

УДК 339.98: 334.726:339.92

## МІЖНАРОДНІ НЕДЕРЖАВНІ СУБ'ЄКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИЛИ

**Чугаєв О. А.**

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

**Анотація.** *Недержавні суб'єкти економічної сили включають національні або транснаціональні компанії та банки; міжнародні економічні та фінансові організації; інтеграційні утворення; міста та регіони; формальні та неформальні структури, що підтримують певні цінності та ідеологію з економічними наслідками; нелегальні структури; окремі фізичні особи. До показників їх економічної сили відносяться величина фінансових, людських, інформаційних та інших ресурсів, спектр повноважень. Недержавні суб'єкти економічної сили в останні десятиліття в умовах інформаційної революції та ускладнення економічних відносин посилили свої позиції, проте погляди на посилення їх ролі не такі однозначні. Держави залишаються важливим суб'єктом економічної сили, але і недержавні структури можуть суттєво впливати на глобальний розподіл економічної сили між різними країнами.*

**Ключові слова:** *економічна сила, недержавні економічні суб'єкти, міжнародні економічні організації, транснаціональні компанії, інтеграційні утворення.*

**Постановка проблеми.** Хоча держави є важливим суб'єктом економічної сили на міжнародній арені, значна частина економічної сили знаходиться й у інших суб'єктів: міжнародних, наднаціональних, транснаціональних та субнаціональних. Їх дії можуть посилювати або послаблювати економічну силу країни. Тому країні вигідно використовувати їх як додатковий інструмент, спрямовуючи їх ресурси та повноваження на вирішення актуальних задач.

**Мета статті** полягає у визначанні недержавних суб'єктів економічної сили та їх ролі у формуванні економічної сили країн.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Г. Тревертон і С. Джонс, узагальнюючи результати семінару, організованого корпорацією РЕНД разом з іншими установами, вказують, що недержавні суб'єкти сили включають широкий спектр утворень від терористів та наркоторговців до лоббійських груп, дослідницьких установ та приватних корпорацій. Держави мають оперувати в рамках системи, яка включає й ці суб'єкти та транснаціональні сили, які вони утворюють [1, с. х]. Вони їх класифікують, характеризують їх сферу діяльності, обмеження та показники економічної сили:

1. Приватні корпорації – здійснюють ринкові операції та регулюються державою. Їх економічну силу характеризують такі показники як прибуток, частка ринку, фінансові ресурси, людський капітал, технології, інформація.

2. Недержавні організації та громадянське суспільство – надають інформаційну допомогу, але сконцентровані на вузькій проблемі, самі не можуть проводити політику, а лише підтримують певну політику. На нашу думку, їх економічну силу визначають фінансові, інформаційні та людські ресурси.

3. Міжнародні організації – розміщують фінансові ресурси, дають сигнали про можливості інвестування, але мало впливають на потужні країни. Їх економічна сила характеризується ресурсами та розміром.

4. Регіональні економічні організації – сприяють економічному зростанню значною мірою завдяки торгівлі, але основна економічна сила залишається зазвичай на рівні держав. Показники економічної сили – величина та розмір торгівлі (на нашу думку, для них як і для міжнародних організацій також важливою характеристикою є бюджет і повноваження в сфері економічної політики).

5. Терористи та кримінальні картелі – вони здійснюють злочинну діяльність у тому числі в економічній площині або вона має економічні наслідки для інших суб'єктів. Їх економічну силу характеризують різні ресурси.

6. Віртуальні мережі – впливають на ідеї та погляди користувачів (зокрема й на економічну поведінку економічних агентів), але вони володіють швидше м'якою силою, а не твердою. Їх силу визначають кількість відвідування веб-сайтів, кількість передплатників [1, с. 14].

