

Mykhaylyak I.V. Influence of world economic crisis on foreign trade of Ukraine and European Union

European orientation of foreign policy of Ukraine – one of the sources of economic modernization, attracting foreign investment and advanced technologies. A world economic crisis had a significant impact on foreign trade of Ukraine and EU. This article shows the influence of world economic crisis on trade flows of Ukraine and EU. Special attention is paid to changes in goods structure of export and import.

Keywords: foreign trade, export, import.

УДК 338:001.895

Ст. викл. О.Б. Осідач –

Львівська державна фінансова академія

СТРАТЕГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ АЛЬЯНСИ: ВІДОБРАЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто сучасні напрями формування стратегічних альянсів в умовах активізації глобальних фінансово-економічних відносин. Визначено характерні риси корпоративного технологічного альянсу, розглянуто процеси поділу витрат на отримання нового наукового знання і освоєння інноваційних технологічних рішень, що неминує приводить компанії до використання стратегії міжнародної науково-технічної кооперації на принципах стратегічного партнерства, яка дає змогу кількісно та якісно збільшити економічний потенціал інтегрованої структури.

Ключові слова: стратегічний технологічний альянс, національне господарство, науково-технічна кооперація, ефективність, інновація, інформаційні технології, нова технологія, глобальна інноваційна система.

Постановка проблеми На початок ХХІ ст. світова економіка вступила в якісно нову фазу інтернаціоналізації фінансово-економічного життя, названу глобалізацією світової економіки, що виявляється у зменшенні або знятті різних бар'єрів між країнами для активізації транскордонного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і, ще більшою мірою, науково-технічного знання. Тому найважливішим фактором конкурентоспроможності національної економіки стає ефективність входження в систему глобальних фінансово-економічних зв'язків на основі створення інновацій загальносвітового застосування, які мають перспективні міжнародні ринки збуту.

Сьогодні найбільш актуальна тематика представлена розробленнями в галузі інформаційних технологій та захисту навколишнього середовища. Найважливіше місце відведено дослідженням у сфері живої матерії, медицини, технологій розробки альтернативних джерел енергії та енергозбереження. Тематика, що одержала ранг найбільшої пріоритетності, останнім часом пов'язана з проблемами штучного інтелекту, надпровідності, нанотехнологій і мікромашин, використання сонячної енергії, глибокого перероблення відходів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виходячи з перспективності стратегічних технологічних альянсів у формуванні нової моделі економічного середовища, їхні особливості та переваги перебувають в полі наукових інтересів дослідників, зокрема відзначимо праці [1-7].

Характерною особливістю цих наукових досліджень стало намагання виділити переваги відповідних організаційних структур у поширенні іннова-

ційного продукту в глобалізованому просторі. Водночас, питання взаємодії глобальної інноваційної системи з конкретним національним господарством, особливо в частині оцінювання та порівняння, залишаються відкритими.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд особливостей формування стратегічних технологічних альянсів у глобальній економічній системі з метою визначення їхнього місця у розвитку національного господарства за умови впливу змінних процесів.

Виклад основного матеріалу. Глобальна інноваційна система поєднує в собі три елементи: глобальну генерацію технологій, глобальне технологічне співробітництво і глобальне використання технологій. Глобалізація інноваційної сфери проявляється у злитті нововведень і нових технологій, що виникають в окремих країнах, в єдиний загальносвітовий комплекс технічних знань. Функціональне ядро глобальної інноваційної системи – це міжнародна мережа державних і корпоративних наукових і технологічних центрів, які забезпечують основну частину потоку нових технологій і високотехнологічних продуктів [2].

Розроблення високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічних товарів і послуг та вихід з ними на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в галузі інновацій стали для більшості розвинених країн Західної Європи, США, Японії та країн Південно-Східної Азії найважливішими компонентами економічного зростання. Водночас глобалізація технологічного розвитку призвела до посилення міжфірмової конкуренції в міжнародному масштабі. Стратегія завоювання та утримання технічного лідерства у світовій економіці вимагає високих витрат на наукові розробки, здійснити які можливо лише за умови концентрації та інтеграції науково-технічних ресурсів. Зростання конкуренції неминує приводить компанії до використання стратегії міжнародної науково-технічної кооперації на принципах стратегічного партнерства.

