою мірою зазнають сукупного впливу раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів, що веде до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції.

Для гіперконкуренції є характерним ряд відмітних ознак, серед яких найчастіше виявляються такі.

По-перше, гіперконкуренція одночасно охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. Ці сфери конкурентної боротьби і раніше були в центрі уваги фірмового керівництва. А в умовах гіперконкуренції менеджмент не може зосереджувати зусилля тільки на одному з конкурентних параметрів, всі вони мають враховуватися одночасно.

По-друге, підприємства мають брати до уваги багатоаспектний характер гіперконкуренції. З одного боку, вона може проходити на різних рівнях – на товарних ринках; в галузі ресурсів; між різними підприємницькими концепціями; в складі об'єднання підприємств, коли компанія бореться з суперниками не сама, а уклавши союз з іншими виробниками, постачальниками, партнерами по кооперації, торговими посередниками тощо. З іншого боку, багатоаспектність гіперконкуренції виявляється в тому, що підприємство на ситуацію на різних ринках реагує по-різному. При застосуванні концепції так званої багатоточкової конкуренції є цілком можливою діаметрально протилежна ринкова поведінка підприємства в різних ключових галузях (наступальна, оборонна і тощо).

Третьою ознакою гіперконкуренції слід назвати динамізм розвитку ринку. Позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з наростаючою швидкістю. Прикладом різкої зміни конкурентної ситуації є угода про кооперацію, укладена в середині 1997 р. між фірмами Microsoft і Apple. Динаміка ринку відбивається у безперервному проникненні нових і виході з ринку старих конкурентів, появі нових видів послуг (кредитні картки тощо), великій кількості злиттів і купівель підприємств тощо. Прогнозувати ситуації дедалі важче і проблематичніше, строки прогнозів стають коротшими.

Нарешті, четвертою ознакою гіперконкуренції є зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва. Поведінка підприємств стає менш миролюбною. Ведуться прямі атаки для ослаблення конкурентів, причому з порушенням правових установок. Мета такої агресії полягає у порушенні рівноваги в розкладці сил конкурентів. Особливо часто для цього використовується агресивна політика цін.

Рушійні сили гіперконкуренції

При аналізі будь-якої ринкової структури на перший план висувається ідентифікація особливостей, рушійних сил, які викликають до життя той або інший ринковий феномен, у цьому випадку гіперконкуренцію. Виявлено п'ять основних рушійних сил, які в сукупності справляють на неї безпосередній вплив.

З 80-х років на світовому ринку особливої динаміки набув процес глобалізації, розвиток якого тепер йде у двох зустрічних напрямках. З одного боку, глобалізація конкуренції у сфері пропозиції виражається в інтеграції планування і співробітництві підприємств на світовому ринку, щоб протистояти іншим глобальним конкурентам. Так, відмічається постійне зростання пропозиції з боку глобально оперуючих постачальників продукції на основі міжнародного поділу праці.

З іншого боку, глобалізація конкуренції йде шляхом гомогенізації попиту. Безперервно зростає кількість глобально діючих споживачів і збутових посередників. Прогресуючу гомогенізацію попиту можна продемонструвати на прикладі ринку продуктів харчування швидкого приготування, одягу, косметичних товарів. Зростаюча концентрація європейської торгівлі приводить до підвищення попиту на уніфіковану і стандартну продукцію.

Другою рушійною силою гіперконкуренції можна назвати поляризацію ринків. Вона виражається в тому, що споживачі дедалі більше віддають перевагу якісній і дорогій продукції або найдешевшій, ігноруючи продукцію середньої вартості. 1973 р. частка цих категорій продукції у світовому попиті становила, відповідно, 28%, 23% і 49%. 2010 р. ці показники прогнозуються в 40%, 50% і 10% [8].

Рушійною силою гіперконкуренції є і процес розмивання галузевих меж, який також йде у двох напрямках. По-перше, стираються межі між різними галузями, відбувається їх зрощення (наприклад, банківського і страхового секторів). По-друге, зникають внутрішньогалузеві межі, що особливо наочно спостерігається в автомобілебудуванні, де компанії прагнуть розширити види автомобілів, що випускаються.

Як четверта рушійна сила гіперконкуренції виступає зростання технізації у формі швидкого поширення інформаційної та комунікаційної технологій. Їх використання дозволяє створювати потужні інформаційно-комунікаційні системи, за допомогою яких усі процеси між

підприємствами, торговцями, постачальниками і клієнтами можуть бути організовані і реалізовані швидше й ефективніше. Приклад глобальної комунікації – система Інтернет.