Вони також зазначають, що існує тенденція перерозподілу сили на користь недержавних суб'єктів, виходячи з таких міркувань:

- держава не володіє монопольним доступом до інформації;
- революція в інформаційних технологіях перерозподілила діяльність від урядів до інших суб'єктів, оскільки ринки реагують швидше за уряд;
- виникли нові канали інформації та нові голоси, яким довіряють;
- низька вартість передачі інформації призвела до того, що стало легше координувати великі та фізично відокремлені групи;
- уряди є консервативними структурами за своєю природою, тому зміни часто ініційовані недержавними суб'єктами;
- інформаційні технології змінили поняття кордонів у часі та просторі [1, с. xi].

Інші дослідники переважно концентруються на характеристиці впливовості окремих груп недержавних суб'єктів. Наприклад, Дж. Міклер, О. І. Рогач характеризують силу компаній, В. Ю. Додонов – міжнародних організацій, Н. А. Слука, Дж. Фрідман – міст.

**Основні результати дослідження.** Охарактеризуємо можливості кожного з видів суб'єктів та їх зв'язок з економічною силою країни.

*Недержавні компанії.* Головним таким суб'єктом можна вважати компанії (та банки). За своєю величиною провідні компанії виявляються сильнішими самі по собі за багато держав та організацій. У 2008 р. найбільша корпорація Ексон Мобіл мала обсяг продаж 460 млрд. дол. Для порівняння 402 млрд. дол. становив дванадцятий найбільший державний бюджет у світі – Нідерландів. А 20 найбільших корпорацій мали обсяг продаж 4310 млрд. дол., що трохи перевищувало суму найменших 163 державних бюджетів країн або суму ВВП 137 найменших країн світу. При цьому найбільші світові регулюючі організації також мали значно скромніші бюджети: ООН 4,2 млрд. дол., СОТ 171 млн. дол. [2, с. 44-45]. В 2011 р. філії транснаціональних компаній продали товарів та послуг на суму 27,8 трлн. дол., а їх активи були варті 82 трлн. дол. [3].

З іншого боку держави залишаються ключовими суб'єктами у світовій економіці. Частка витрат державного бюджету у ВВП останнім часом зросла з 2007 до 2010 р. у 10 найбільших країнах світу (за ВВП) завдяки світовій фінансовій кризі. Але в половині з них зростання цієї частки відбувалось навіть до кризи – з 2000 по 2007 р. Ця тенденція свідчить проти міфу про безсилу державу в сучасному світі [2, с. 49].

Насправді економічна сила держави може посилюватися, коли в ній розвиваються великі промислові корпорації та міжнародні фінансово-промислові групи [4]. Ф. Перру вважає, що країна схильна до домінування, коли в неї є сильні олігополії в сфері стратегічно важливих товарів та послуг, а переговорна сила посилюється урядом [5, с. 8-9]. Дж. Міклер приходять до висновку, що важливими є взаємовідносини між корпораціями та дер-

жавами, а не проведення штучної межі між корпораціями як гравцям ринку та державами як політичними гравцями [2, с. 51].

При цьому, незважаючи на процеси транснаціоналізації, корпорації не стали повністю глобальними без прив'язки до конкретного місця. У 2010 р. з 500 найбільших компаній за ринковою капіталізацією за рейтингом Financial Times 33% мали штаб-квартири у США, 8% – у Китаї, 8% – у Японії, 6% – у Великобританії, 6% – у Франції, 5% – у Канаді, 4% – у Німеччині, 3% – у Індії, 3% – у Швейцарії, 3% – у Австралії [2, с. 52].

У 2008 р. індекс транснаціоналізації для 20 найбільших компаній світу становив у середньому 58%. При цьому транснаціональні компанії є переважно регіональними ніж по справжньому глобальними. З 1993 по 2008 р. індекс транснаціоналізації 100 найбільших ТНК зріс з 53 до 58% і такими темпами знадобиться ще 30-40 доки він досягне 75%. Індекс транснаціоналізації найбільших компаній, що базуються в таких потужних країнах як США, Японія та Німеччина, є нижчим – 51%, 52% і 55%, відповідно [2, с.53-54]. Це є логічним, оскільки ці країни самі по собі мають ємний ринок і значні ресурси.