Стратегічні партнерські міжфірмові відносини такого роду спираються на довготермінові інтереси учасників й істотно впливають на конкурентоспроможність партнерів. Стратегічні альянси в останні роки опинилися в центрі уваги керівників міжнародного бізнесу. Дві третини з опитаних 377 президентів найбільших компаній світу (із загальним обсягом продажів понад 2,2 трлн дол. США) вказали на успішне використання стратегічних альянсів як інструментів глобального корпоративного зростання. Практика показує, що в багатьох випадках альянси дали змогу істотно посилити конкурентоспроможність компаній, підвищити ефективність виробництва, захопити важливі технології і прорватися на нові ринки [6].

Стратегічні альянси – це різного роду гнучкі міжфірмові спілки, що створюються для спільного вирішення орієнтованих на глобальний ринок конкурентних завдань у тій чи іншій сфері, але дають змогу продовжувати суперництво в інших сферах. Стратегічні альянси є узагальнювальною формою ведення підприємницької діяльності фірм, які не конкурують одна з одною, мають взаємодоповнювальну стратегію, залежать одна від одної в процесі досягнення успіху на ринку [1].

Головна конкурентна перевага міжнародного стратегічного альянсу як організаційної форми бізнесу – поділ витрат і ризиків, пов'язаних з освоєнням нових видів продукції, технологій і ринків. Окрім цього, скорочується тривалість науково-виробничого та маркетингового циклів, полегшується доступ до нових ринків і каналів збуту продукції. Стосовно цього варто навести точку зору гарвардського економіста Б. Гомеш-Кассереса: "Зростаюча значимість глобалізації створює потужні стимули для створення альянсів. Транснаціональні мережі компаній, перетинаючи державні кордони, переносять витрати на великі обсяги продукції, що випускається, створюють канали доступу до знань і ресурсів у різних країнах. Більш того, створення мереж часто виявляється кращим при перетині кордонів порівняно зі створенням зарубіжних філій внаслідок національних законодавчих обмежень" [7].

Стратегічні альянси як форма інтеграції компаній і корпоративного зростання почали активно розвиватися з 80-х років ХХ ст. Широку популярність у 1980-1990-х роках отримали партнерства великих корпорацій General Motors і Toyota в автомобілебудуванні, America Online і Time Warner в засобах масової інформації, IBM і Dell у виробництві комп'ютерів, Canon і Kodak у створенні копіювальної техніки, Thompson і JVC в освоєнні ринку відеозаписувальної апаратури, Delta та Air France в авіап перевезеннях, Merck і Pasteur Merieux Connaught у виробництві бактерійних препаратів.

Перші стратегічні альянси утворювалися у формі консорціумів, які об'єднували ресурси компаній для вирішення конкретних інвестиційних завдань у визначені терміни. Їх поява була пов'язана з необхідністю координувати зусилля підприємців для реалізації великих інвестиційних та інноваційних проектів, для надання масштабних кредитів тощо. Сьогодні стратегічний альянс є угодою щодо кооперації двох або більше незалежних фірм з метою отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнювальних стратегічних ресурсів компаній. Багато організацій, малі та великі, використовують альянси з конкурентами, клієнтами, постачальниками і державними структурами і створюють велику транснаціональну мережу, що об'єднує безліч організацій у всьому світі. Вони, укладаючи міжнародні угоди щодо співпраці, шукають можливості для отримання нового знання, необхідного для того, щоб завоювати нові ринки, освоювати і впроваджувати нову продукцію.

З погляду сфери діяльності, стратегічні альянси умовно можна розділити на три види: альянси з реалізації проектів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), альянси з організації спільного виробництва, альянси зі спільного освоєння нових ринків. Найбільшого поширення набули альянси, що створюються з метою співробітництва у сфері НДДКР, які можна назвати стратегічними технологічними альянсами. До цієї групи відноситься більше половини всіх стратегічних союзів [2].

У теоретичному плані під міжнародними *стратегічними технологічними альянсами* розуміються форми організації науково-технічної кооперації між компаніями різних країн, за яких всі партнери відповідають таким основним вимогам:

- роблять свій внесок в отримання нових наукових і технологічних знань у рамках обраної для співробітництва області або здійснюють обмін уже наявними в них технологіями;
- розподіляють між собою всі вигоди від подібної співпраці та користуються правом контролю за її здійсненням;
- зберігають при цьому свою повну самостійність і незалежність, отримуючи від партнерів із стратегічних технологічних альянсів тільки те, в чому відчувають актуальну потребу [4].