Нарешті, найголовнішою рушійною силою гіперконкуренції є дерегулювання ринків. З кінця 80-х – початку 90-х років заходи щодо лібералізації привели до значних змін у різних галузях економіки і сферах суспільного життя. Так, в результаті лібералізації автомобільного вантажного транспорту відбулася корінна реструктуризація і склалася нова розстановка сил у сфері логістики. Деретулювання ринків стимулюється також приватизацією державних установ (наприклад, пошти або залізниць), ліквідацією монополій (наприклад, в галузі телекомунікацій або електропостачання).

Фактори успіху в умовах гіперконкуренції

Особливого значення набувають фактори, що дають підприємству можливість гнучко і адекватно реагувати на раптові зміни у розстановці сил. Це означає, що керівництво підприємства повинно кожного разу приймати нове рішення відповідно до ситуації, яка змінилася. При цьому не може бути зазделегідь запланованих оптимальних рішень.

До числа основних факторів успіху можна віднести безперервне оновлення оцінок ринку. Якщо у 80-х рр. перегляд найважливіших ринків проводився, наприклад, у середньому один раз на 3–6 років, то в майбутньому буде потрібна безперервна оцінка розвитку ринку і становища підприємства серед конкурентів.

Причини цього криються у швидкій зміні ринкових і галузевих кордонів. Нові галузі виникають, розвиваються, досягають зрілого стану протягом коротших, ніж раніше, строків. Багатоаспектність і високий динамізм ринкових процесів дедалі частіше вимагають оцінок не тільки сьогоднішніх, але і майбутніх запитів клієнта. В ідеальному випадку треба бути готовим задовольняти їх до того, як зміни, що намітилися, стануть реальними.

Щоб відповідати на нові виклики, підприємства повинні також мати можливість створювати рамкові умови для об'єднання у загальну мережу всіх партнерів, які беруть участь у процесі виробництва благ. Цього можна досягти в результаті використання інформаційної і комунікаційної технологій, що забезпечують швидкий і простий обмін інформацією і новими ідеями навіть через кордони держав. Фактором

успіху в умовах гіперконкуренції є, таким чином, комунікаційно-технологічна інфраструктура, чи буде то мережа Інтернет, чи звичайна база даних підприємства.

Ще одним ключовим фактором є правильна оцінка часового параметра конкуренції. Становище багатьох підприємств (особливо в комп'ютерній промисловості) визначається тепер тим, що нова продукція надходить на ринок не рівномірно, а через дедалі коротші проміжки часу. Готовність до такого «інноваційного тиску» все частіше стає обов'язковою умовою успіху в конкурентній боротьбі.

У дискусіях з проблеми оновлення продуктів і технологій звичайно забувають про те, що прогресуюче скорочення їх життєвого циклу здатне в перспективі викликати відомі ризики. Дослідження показують, що скорочення життєвого циклу продукту щорічно на 5%, яке веде спочатку до зростання продажів, уже через кілька років змінюється їх зниженням. Це означає, що фактор успіху в умовах гіперконкуренції полягає не в динамізмі як такому, а у свого роду почутті часу, яке виражається не тільки в оцінці шансів від використання інновацій, але і в своєчасній оцінці небезпеки, що виникає внаслідок постійного скорочення життєвих циклів продуктів.

Конкуренція на дерегульованих ринках, а також запити споживачів, що швидко змінюються, змушують багато підприємств виходити за межі сфер впливу, що склалися. Одному підприємству часто не під силу робити необхідні для цього кроки. Тому наступний фактор успіху в умовах гіперконкуренції полягає у створенні стратегічних союзів, які дають змогу повніше мобілізувати власні сили і використати ефект спільних дій з партнерами.

Підприємства, що укладають стратегічні угоди, отримують можливість знижувати витрати, розвивати нові технології, легше долати ринкові бар'єри. Але перевагами співробітництва вони можуть скористатися лише тоді, коли вибір партнерів і оцінка користі від кооперації будуть зроблені на основі глибокого аналізу ситуації. Саме підприємство має бути готовим до активної участі в союзі, а також до відкритої комунікації та інтеграції з партнерами.

Неодмінною передумовою ефективного виробничо-організаційного менеджменту є здатність до гнучкої адаптації до ринкової ситуації, яка швидко змінюється. В умовах гіперконкуренції ряд концепцій, наприклад, в рамках внутрішньофірмового стратегічного планування, має бути підданий критичному перегляду.