До того ж у майбутньому можуть проявитися стримуючі фактори для транснаціоналізації, враховуючи зменшення ефективності інвестицій у приймаючих країнах, таких як Китай та Індія, або орієнтацію на локальні стратегії у випадку підвищення цін на енергоносії. Вважається, що більш національно орієнтованим є власність і контроль порівняно з активами, робочою силою або продажами. У часи криз корпорації шукають підтримку перш за все в урядів країн базування [2, с. 56]. О. Арін оперує терміном державно-монопольний капіталізм країни, характеризуючи, зокрема, одну з функцій держави як захист своїх ТНК на світовій арені [6, с. 232].

Також С. Економідес та П. Уільсон зазначають, що ТНК часто обмежені у своєму бажанні реалізовувати економічну силу з боку акціонерів, споживачів та урядів. Вони можуть бути вразливими до громадської думки, засобів масової інформації, можливості судових позовів, акцій громадської непокори, зміни політики уряду, втрати ринку [7, с. 189].

*Державні компанії.* Враховувати необхідно й специфіку державних компаній. З одного боку, їх можна розглядати як агентів держави, які можуть переслідувати не лише комерційні цілі. Наприклад йдеться про створення національних нафтових компаній у власності держав (Saudi Aramco, Rosneft, Nigerian National Petroleum Co., Petroleos de Venezuela). У 2005 р. державні компанії контролювали 77-83% доведених нафтових запасів світу [8].

З іншого боку, їх поведінка може бути досить самостійною від уряду. Наприклад, близько 21% виробленої китайськими компаніями нафти продається закордон на міжнародному ринку, оскільки ці компанії у своїй діяльності надають перевагу прибутку над політичними мотивами [9]. Схожої думки щодо ділової поведінки китайських державних компаній і Д. Шамбо [10, с. 69 ].

*Міжнародні організації.* Вплив країн у рамках міжнародних організацій та регіональних інтеграційних утворень також неоднаковий. Наприклад, у МВФ та Світовому банку традиційно домінуючим є вплив США та ЄС. Практично всі його фахівці здобули освіту в США чи ЄС, що призвело до стандартизованих, іноді навіть помилкових, антикризових порад, що викликало незадоволення ідеологічним і кадровим впливом США та ЄС на МВФ, зокрема з боку азійських країн [11].

Зазначають і про непропорційне представлення голосів. В. Ю. Додонов вказує на те, що при 32% квоті в МВФ частка ЄС у світовому ВВП становила 25% (або 20% за ПКС). Тривалий час квота Китаю становила лише 4%, коли його частка у ВВП вже становила 10,5% (14,3%). І навіть збільшення квоти до 6,4% не відобразило вклад Китаю у світовий

ВВП. Практика представництва у виконавчій раді МВФ однією країни групи країн також впливає на співвідношення сил. Наприклад, за рахунок цього сукупна частка акцій групи під керівництвом Швейцарії майже вдвічі перевищували частку акцій МВФ самої Швейцарії [12].

В огляді 7 праць попередників Дж. Пінсін знаходить докази того, що МВФ надає більше грошей урядам країн, пов'язаним із США, або принаймні ЄС, або голосуючим разом із Великою Сімкою у Генеральній асамблеї ООН [13, с. 4].

Незважаючи на потужний регуляторний вплив, ресурси самих міжнародних фінансових організацій поступаються суверенним активам багатьох країн (валютні резерви, фонди суверенного багатства, державні корпорації, стабілізаційні фонди). Наприклад, у 2012 р., коли резерви Китаю становили 3181 млрд. дол., а Інвестиційна адміністрація Абу-Дабі (ОАЕ) мала 627 млрд. дол., ресурси МВФ становили лише 365 млрд. дол. [12].

Зазначимо, що впливовість міжнародних організацій може коливатися. Наприклад, декілька років напередодні світової кризи 2008 р. склалася ситуація, що кредити МВФ майже не користувалися попитом внаслідок стабільності світової економіки: борг країн перед МВФ стабільно зменшувався. Але криза різко підвищила значущість цієї організації, й не тільки для країн, що розвиваються.

