
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 101

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2011

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 101. Частина II (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2011. – 187 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин,
міжнародного права, міжнародних економічних відносин та міжнародної інформації.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія:

Копійка В.В.,	д-р політ. наук, проф. (головний редактор);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Кисіль В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Коппель О. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Крижанівський В. П.,	д-р істор. наук, проф.;
Крушинський В. Ю.,	д-р політ. наук, проф.;
Макаренко Є. А.,	д-р політ. наук, проф.;
Манжола В. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Матвієнко В. М.,	д-р істор. наук, проф.;
Муравйов В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Пахомов Ю. М.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Перепелиця Г. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Пирожков С. І.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Пузанов І. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Рижков М. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Рогач О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Скороход Ю. С.,	д-р політ. наук, проф.;
Філіпенко А. С.,	д-р екон. наук, проф.;
Фурса С. Я.,	д-р юрид. наук, проф.;
Шемшученко Ю. С.,	д-р юрид. наук, проф., академік НАН України;
Циганов С. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Шнирков О. І.,	д-р.екон. наук, проф. (заст. головного редактора).

Відповідальний редактор: **Римська Т.Ю.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 481-44-14.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір,
точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен влас-
них та інших відомостей.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327. 8

Трушковський О.І.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ ВОЄННО-ТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

The article analyzes documents and modern scientific approaches to a military-technical policy of Ukraine and other advanced countries of the world.

У сучасному світі, крім посилення глобалізаційних тенденцій і перетворень у системі світового устрою, чітко проявляється вплив чинника військової техніки й технологій як на світовий політичний процес, так і на політичні процеси окремих держав. Сьогодні в рішенні найбільш важливих політичних проблем у рамках світової політичної системи так чи інакше задіяний потужний інструмент – воєнно-технічна політика (ВТП). В низці розвинутих держав, таких, як США та Російська Федерація, успішно реалізується політична практика використання експорту зброї, військової допомоги, як ефективного засобу вирішення економічних, соціальних, політичних та інших завдань. Деякі держави вирішують важливі політичні завдання, навпроти, за допомогою імпорту озброєнь, як це традиційно роблять Ізраїль, Японія. Таким чином, стає зрозуміло, що ВТП й сформований нею світовий ринок озброєнь не тільки займають істотне місце в глобальному політичному процесі, але й найчастіше здатні визначати його розвиток. В Україні ВТП, на жаль, не має чітко виражених ознак і визначень у нормативно-правовому полі. В свою чергу Міністерство оборони України здійснює діяльність у воєнній, воєнно-політичній, воєнно-технічній, воєнно-економічній та інших сферах. Тому проблеми ВТП України безпосередньо пов'язані та впливають на зміст завдань Міністерства оборони України.

У зв'язку з цим, метою нашої статті є аналіз та узагальнення основних підходів науковців до реалізації воєнно-технічної політики щодо військово-технічного співробітництва з тим, щоб врахувати теоретичні та практичні їх здобутки для вдосконалення воєнно-технічної політики України та її впливу на сферу оборони.

Складовою частиною загальної політики держави, певних соціальних сил і спеціально сформованих ними інститутів влади є воєнна політика, яка безпосередньо пов'язана зі створенням воєнної організації країни та спрямована на підготовку і застосування засобів збройного насильства для досягнення політичних, тих або інших класових, національних і загальнолюдських цілей, для ведення війни, силового тиску й протидії. Головною її метою є зміцнення військового потенціалу країни, забезпечення її суверенітету, територіальної цілісності, а також національної, регіональної й міжнародної безпеки. На певному тимчасовому інтервалі вона знаходить конкретне вираження у військовій доктрині, військовій стратегії й практиці військового будівництва, реалізуючись за їх допомогою. Воєнно-технічна політика, в свою чергу, складова частина воєнної й

* ад'юнкт Воєнно-дипломатичної академії

економічної політики держави, що забезпечує безпеку й оборону, є основним елементом національної науково-технічної й технологічної політики щодо розробки, модернізації й закупівлі сучасного озброєння і військової техніки для оснащення ними збройних сил (ЗС) та інших державних військових формувань.