Особливо важливою є своєчасна адаптація організаційної структури. Найбільші шанси вистояти у гіперконкурентній боротьбі мають підприємства, які спроможні навіть за наявності надскладних структур враховувати всілякі «дрібниці», створювати максимально наближені до ринку підрозділи, генерувати ресурси для загальнофірмового використання. Цього можна досягти, наприклад, за допомогою сітьових форм організації, орієнтованих на загальнофірмовий процес створення благ.

Весь інструментарій гіперконкурентної боротьби може ефективно працювати, якщо одночасно змінюється поведінка співробітників підприємства. Їх готовність до постійної адаптації коріниться у фірмовій культурі, яка виявляється саме в ситуаціях, коли стратегія швидко змінюється, з'являються нові партнери, залучаються нові поставщики тощо. Досвід показує, що фірмова культура піддається змінам і цим процесом цілком можна управляти. Але процес адаптації фірмової культури проходить дуже повільно, і на його шляху стоїть безліч внутрішніх бар'єрів.

Фірмове управління в умовах гіперконкуренції

Підприємство має також розуміти специфіку управління в умовах гіперконкуренції. Вона пов'язана в основному з управлінням факторами успіху. Відповідний управлінський інструментарій загалом уже відомий. При його використанні мають враховуватися результати нової конкурентної динаміки для фірмового управління.

У зв'язку із загостренням конкуренції і переходом стратегічного менеджменту з класичної ринкової орієнтації на ресурсну багато які підприємства усвідомили значення ресурсу «знання» для досягнення конкурентних переваг. Частина глобально оперуючих корпорацій (Philip Morris, General Motors, Rank Xerox) уже включила управління знаннями до структури стратегічного менеджменту.

Впровадження менеджменту знань у практику підприємств у багатьох випадках виявляється невдалим через відсутність адекватних методів пов'язання і опрацювання знань, а також забезпечення доступу до знань відповідного персоналу. Завдання менеджменту полягає не стільки у набутті знань, скільки в їх зберіганні і розподілі або перетворенні у форму, зручну для внутрішньофірмового користування. Цього можна досягти за допомогою ретельно розробленої концепції

ідентифікації, інституціоналізації і практичного використання нагромаджених знань. Як приклад цього можна назвати такі заходи:

- введення штатних одиниць експертів (так званих брокерів знання), які виступають у ролі координаторів між сферами пропозиції і споживання знань;

- графічне подання нагромадженого потенціалу знання у формі діаграм;

- формування міжфункціональних проектних груп у сфері управління знаннями;

- побудову комп'ютерних систем на базі знання.

Якщо за допомогою таких заходів підприємству вдасться поліпшити використання вже нагромаджених знань і забезпечити надходження нових, то це можна розглядати як перший крок на шляху перетворення компанії в «організацію, яка навчається».

Особи, що приймають рішення у глобально діючих компаніях, перебувають у постійному напруженні, яке породжується плюралізмом інтересів. Це призводить до виникнення прямих або прихованих конфліктних ситуацій на рівні підрозділів, сфер господарської діяльності або всього підприємства. Крім того, активність виявляють громадські і політичні групи, які представляють і намагаються реалізувати дуже суперечливі інтереси. Оскільки такі конфліктні ситуації становлять загрозу для здійснення наміченої стратегії, то підприємство має вдаватися до цілеспрямованого управління конфліктами як інструменту вирівнювання інтересів. Слід зазначити, що самі конфліктні ситуації характеризуються великою нестабільністю.

Управління конфліктами спрямоване на зняття невизначеності шляхом активного впливу на конфліктну ситуацію. Для цього є необхідним диференційований аналіз конфлікту (пошук і оцінка відповідної інформації), після чого має здійснюватися планування стратегії його розв'язання.

Гіперконкуренції, як і всім відкритим системам, притаманна висока складність. Ступінь її істотно впливає на релевантні ознаки гіперконкуренції (багатоаспектність, одночасність, динамізм, агресивність), ускладнює організацію та управління конкурентною боротьбою. Моделі сприйняття і дій у відповідь, адаптовані до зрослої складності, мають відбивати ситуацію, що змінилася. Перший крок у цьому напрямі повинен полягати в тому, щоб відмовитися від принципової настанови на повне розв'язання проблеми складності, яка часто практикується, і перейти до планомірного управління складними ситуаціями. Корисною

щодо цього могла б стати розробка простіших структур підприємства, які гарантували б високу автономність його підрозділам.