*Інтеграційні об'єднання.* Деякі інтеграційні об'єднання з поглибленою інтеграцією, де сформований наднаціональний бюрократичний апарат і тісно пов'язані інтереси країн-учасників можна вважати суб'єктами економічної сили. Наприклад, ЄС за рахунок розширення компенсує відносне послаблення країн-членів у старому складі в умовах швидкого розвитку Китаю та деяких інших країн, що розвиваються. Це дозволяє зберігати свій вплив у світовій економіці.

Але тут ми не можемо не погодитися із думкою Г. Мернікова та А. Шевцова, що економічний потенціал ЄС не можна оцінити як суму їх ВВП, оскільки в багатьох сферах країни-члени проводять власну політику [14, с. 52]. Тому для визначення економічної сили інтеграційного утворення як суб'єкта міжнародних відносин, а не механічної сукупності країн-членів, враховуючи його неповну суб'єктність, на нашу думку, варто використати величину меншу ніж сума економічної сили всіх країн-членів, але більшу ніж сума економічної сили одного або декількох найбільших країн-членів (ядра), залежно від глибини економічної інтеграції.

Всередині регіональних об'єднань також як і на глобальному рівні формуються осередки економічної сили і політичного впливу. Країни-лідери є ініціаторами об'єднання [15], які значною мірою впливають на рішення в рамках інтеграційних блоків. Наприклад, у Митному Союзі ЄврАзЕС митні ставки були гармонізовані у переважній більшості випадків до рівня ставок Російської Федерації, відповідно економіка якої могла меншою мірою відчувати зміну правил торгівлі. В рамках НАФТА домінуючий вплив здійснює США, корпорації яких достатньою мірою присутні в економіках Мексики та Канади. В політиці ЄЦБ часто відчувалися традиції монетарної політики, притаманні Німеччині.

З іншого боку, завдяки рівноправному членству інтеграційні утворення можуть посилювати малі країни, завдяки ефекту масштабу в економічній діяльності, взаємної стабілізації та більшій погодженій переговорній силі відносно третіх країн.

*Міста.* Субнаціональними центрами економічної сили також іноді вважаються міста. Можливості до ефективної кластеризації виробництв товарів та послуг у рамках міських агломерацій та міст є складовою конкурентоспроможності всієї країни. Наприклад, 90% економічного зростання у Китаї припадає на 602 найбільших міст [16, с.12]. У Гонконгу сконцентровано близько 30% активів мільярдерів Китаю [розраховано за:17]. На сьогодні 600 міських центрів світу генерують 60% світового валового продукту. Ця

цифра буде подібною і у майбутньому, але склад цих міст зміниться [18]: серед них зростає вага великих міст у країнах, що розвиваються.

Існує навіть теорія світових міст, яка виділяє їх за критерієм політичного впливу та економічної могутності (а не населеності чи статусу столиці найбільших країн). У таких місцях мешкають ключові фізичні та юридичні особи, які керують, та визначають відтворення світового капіталізму [19]. Як вказує Дж. Фрідман, світове місто має відповідати таким критеріям:

- відносно велика кількість населення;
- наявність штаб-квартир найбільших ТНК та міжнародних економічних організацій;
- статус світового фінансового центру;
- важливість як центру обробної промисловості;
- великий транспортний та комунікаційний вузол;
- розвинута сфера ділових послуг [20].

До рейтингу найбільш впливових міст FutureBrand увійшли: Нью-Йорк, Лондон, Пекін, Вашингтон, Москва, Токіо, Париж, Берлін, Шанхай, Дубаї, Гонконг, Сінгапур, Нью-Делі, Сан-Паоло, Ріо-де-Жанейро, Лос-Анджелес, Рим, Торонто, Сеул, Мумбаї. Як бачимо найбільш впливові міста у ЄС (4 міст), США (3), Китаю (3), Бразилії (2), Індії (2) [21, с. 27].