Стратегічні технологічні альянси дають змогу компаніям швидко виходити на нові ідеї. Однак освоєння компетенції партнера водночас передбачає захист власних комерційних і технологічних секретів або, принаймні, істотне обмеження доступу до них. У цих випадках доступ до ноу-хау оформляється відповідними контрактами. Успішна діяльність компаній в альянсах передбачає не тільки вихід на збутові мережі партнера чи зниження витрат виробництва, а й освоєння знань партнера і захоплення його ключової компетенції.

З огляду на наведені вище найважливіші чинники утворення технологічного стратегічного альянсу є налагоджені зв'язки з партнерами і наявність оригінальних ноу-хау. У сучасному світі витрати на НДДКР постійно збільшуються. Це стає серйозним фінансовим навантаженням навіть для найбільших транснаціональних корпорацій. Тим більше, що подібні дослідження є надто ризикованими внаслідок неможливості точно передбачити комерційні результати НДДКР. Водночас компанії не можуть відмовитися від проведення наукових досліджень, оскільки це загрожує втратою конкурентоспроможності. Внаслідок того дедалі частіше виникає потреба в поділі витрат на отримання нового наукового знання і освоєння нових передових технологій.

До середини 90-х років минулого століття налічувалося понад 10000 міжнародних стратегічних технологічних альянсів. Більше чверті з них було пов'язано з мікроелектронікою, обчислювальною технікою, автоматизацією промислового виробництва та технологіями телекомунікації. Альянси активно використовуються також у галузі біотехнології і нових матеріалів. У контексті держав переважають стратегічні альянси між партнерами зі США і країн Західної Європи. Серед великих міжнародних партнерств, які довели свою ефективність, можна відзначити такі:

- у сфері інформаційних технологій – альянси, створені провідними виробниками комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, телекомунікації та інформаційних послуг (Microsoft, Scala Business Solutions, Cisco Systems, Motorola, PeopleSoft та ін.);
- в автомобільній промисловості – альянси з участю таких великих фірм, як: Volvo, Renault, Honda, Rover, Pirelli Tyres, Cooper Tire та інших виробників;
- у сфері авіап перевезень – альянси за участю SAS, Lufthansa, Air France, Delta й інших авіакомпаній.

Стратегічні технологічні альянси охоплюють величезну кількість дослідних альянсів між організаціями в різних країнах, основним спонукальним мотивом під час створення яких, зазвичай, є потреба в доступі до знань. Альянси такого роду спрямовані на те, щоб розподіляти між собою високі дослідні витрати, особливо на стадії, що передують комерціалізації.

Висновки. Рушійною силою формування міжнародних стратегічних технологічних альянсів є економічні інтереси партнерів. Стосовно альянсів з українськими компаніями зарубіжні партнери зацікавлені в просуванні своєї продукції на наш ринок. Вітчизняні підприємства отримують від такої співпраці інвестиційні ресурси і нові технології. У цих випадках вітчизняні компанії можуть реалізувати таким чином свій незатребуваний на вітчизняному ринку науково-технічний потенціал і використовувати наявні канали реалізації продукції.

На жаль, в Україні повільно і важко відбувається процес формування нових інноваційних структур, здатних до створення комерційно привабливих технічних проєктів, до фінансування яких можуть долучитися економічно успішні зарубіжні компанії. У кількісному відношенні вітчизняні компанії істотно відстають від зарубіжних за кількістю укладених партнерств. Якщо в європейських країнах нараховується не менше ніж 800 міжкорпоративних утворень, то в українській економіці їхня кількість є нижчою. Тим не менше, відбувається поступова інтеграція наукомістких виробництв у глобальний технологічний простір. Спричиняє занепокоєння те, що ці процеси мають фрагментарний характер, що обумовлено відсутністю переходу від економічного зростання, пов'язаного з експортом сировини, до інноваційного економічного зростання національного господарства.

