

переробних галузях [1]. За рахунок значних фінансових ресурсів дані суб'єкти господарювання виступають основним джерелом прямих іноземних інвестицій.

Необхідно зазначити, що з середини 1940-х р. до 1970- р. провідними світовими виробниками нафти були такі англосаксонські компанії як British Petroleum, Exxon, Gulf Oil, Mobil, Royal Dutch Shell, Chevron та Техасо.компанії. Дані компанії експерти відносили до категорії “сім сестер”. Термін “сім сестер” був введений у 1950 р. бізнесменом Е. Маттей для визначення вказаних вище провідних нафтових компаній світу.

В 1973 р. “Сім сестер” контролювали 85% світових запасів нафти, однак в останнє десятиріччя домінування даних компаній зменшилось внаслідок зростання впливу ОПЕК та національних (державних) нафтових компаній.

Financial Times разом з іншими експертами визначили нову сімку лідерів, куди входять державні нафтогазові корпорації: Aramco (Саудівська Аравія), Газпром (Російська Федерація), CNPC (Китай), NIOC (Іран), PDVSA (Венесуела), Petrobras (Бразилія) та Petronas (Малайзія).

Цікавим є той факт, що експерти наголошують на необхідності існування “семи сестер”, незважаючи на те, які компанії входять до даної категорії. Це можна пояснити тим, що саме лідери нафтового ринку контролюють галузь і ринки та визначають правила гри для інших учасників [2].

Безперечно, приватним корпораціям дуже важко конкурувати з державними (національними), адже останні мають доступ до ресурсів, однак і приватні компанії активно використовують різні важелі впливу на національні уряди для лобіювання власних інтересів, пільгового оподаткування та послаблення екологічних вимог [3].

У 2011 році журнал Forbes прорейтингував провідні нафтові корпорації світу за обсягами видобутку нафти [4]. На основі даних даного рейтингу та статистики по світовому обсягу видобутку нафти було визначено індекс галузевої концентрації. Значення даного індексу (0,218) говорить про те, що на ринку присутня велика кількість учасників, відповідно значна концентрація ринкової влади окремими гравцями відсутня.

Підсумовуючи наведених матеріал необхідно зазначити, що ТНК відіграють важливу роль на світовому нафтовому ринку. Даний ринок характеризується присутністю великої кількості гравців та наявністю чітко визначених лідерів, які встановлюють правила гри для інших учасників. Однак, необхідно зазначити, що склад лідерів світового ринку нафти за кілька останніх десятиріч змінився. На зміну приватним корпораціям прийшли потужні національні (державні), які нині визначають цінову ситуацію на ринку.

### **Література**

1. *Budget revenues* // NationMaster.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_bud\\_rev-economy-budget-revenues](http://www.nationmaster.com/graph/eco_bud_rev-economy-budget-revenues)

2. Боровский Ю. Политизация мировой энергетики // *Международные процессы. Журнал теории международных отношений и мировой политики* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intertrends.ru/sixteenth/002.htm>

3. *Big 5 companies going for the gold* // *Climate progress* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thinkprogress.org/climate/2012/07/31/615661/big-5-oil-companies-going-for-the-gold/?mobile=nc>.

4. Helman C. *The world's biggest oil companies* // *Forbes* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.forbes.com/sites/christopherhelman/2012/07/16/the-worlds-25-biggest-oil-companies](http://www.forbes.com/sites/christopherhelman/2012/07/16/the-worlds-25-biggest-oil-companies).

**Олександр СУЩЕНКО**

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЯК СУСПІЛЬНОГО БЛАГА**

Однією з причин існування держави та наддержавних утворень є наявність певних потреб у суспільстві, які не можуть бути задоволені ринковими товарами чи послугами. Також існує певний

перелік благ, які за ринкових умов мають високу ціну і є недоступними для окремих верств населення. У всіх цих випадках роль держави або наддержавних утворень якраз і полягає у забезпеченні суспільства необхідними товарами та послугами.