Необхідність управління суперечностями зумовлена тим, що вони притаманні поведінці не тільки споживачів, але і самого підприємства як у його внутрішньому житті, так і у відносинах із зовнішнім середовищем. Якщо розглянути поведінку компанії на ринку, то можна виявити суперечності відразу в кількох галузях:

- одночасна пропозиція товарів високої якості і за заниженими цінами в одному й тому самому секторі ринку;
- реалізація стратегії кооперації з конкурентами одночасно із стратегією боротьби з ними (наприклад, у різних функціональних галузях, секторах ринку, різних країнах);
- здійснення стратегії кооперації одночасно з стратегією боротьби з торговельними посередниками (наприклад, у продуктових розробках, політиці використання торговельних марок, при прямому продажу товарів на ринку).

Гіперконкуренція породжує також суперечності поведінки на самому підприємстві, що однаковою мірою торкається сфер планування і прийняття рішень, кадрової політики:

- одночасне скорочення місць і прийняття на роботу нових співробітників у різних підрозділах компанії;
- одночасне застосування формальних і неформальних методів планування для різних ринкових ситуацій;
- одночасне використання централізованих і децентралізованих процесів прийняття рішень (наприклад, у холдинг-структурах).

При управлінні суперечностями особливого значення набуває здатність менеджменту до забезпечення внутрішньофірмової комунікації на різних рівнях, а також комунікації процесів при різноманітних змінах.

Спектр внутрішньофірмових суперечностей істотно збільшується, коли відбувається структурна перебудова організації або розширюється свобода дій її підрозділів. У цьому випадку підприємство, що потрапило в умови гіперконкуренції, має особливо чітко усвідомлювати неминучість виникнення суперечностей, щоб заздалегідь розробити методи або вжити контрзаходів для їх усунення.

Наявність суперечностей призводить до кадрових наслідків, у тому числі серед управлінського персоналу. Управлінці повинні як ніколи раніше вміти розпізнавати суперечності у власній поведінці й нейтралізувати їх. У цьому випадку йдеться про особливу поведінку

управлінця, яку можна варіювати в широких межах залежно від поставленого завдання (від явно демократичного до авторитарного стилю). Про «гіперменеджера» говорити передчасно, хоч ясно, що надалі вимоги до фірмового управління не тільки зростатимуть, але й безперервно змінюватимуться.

В умовах гіперконкуренції ринкова структура, що змінилася, впливає і на поведінку інших діючих на ринку сторін. Зростаюча глобалізація господарства, поляризація ринків, ерозія меж між галузями, поширення нових інформаційних і комунікаційних технологій, а також дерегулювання ринків однаковою мірою впливають на поведінку клієнтів, конкурентів, торговельних посередників і постачальників.

Зміни в поведінці клієнтів виявляються передусім у їх двоякій позиції при купівлі товарів. Вони дедалі частіше намагаються одночасно отримати вигоди як щодо ціни, так і якості. Клієнти стають критичнішими при виборі товару в результаті вищої поінформованості, наприклад, завдяки використанню системи Інтернет. Очікується зростання замовлень і закупівель споживчих товарів через засоби масової інформації.

Підприємствам буде все важче «прив'язувати» до себе клієнтів. За останні роки скорочується кількість споживачів, які зберігають прихильність до якоїсь однієї марки товару. Відносини між підприємствами і клієнтами стануть складнішими через залучення споживачів до господарських справ постачальників. Наприклад, деякі з них залучатимуться як «провідні споживачі» для розробки стратегії або участі у виробництві.

У конкурентів також можна констатувати наявність дуже помітних змін, які виявляються насамперед в подвійному характері їх поведінки. З одного боку, загострення конкуренції веде до зростання агресивності у поведінці підприємства щодо своїх конкурентів. Наприклад, компанія Volkswagen перебуває у стані постійної конкурентної війни з концерном Ford за частку на ринку автомобілів компактного класу. З другого – ці ж підприємства виступають у союзі в інших секторах ринку, наприклад, у розробках великолітражних автомобілів.

Гіперконкуренція справляє вплив і на поведінку торговельних посередників. При цьому слід провести розрізнення між їх ставленням до виробників продукції і до її споживачів. У першому випадку агресивність торгівлі зростає, наприклад, під час переговорів щодо технічних характеристик продукції. Товари без торговельної знижки або з невеликою знижкою звичайно виключаються із списків.