Література

1. Дюссож П. Стратегические альянсы / П. Дюссож, Б. Гарретт. – М. : Изд-во "Инфра-М", 2002. – 348 с.
2. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємствами / Б.М. Мізюк // *Фінанси України* : журнал. – 2002. – № 12. – С. 31-36.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : Вид-во "Основи", 2005. – 154 с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Изд-во "Банки и биржи"; "ЮНИТИ-ДАНА", 1998. – 576 с.
5. Ястемська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястемська. – Харків : Вид-во ХДЕУ, 2004. – 472 с.
6. Easterbrook F.H. The Corporate Contract / F.H. Easterbrook, D. Fishel // In: Bebchuck L., ed. *Corporate Law and Economic Analysis*, 2008. – 238 p.
7. Gomes-Casseres B. The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry / B. Gomes-Casseres. – Harvard : Harvard University Press, 1998. – 329 p.

Осидач О.Б. Стратегические технологические альянсы: отображение глобальной инновационной системы и развития национального хозяйства

Рассмотрены современные направления формирования стратегических альянсов в условиях активизации глобальных финансово-экономических отношений. Определены характерные черты корпоративного технологического альянса, рассмотрены процессы разделения расходов на получение нового научного знания и освоение инновационных технологических решений, что неминуемо приводит компании к использованию стратегии международной научно-технической кооперации на принципах стратегического партнерства, которая дает возможность количественно и качественно увеличить экономический потенциал интегрированной структуры.

Ключевые слова: стратегический технологический альянс, национальное хозяйство, научно-техническая кооперация, эффективность, инновация, информационные технологии, новая технология, глобальная инновационная система.

Osidach O.B. Strategic technological alliances: reflection of global innovative system and development of national economy

Modern trends of formation of strategic alliances are considered in the conditions of activation of global financial and economic relations. In the article were determined personal features of corporate technological alliance, also were clarified the processes of division of costs to gain new scientific knowledge and mastering innovative technological decisions, which inevitably impulse companies to apply strategy of international scientific and technical cooperation based on principles of strategic partnership, which enables quantitatively and qualitatively increase economic potential of integrated structure.

Keywords: strategic technological alliance, national economy, scientific and technical cooperation, efficiency, innovation, information technologies, new technology, global innovative system.

УДК 336.71

Аспір. Х.П. Паньків¹ – Львівський НУ ім. Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ

Досліджено основні підходи до тлумачення ліквідності банку. Розглянуто ризик ліквідності з метою її характеристики. Висвітлено практику управління ліквідністю банківської системи Національним банком України та обґрунтовано напрями вдосконалення її регулювання на основі нових стандартів Базельського комітету.

Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, ліквідність банку, банківські установи, Національний банк України, активи, пасиви.

Банківські установи є основними фінансовими інститутами, які виконують посередницьку функцію в процесі залучення та розподілу грошових ресурсів. Однією з ключових умов їхнього ефективного функціонування є забезпечення належного рівня фінансової сталості, основою якої є дотримання відповідних параметрів ліквідності як окремого банку, так і банківської системи загалом. Ліквідність банківської системи є одним із найважливіших об'єктів регулювання з боку центральних банків, оскільки впливає на пропозицію грошей, а отже, і на стабільність національної валюти та інфляційні процеси в економіці. Як об'єкт вивчення банківська ліквідність знаходилась у центрі досліджень у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: В.М. Гейця, А.М. Герасимовича, О.І. Лаврушина, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.В. Дзюблюка, Г.С. Панової, П.С. Роуза, М.І. Савлука, Дж.Ф. Сінкі.

Метою роботи є дослідження основних підходів до визначення банківської ліквідності, охарактеризувати особливості її централізованого управління Національним банком України та розглянути напрями вдосконалення регулювання ліквідності банків на основі нових стандартів Базельського комітету.

Загалом "ліквідність" має широкий спектр застосування й використовується в різних сферах економіки та пов'язується з різними об'єктами. Вона використовується як самостійна економічна категорія в сполученнях з іншими поняттями, що відносяться до конкретних об'єктів, зокрема, товарів, цінних паперів і суб'єктів національної економіки – банку, підприємства, ринку, а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів – балансу банку, балансу підприємства тощо.

¹ Наук. керівник: проф. М.І. Крупка, д-р екон. наук – Львівський НУ ім. Івана Франка