*Регіони.* Економічна сила держави також багато у чому забезпечується економічним станом регіонів [22]. Наприклад, є регіони лідери, де сконцентрована значна частина економічної активності та які є регіонами-донорами для державного бюджету, місцем базування провідних компаній або постачальниками ключових ресурсів (Північний Схід у США, Західна Європа в ЄС, Південний Схід у Китаї). Депресивні, віддалені або малонаселені регіони відволікають частину ресурсів на себе, проте в довгостроковій перспективі можуть виявитися прибутковими внаслідок технологічних зрушень, кліматичних змін, винайдення корисних копалин, дифузії економічного розвитку, реструктуризації тощо.

*Цінності та мережі, що їх підтримують.* Ще однією транснаціональною силою є цінності. Ними не так легко маніпулювати, вони можуть мати неоднаковий вплив на держави [1, с. x-xi]. Цінності часто підтримуються не тільки державою, а й неурядовими організаціями, віртуальними мережами тощо.

На нашу думку, кожна цінність, ідеологія несуть у собі геополітичний та гео економічний аспект, незважаючи на свою можливу формальну космополітичність. Наприклад, якщо основна маса прибічників певної ідеології або ресурси, які їм належать, сконцентровані в певній країні або групі країн, то прибічники з решті світу можуть свідомо чи не свідомо діяти в інтересах тієї країни або групи країн. Хоча зворотній характер впливу також може існувати. Наприклад, абстрагуючись від неекономічних наслідків, поширення екологічних цінностей можуть:

- сприяти розвитку країн, що виробляють енергоефективне обладнання;
- збільшувати витрати на модернізацію, але і збільшувати рівень енергетичної безпеки країн;
- обмежувати зростання доходів країн-експортерів енергоносіїв;
- стабілізувати глобальний та регіональний попит на енергоносії внаслідок уникнення енергетичних криз та збереження родовищ;
- зменшувати витрати на охорону здоров'я;
- посилювати туристичну привабливість регіонів.

*Нелегальні структури.* Рівень поширення кримінальних та напівлегальних структур також впливає на розподіл економічної сили між країнами. Проблеми з безпекою, які вони створюють, призводять до прямих матеріальних втрат легальних суб'єктів та підвищеного попиту на зброю та інші засоби безпеки, а відповідно і на продукцію країн, які їх експортують.

*Фізичні особи.* Нарешті економічна сила країн також може визначатися впливовістю окремих особистостей. Це стосується, перш за все, великих власників, ключових державних діячів, менеджерів найбільших компаній, провідних вчених-економістів. Наприклад, у 2012 р. згідно журналу Forbes у Бразилії, Китаї, Індії, Мексиці, Росії, Туреччині резидентами були 320 мільярдерів, порівняно з 203 у Європі та 425 у США [23].

Більш точну інформацію може дати частка у нетто-активах всіх мільярдерів. За нашими розрахунками, у 2015 р. у рейтингу Forbes на США припадає 36,4% таких активів, ЄС 20,4%, Китай 8% (+Гонконг 3,5%), Росію 4,7%, Індію 4,2%, Бразилію 2,6%, Мексику 2%, Канаду 1,9%, Швейцарію 1,4%, Японію 1,4%, Україну 0,2%. Ми бачимо, що таким способом явно недооцінена сила Японія, і можливо Великобританії (2,4%) [розраховано за: 17]. Тому економічна сила окремих власників є важливим фактором економічної сили країни, але далеко не єдиним.

**Висновки.** На нашу думку до недержавних суб'єктів економічної сили на міжнародній арені можна віднести національні або транснаціональні приватні компанії та банки; державні компанії, що демонструють самостійну бізнес-поведінку від уряду; міжнародні економічні організації; інтеграційні утворення; міста та регіони; формальні та неформальні структури, що підтримують певні цінності та ідеологію з економічними наслідками; нелегальні структури; окремі фізичні особи. Недержавні суб'єкти економічної сили в останні десятиліття в умовах інформаційної революції та ускладнення економічних відносин посилили свою економічну силу, проте держави залишаються важливими суб'єктами сили. Недержавні агенти можуть посилювати або послаблювати економічну силу країн. Тому країни-економічні лідери успішно поєднують економічні та регуляторні можливості уряду та інших структур. Подальші дослідження можуть оцінити динаміку розподілу економічної сили між ними.