Крім того, через зростаючу поляризацію ринків посилюється поляризація форм виробництва. При цьому, з одного боку, поряд з розширенням ринку якісних і дорогих товарів спостерігається збільшення збуту і так званої продукції виживання. З другого – на збиток традиційним дрібним виробництвам набирають сили великомасштабні виробництва із значними знижками, які дозволяють здійснювати агресивну політику цін, що веде до формування «торгівлі постачання».

Надалі торговельні підприємства муситимуть гнучкіше і швидше реагувати на запити клієнтів, які різко змінюються. У зв'язку з цим розширюється, наприклад, торгівля через засоби масової інформації.

Нарешті, важливим наслідком гіперконкуренції є зміна поведінки постачальників. Гіперконкуренція, як правило, ставить вищі вимоги до постачальників, оскільки, наприклад, під час тендерів оцінки виносять не тільки основне підприємство, але і його субпостачальники. З цієї причини товаро-виробники і постачальники в майбутньому мають співробітничати тісніше.

Це стосується, зокрема, інтенсивнішого обміну інформацією і активної участі субпостачальків у інноваційному і виробничому процесах, що веде, однак, до посилення тиску на них щодо витрат виробництва і технічних характеристик продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.* Назревшие перемены // Вопросы экономики.– 1998.– №6.
2. *Абалкин Л.* Проблема выбора стратегии на XXI век // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №2.
3. *Абдираимов И., Бабенко И.* Методология анализа научно-технического потенциала и государственных научных программ // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №3.
4. *Барабанов С.* Мировая торговля вооружениями и военной техникой // МЭ и МО.– 1998.– №4.
5. *Бартенев С.А.* Экономические теории и школы (История и современность): Курс лекций. – М.: БЕК, 1996.
6. *Белорусов А.С.* Противоречия и тенденции интернационализации капиталистического производства. – М.: Международные отношения, 1989.
7. *Белошарпа В.А.* Транснациональные корпорации в международном бизнесе. – К.: КГЭУ, 1994.
8. *Браун М.* Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №3.
9. Валютная политика капиталистических стран. – М.: Наука, 1990.
10. *Власова М.Г.* Тенденции развития мирового хозяйства и экономические взаимоотношения в СНГ // США: ЭПИ.– 1997.– №10.
11. *Водачек Л.* Реструктуризация – вызов чешским предприятиям // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №1.
12. *Волков Н.В.* Структурные сдвиги в экономике США в 70–80-х годах. – М.: Наука, 1989.
13. Глобальные социально-экономические проблемы и международное сотрудничество. Специализированная информация. – М., 1977.
14. Глобальный прогноз на 2000 год. Вступая в XXI век. Доклад президенту. – М., 1981.– Т. I.

15. *Грейсон Дж.К. мл., О'Делл К.* Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ.; Авт. предисл. Б.З.Мильнер. – М.: Экономика, 1991.
16. *Долльфюс О.* Система Мир // МЭ и МО.– 1995.– №6.
17. Ежегодник СИПРИ 1994. Международная безопасность и разоружение. – М.: Наука, 1994.
18. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ. – К.: Абри, 1994.
19. *Иванова Н.* Финансовые механизмы научно-технической политики: опыт стран Запада // Проблемы теории и практики управления.– 1997.– №5.
20. *Иноземцев В.* «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №3.
21. *Интрилигейтор Майкл Д.* Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №6.
22. *Кан Г., Браун У., Мартел Л.* Следующие 200 лет. Сценарий для Америки и всего мира // США: экономика, политика, идеология.– 1995.– №6.
23. *Клайн Л.* Глобализация: вызов национальным экономикам // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №6.
24. *Крылов В.* Процессы децентрализации и дивизионализации управления в промышленных компаниях США // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №4.
25. *Лукинов І.* Економічні трансформації: наприкінці ХХ сторіччя. – К.: Інститут економіки НАН України, 1997.
26. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Пер. с англ. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992.– Т. 2.
27. *Меньшиков С.* Что стоит за волной слияний? // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №6.
28. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / А.С. Філіпенко, І.В. Бураковський, В.С. Будкін та ін. – К.: Либідь, 1994.
29. МЭ и МО.– 1996.– №12.
30. МЭ и МО.– 1997.– №3.

31. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997.
32. Новини / АТ «Укртатнафта» // ukrtatnafta.ua.
33. Новини / Інтерпайп // www.interpipe.biz.
34. Новини // comersant.ru.
35. Новини // rudenko.kiev.ua.
36. *Норберт Т.* Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №1.
37. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995.
38. *Осипов Ю.* Надвигающаяся технореволюция и экономический социум // Экономические науки.– 1988.– №12.
39. Отчет о мировом развитии. 1997 // Государство в меняющемся мире. – Агентство экономической информации «Прайм – ТАСС», 1997.
40. Производственный процесс выходит за национальные границы / Березной А., Панкин С., Славинский В. и др. – М.: Наука, 1991.
41. *Пуссет Х.* Глобальная экономическая стратегия в третьем тысячелетии. – М., 1986.
42. *Седлак М.* Тенденции развития секторальной структуры экономики // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– №4.
43. СКМ // www.scm.com.ua.
44. *Соколенко В.* Глобализация как новое явление в мировом общественном развитии // Обозреватель – Observer.– 1999.– №5.
45. *Соколенко В.Г.* Становление системы глобального управления // Обозреватель – Observer.– 1999.– №3, 4.
46. *Соколов В.* Современный мир и национальная экономическая политика // МЭ и МО.– 1997.– №10.
47. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2001.
48. США: ЭПИ.– 1994.– №8–9.
49. *Тобин Дж.* Глобальная экономика: кто у руля? // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №1.

50. *Фарамазян Р., Борисов В.* Военная экономика в 90-е годы // МЭ и МО.– 1998.– №8.
51. *Чешков М.* Целостность мира через призму общенаучного знания // МЭ и МО.– 1995.– №1.
52. *Чумаченко Б., Лавров К.* Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №2.
53. *Шевченко Н.Ю.* Японо-американские экономические отношения на современном этапе. – М.: Наука, 1990.
54. *Шимаи М.* Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №4.
55. *Шимаи М.* Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №3.
56. Япония: Справочник / Алпатов В.М. и др. – М.: Республика, 1992.
57. *Antony R.N., Dearden J.* Management control systems. – Homewood, Illinois, 1980.
58. Financial Times.– 5.03.1996.
59. Financial Times.– 5.06.1996.
60. International Capital Markets. IMF. – Washington, August 1995.
61. International trade statistics 2005. WTO 2005.
62. Merton Robert C. Financial innovation and the management and regulation of financial institutions. – Presented at the Warton School, University of Pennsylvania. – March 1994.
63. Science and Engineering Indicators – 1996. – Washington, D.C: National Science Board. – 1996.
64. Science Indicators 1982. – Wash., 1983.
65. SIPRI Yearbook 1997: Armaments, Disarmaments and International Security. – Oxford: Oxrord University Press, 1997.
66. *Sizer J.* Case studies in management accounting. – Penguin Book, 1979.
67. *Solomons D.* Divisional performance. Measurement and control. – Homewood, Illinois, 1965.
68. *Soros G.* The Crisis of Global Capitalism. (Open Society Endangered). – L., 1998.

-
69. The World's Largest Corporations, Fortune Global 500, 2006.
 70. The World's Largest Corporations, The 2007 Global 500.
 71. UNCTAD World Investment Report, 1995.
 72. UNCTAD World Investment Report, 1997.
 73. UNCTAD World Investment Report, 1997. – United Nations, Geneva, 1997.
 74. UNCTAD. World Investment Report. U.N. – New York and Geneva, 1995.
 75. *Williams W.* The Tragedy of American Diplomacy. – Cleveland, 1962.
 76. World Development Indicators Database, World Bank, August 2007
 77. World Investment Report 2006.
 78. World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, UNCTAD, Geneva, 2006.



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. Єрохіна: 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.

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 посередницьких 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.

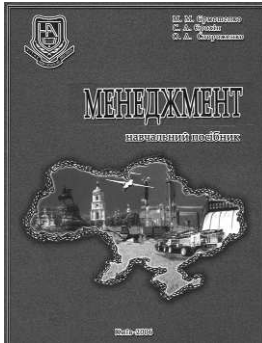
Автор: **Я.В. Белінська**

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



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 сформулювати 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.



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 сформулювати 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

**Єрохін С.А.
Сахаров В.Є.**

**Структурна перебудова
національних економік в умовах
формування цілісності світового
господарства**
Наукова монографія

Оригінал-макет підготовлено в Національній академії управління

Підп. до друку 2.02.2008. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «PragmaticaC».
Ум.друк.арк. 10,1. Обл.-вид. арк. 11,5. Наклад 300 прим.
Замовлення № 34.

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