Інформація є найкращим прикладом суспільного блага, оскільки задовольняє всім ознаки, які є характерними для даного виду товарів. Зокрема, використання інформації не зменшує її споживчої корисності для кожного наступного споживача. Також не є ефективним обмеження доступу споживачів до інформації. Якщо ж така ситуація має місце, то це призводить до появи асиметрії інформації, викривлень на ринку та виникнення так званих екстерналій. Наприклад, у ринкових умовах забороняється використання інсайдерської інформації для отримання надприбутків, а обмеження доступу звичайних громадян до інформації про результати фінансової діяльності влади створює умови для неефективного використання державних фінансів. Обмеження доступу до досягнень науки, якісної освіти ставить у нерівні умови громадян і є однією з причин низької соціальної мобільності в суспільстві (фінансові екстерналії).

Вивченням суспільних благ займалися представники різних наукових шкіл, починаючи з Дж.С. Мілля (1806-1873 рр.) та А. Сміта (1723-1790 рр.). Проте повністю сформовані концепції із провадження суспільних благ з'явилися в роботах К. Вікселя (1851-1926 рр.) та П. Самуельсона (1915-2009 рр.). Перша концепція, автором якої є К. Віксель, припускає наявність різних смаків у споживачів суспільних благ, що передбачає необхідність узгодження існуючих розбіжностей шляхом запровадження процедури голосування і виявлення переважаючих вподобань більшої частини шляхом зіставлення існуючих варіантів видаткових та податкових призначень [1, с. 144-145]. Протилежний до даного підходу є запропонований П. Самуельсоном, за якого відкидається можливість «в умовах децентралізованої системи ціноутворення визначити оптимальний рівень надання колективних благ» [2, с. 388]. Тобто, необхідною передумовою ефективного провадження суспільних товарів та послуг є наявність „останньої інстанції“ – єдиного центру у вирішенні питання фінансування певної кількості суспільних благ [3, С. 36].

Проте обидві моделі в силу своїх обмежень не дають можливості забезпечити ефективний з точки зору провадження суспільних товарів. Суттєвим проривом стали дослідження шведського економіста Е. Ліндаля (1896-1960 рр.). Зокрема, він сформулював умови існування рівноваги (рівновага Ліндаля), за яких провадження суспільних товарів буде ефективним в умовах, коли мешканці спільноти будуть надавати добровільні внески за одиницю суспільного блага. Це дозволить урівноважити граничні витрати з граничною корисністю від споживання суспільних товарів [4, с. 164-165].

Оскільки перевірити на практиці дане твердження було складно, довгий час воно залишалося одним із варіантів обґрунтування ефективного провадження суспільних товарів. Все змінилося з початком епохи інформаційної економіки. Саме специфіка інформації як товару, який має ознаки суспільного блага, дала можливість окремим підприємцям продемонструвати дієвість висновків Е.Ліндаля. Найбільш яскравим підтвердженням даного постулату є проект „Вікіпедія“, кошти для якого збираються за рахунок добровільних внесків користувачів інформації. Це дало можливість зібрати 16 млн. дол. за 50 днів у 2010 році (тоді як у 2009 р. – 8,7 млн. дол. за 67 днів). Іншим прикладом є сміливий крок групи „Редіокед“, які свій альбом «In Rainbows» розмістили на власному сайті і пропонували слухачам перераховувати за прослуховування треків ту суму, яку вони вважали за необхідне. В результаті, група продала вдвічі більше копій, ніж за два попередні альбоми разом, співпрацюючи з музичними лейблами.