### Список використаної літератури

1. Treverton G. F. Measuring National Power: Conference Proceedings / Gregory F. Treverton, Seth G. Jones. – Santa Monica, CA, Arlington, VA, Pittsburgh, PA: RAND National Security Research Division, 2005. – xii, 21 p.
2. Mikler J. The Illusion of the «Power of Markets» / John Mikler // Journal of Australian Political Economy. – 2012. – № 68. – P. 41-61.
3. Рогач О. І. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період / О. І. Рогач // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. – Вип. 112 (ч. 2). – С. 81-85.
4. Нікешина Н. Участь України у процесах транснаціоналізації світового господарства / Наталія Нікешина // Наука молода. – 2009. – № 11. – С. 70-73.
5. Kappel R. On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa: Working Paper № 145 / Robert Kappel. – Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, 2010. – 51 p.
6. Арин О. А. Двадцать первый век: мир без России. – М. : Альянс, 2001. – 352 с.; Электронная версия (исправленная), 2011. – 344 с.
7. Economides C., Wilson P. The Economic Factor in International Relations / Spyros Economides, Peter Wilson. – London, New York: I. B. Tauris Publishers, 2001. – 227 p.

8. Baker Institute Policy Report 35: The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets [Electronic resource]. – The James A. Baker III Institute for Public Policy of Rice University, 2007. – Mode of access: [http://bakerinstitute.org/media/files/Research/5be0c5c4/BI\\_PolicyReport\\_35.pdf](http://bakerinstitute.org/media/files/Research/5be0c5c4/BI_PolicyReport_35.pdf)
9. Harris J. Statist Globalization in China, Russia and the Gulf States / Jerry Harris // Perspectives on Global Development and Technology. – 2009. – № 8. – P.139-163.
10. Shambaugh D. China Goes Global: The Partial Power / David Shambaugh. – Oxford, New York: Oxford University Press, 2013. – 432 p.
11. Колосова В. П. Реформа розміру квот країн-членів Міжнародного валютного фонду / В. П. Колосова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 53-65.
12. Додонов В. Ю. Эволюция международных финансовых институтов в условиях трансформации глобальной экономической архитектуры / В. Ю. Додонов // Казахстан Спектр. – 2013. – № 3. – 78-94.
13. Pincin J. Foreign aid and political influence of the development assistance committee countries: Paper № 39668 / Jared Pincin Munich Personal RePEc Archive, June 2012. – Mode of Access: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/39668>.
14. Мерніков Г. Україна в постіндустріальному світі. Реалії та перспективи : Монографія / Г. Мерніков, А. Шевцов. – Національний ін-т стратегічних досліджень. Регіональний філіал у м. Дніпропетровську. – Д. : ДФ НІСД, 2007. – 169 с.
15. Алексеенко І. В. Політична активація регіональної ідентичності в умовах глобалізації / І. В. Алексеенко // Панорама політологічних студій: Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету. – 2011. – Вип. 5-6. – 4 с.
16. Cadena A. The Growing Economic Power of Cities / Andrés Cadena, Richard Dobbs, Jaana Remes // Journal of International Affairs. – Spring/Summer 2012. – Vol. 65. – №. 2. – P. 1-17.
17. The World's Billionaires [Electronic resource] / Forbes. – Mode of access: <http://www.forbes.com/billionaires>.
18. Urban world: Mapping the economic power of cities: Report [Electronic resource] / McKinsey Global Institute, March 2011. – Mode of access: [http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban\\_world](http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world).
19. Слука Н. А. Эволюция концепции «мировых городов» / Н. А. Слука // Региональные исследования. – 2005. – № 3. – С. 19-37.
20. Friedmann J. The World City Hypothesis / J. Friedmann // Development and Change. – 1986. – № 4. – P. 12-50. – Цит. за: Слука Н. А. Эволюция концепции «мировых городов» / Н. А. Слука // Региональные исследования. – 2005. – № 3. – С. 19-37.
21. Country Brand Index 2014-15 [Electronic resource] / FutureBrand. – 55 p. – Mode of access: <http://www.mumbrella.asia/content/uploads/2014/11/CountryBrandIndex2014.pdf>.
22. Марущак В. П. Господарський кодекс і правове регулювання планування / А. М. Марущак // Економіка та право. – 12 / 2003. – № 3. – С. 56-66.
23. Stokes B. Emerging Economies – Rich And Confident [Electronic resource] / Bruce Stokes / Pew Research Center, July 12, 2012. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2012/07/12/emerging-economies-rich-and-confident>.

## **INTERNATIONAL NON-STATE ACTORS AND ECONOMIC POWER**

### **Chugaiev O. A.**

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

**Abstract.** *Non-state actors also possess and exercise economic power. They include national or transnational companies and banks, international economic and financial organizations, integration blocs, cities and regions, formal and informal groups supporting values and ideology with economic effects, illegal organizations, and individuals. Indicators of their economic power include amount of their financial, human, information and other resources, and regulatory power. During the last decades non-state actors obtained more economic power under information revolution and increasing complexity of economic relations, but there are various points of view about their growing power. States remain important economic power actors, but non-state actors may also substantially influence distribution of economic power between nations.*

**Key words:** *economic power, non-state entities, international economic organizations, transnational companies, integration blocs.*

### Referances

1. Treverton G.F. Measuring National Power: Conference Proceedings / Gregory F. Treverton, Seth G. Jones. – Santa Monica, CA, Arlington, VA, Pittsburgh, PA: RAND National Security Research Division, 2005. – xii, 21 p.
2. Mikler J. The Illusion of the «Power of Markets» / John Mikler // Journal of Australian Political Economy. – 2012. – № 68. – P. 41-61.
3. Rogach O. I. Kharakterni rysy rozvytku mizhnarodnoho vyrobnytstva TNK v postkryzovyi period / O. I. Rogach // Aktualni problem mizhnarodnykh vidnosyn: zb. nauk. pr. – K. : KNU im. Tarasa Shevchenka. In-t mizhnar. vidnosyn, 2013. – Vyp. 112 (Ch. 2). – S. 81-85.
4. Nikeshyna N. Uchast Ukrainy u protsesakh transnatsionalizatsii svitovoho hospodarstva / Natalia Nikeshyna // Nauka moloda. – 2009. – № 11. – S. 70-73.
5. Kappel R. On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa: Working Paper № 145 / Robert Kappel. – Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, 2010. – 51 p.
6. Arin O. A. Dvadsat pervyy vek: mir bez Rossiyi. – M. : Alyans, 2001. – 352 s.; Elektronnaya versiya (ispravlennaya), 2011. – 344 s.
7. Economides C., Wilson P. The Economic Factor in International Relations / Spyros Economides, Peter Wilson. – London, New York : I. B. Tauris Publishers, 2001. – 227 p.
8. Baker Institute Policy Report 35: The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets [Electronic resource]. – The James A. Baker III Institute for Public Policy of Rice University, 2007. – Mode of access: [http://bakerinstitute.org/media/files/Research/5be0c5e4/BI\\_PolicyReport\\_35.pdf](http://bakerinstitute.org/media/files/Research/5be0c5e4/BI_PolicyReport_35.pdf).
9. Harris J. Statist Globalization in China, Russia and the Gulf States / Jerry Harris // Perspectives on Global Development and Technology. – 2009. – № 8. – P.139-163.
10. Shambaugh D. China Goes Global: The Partial Power / David Shambaugh. – Oxford, New York: Oxford University Press, 2013. – 432 p.
11. Kolosova V. P. Reforma rozmiru kvot kraiin-chleniv Mizhnarodnoho valiutnoho fondu / V. P. Kolosova // Finansy Ukrainy. – 2010. – № 4. – S. 53-65.
12. Dodonov V. Yu. Evolyutsyya mezhndunarodnykh finansovykh institutov v usloviyakh transformatsiyi globalnoy ekonomicheskoy arkhitektury / V. Yu. Dodonov // Kazakhstan Spektr. – 2013. – № 3. – 78-94.
13. Pincin J. Foreign aid and political influence of the development assistance committee countries: Paper № 39668 / Jared Pincin Munich Personal RePEc Archive, June 2012. – Mode of Access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/39668>.
14. Mernikov G. Ukraina v postindustrialnomu sviti, Realii ta perspektyvy : Monohrafiia / G. Mernikov, A. Shevtsov; Natsionalnyi in-t stratehichnykh doslidzhen. Hthionalnyi filial u m. Dnipropetrovsku. – D. : DF NISD, 2007. – 169 s.
15. Alieksieienko I. V. Politychna aktyvatsiya rehionalnoyi identychnosti v umovakh hlobalizatsii / I. V. Alieksieienko // Panorama politolohichnykh studiy: Naukovi visnyk Rivnenskoho derzhavnogo humanitarnogo universytetu. – 2011. – Vyp. 5-6. – 4 s.
16. Cadena A. The Growing Economic Power of Cities / Andrés Cadena, Richard Dobbs, Jaana Remes // Journal of International Affairs. – Spring/Summer 2012. – Vol. 65. – №. 2. – P. 1-17.
17. The World's Billionaires [Electronic resource] / Forbes. – Mode of access: <http://www.forbes.com/billionaires>.
18. Urban world: Mapping the economic power of cities: Report [Electronic resource] / MacKinsey Global Institute, March 2011. – Mode of access: [http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban\\_world](http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world).