### *Література*

1. *Wicksell, Knut. Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens / Knut Wicksell. – Jena: Verlag von Gustav Fischer, 1896. – 352 S.*
2. *Samuelson, Paul. The Pure Theory of Public Expenditures / Paul A. Samuelson // The Review of Economics and Statistics, Vol. 36, No. 4, November, 1954. – pp. 387-389.*
3. *Б'юкенен, Джеймс М., Масгрейв, Річард А. суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «Академія», 2004. – 175 с.*

Ірина ТЕЛИЧКО

Тернопільський національний економічний університет

## СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

На сьогоднішній день ступінь активності на ринку злиттів і поглинань (M&A) є важливим індикатором стану економіки країни в цілому, оскільки її загальна конкурентоспроможність визначається тим, наскільки успішно та динамічно суб'єкти господарювання країни проникають на суміжні ринки і наскільки ефективно відбуваються процеси консолідації в галузях її економіки. Сучасний стан розвитку системи світогосподарських зв'язків характеризується значною інтенсифікацією процесів злиття і поглинання, саме тому дослідження цих процесів, а також тенденцій розвитку даного ринку є дуже актуальним.

За даними Mergermarket, обсяг завершених угод M&A на світовому ринку за 3 квартали 2012 року становив 1 426,5 млрд. дол. США, що демонструє зниження на 19,4 % порівняно з показником цього самого періоду 2011 року, який становив 1 769,3 млрд. дол. США., і є мінімальним показником з 2009 року. Обсяг транскордонних злиттів і поглинань за перші 9 місяців 2012 року становив 34% світового обсягу угод M&A (611,0 млрд. дол. США) [1].

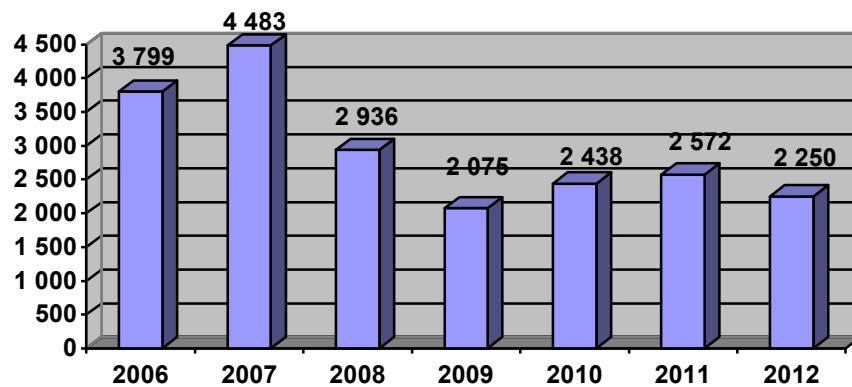


Рис. 1 Динаміка зміни обсягів оголошених M&A угод на світовому ринку 2006-2012 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано за даними Thomson Reuters та Ernst&Young

Станом на кінець третього кварталу 2012 року 39,7% оголошених угод у світі припадало на регіон Північної Америки. Найбільшою угодою (55,3 млрд. дол. США) стало не злиття, а поділ американського фармацевтичного холдингу Abbott Laboratories. В цілому обсяг угод з розділення компаній на частини або з виділення операцій в окремі структури склав 1,1 трлн. дол. США – 47% від загального обсягу угод M&A. Рекордна з 1992 року частка операцій з розділення пояснюється прагненням компаній спростити корпоративне управління та підвищити ефективність. Зниження обсягів угод злиття і поглинання у США станом на кінець третього кварталу 2012 року становило 23,1 % порівняно з аналогічним періодом 2011 року [2].

Свідченням економічних труднощів, які на даний час переживає Європа (частка регіону в загальносвітовому обсязі угод M&A становить 28%), є падіння показника загальної вартості оголошених угод на 40% порівняно з відповідним періодом 2011 року [2]. Якщо розглядати окремо країни євросони, то за цей самий період активність на ринку угод M&A також знизилася (на 28%). Найбільшим покупцем стала американська Johnson & Johnson, що оголосила про придбання за 21,3 млрд. дол. США швейцарського виробника медичної продукції Synthes.