19. Sluka N. A. Evolyutsyya kontseptsii «mirovykh gorodov» / N. A. Sluka // Regionalnyie issledovaniya. – 2005. – № 3. – S. 19-37.
20. Friedmann J. The World City Hypothesis / J. Friedmann // Development and Change. – 1986. – № 4. – P. 12-50. – Cited by: Sluka N. A. Evolyutsyya kontseptsii «mirovykh gorodov» / N. A. Sluka // Regionalnyie issledovaniya. – 2005. – № 3. – S. 19-37.
21. Country Brand Index 2014-15 [Electronic resource] / FutureBrand. – 55 p. – Mode of access: <http://www.mumbrella.asia/content/uploads/2014/11/CountryBrandIndex2014.pdf>.
22. Marushchak V. P. Hospodarskyi kodeks i pravove rehuliuivannia / V. P. Marushchak // Ekonomika ta pravo. – 12/2003. – № 3. – S. 56-66.
23. Stokes B. Emerging Economies – Rich And Confident [Electronic resource] / Bruce Stokes / Pew Research Center, July 12, 2012. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2012/07/12/emerging-economies-rich-and-confident>.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИЛЫ

**Чугаев А. А.**

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

**Аннотация.** *Негосударственные субъекты экономической силы включают национальные или транснациональные компании и банки; международные экономические и финансовые организации; интеграционные объединения; города и регионы; формальные и неформальные структуры, поддерживающие определенные ценности и идеологию с экономическими эффектами; нелегальные структуры; отдельные физические лица. К показателям их экономической силы относятся величина финансовых, человеческих, информационных и других ресурсов, спектр полномочий. Негосударственные субъекты экономической силы в последние десятилетия в условиях информационной революции и усложнения экономических отношений усилили свои позиции, но взгляды на усиление их роли не такие однозначные. Государства остаются важными субъектами экономической силы, но и негосударственные структуры могут существенно влиять на глобальное распределение экономической силы между различными странами.*

**Ключевые слова:** *экономическая сила, негосударственные экономические субъекты, международные экономические организации, транснациональные компании, интеграционные объединения.*