Діяльність політичних суб'єктів (держави, політичних партій, рухів і т.п.) по виробленню й реалізації системи практичних заходів з метою впливу на економічний стан суспільства є економічна політика. Її суб'єктом виступає політична влада, різні політичні структури, а об'єктом впливу є економічна система в цілому та окремі її ланки. Зростаючі потреби збройних сил, складності розробки та виробництва сучасного озброєння та воєнної техніки, необхідність накопичення матеріальних засобів для забезпечення нових військових формувань під час мобілізації, складність переведення економіки на виробництво за планами військового часу викликають необхідність постійної наявності й удосконалення воєнної економіки.

ВТП, насамперед, охоплює діяльність органів державної влади, пов'язану з вирішенням питань оснащення ЗС системами озброєнь, військовою і спеціальною технікою. Вона спрямована на всебічне, скоординоване вирішення комплексу проблем оснащення ЗС сучасним озброєнням і воєнною технікою та забезпечення кількісно-якісної відповідності технічної оснащеності ЗС військово-політичній обстановці, що складається, і воєнним цілям держави з урахуванням економічних, демографічних та інших можливостей країни. Головними її об'єктами виступають ЗС і воєнно-промисловий комплекс. Пріоритети ВТП, як правило, не в явному вигляді, визначаються в різних офіційних документах, перспективних планах і державних цільових програмах розвитку і підпорядковуються за характером і спрямованістю цілям і завданням воєнної політики держави.

Аналіз проблем, пов'язаних з ВТП України, та спроби впорядкувати цю царину в наукових працях роблять як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Так, В. Горбулін, В. Зубарев, П. Скурський, С. Химченко розглядають цю проблему через проблему становлення та розвитку системи стратегічного планування, координації та контролю діяльності органів сектору безпеки в Україні, неузгодженості та недосконалості Державних програм розвитку озброєння й військової техніки, реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу, а також аналізують світовий досвід формування військово-технічної та військово-промислової політики [1]. Вони роблять висновок, що вітчизняна нормативно-правова база у сфері стратегічного оборонного планування, зокрема, з формування та реалізації державної військово-технічної та військово-промислової політики, потребує подальшого вдосконалення з урахуванням апробованих у світовій практиці підходів і механізмів. Водночас підкреслюють про те, що в Україні існує позитивний приклад створення цілісної системи прогнозних і програмних документів у сфері соціального та економічного розвитку України, такий, як Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України».

Стан і проблеми розбудови ЗС України досліджують в своїх працях О. Маначинський, В. Онищенко, М. Онищук, Є. Пронкін, А. Соболев, які вперше представили проблему розбудови ЗС України та ВТП, як комплексну і багатоаспектну, запропонували підходи до її вирішення [2]. Вони вважають, що оборонна спрямованість воєнної політики України, відмова від однозначного вибору постійних напрямків воєнних загроз, визнання можливості їх виникнення на будь-якому напрямку та неможливість всюди бути однаково сильними зумовлює вимоги до її ЗС. Для забезпечення державної безпеки України, яка має

значну довжину сухопутних кордонів з великою кількістю суміжно-прилеглих держав, її ЗС повинні бути високомобільними, здатними забезпечувати своєчасне зосередження та розгортання необхідних угруповань військ на небезпечних напрямках для відбиття агресії противника. У ВТП магістральним напрямком повинно бути створення високоефективних засобів збройної боротьби, з довгим життєвим циклом і перспективою модернізації. Першочергової підтримки потребують розробки "критичних технологій" та технологій подвійного призначення.

Основні напрями реалізації оборонної політики України розглядав А. Семенченко через здійснення системного аналізу щодо визначення основних чинників, які впливають на реформування воєнної сфери та визначення головних пріоритетів розвитку сектора безпеки України в контексті європейської та євроатлантичної інтеграції [3]. За його висновками, реформа Збройних Сил України - лише складова частина реформи сектора безпеки, яка включає правові, соціальні, економічні та інші чинники, що сприяють здійсненню реформи. Тобто, це також питання взаємодії суспільства та сектора безпеки, залежність ресурсного забезпечення військової реформи від сучасного і перспективного стану української економіки, проблеми оборонного комплексу, військово-технічного співробітництва тощо. Свої дослідження він зосереджує у напрямі розробки методичного підходу до формалізації процесу стратегічного планування у сфері забезпечення національної безпеки та концепції комплексної моделі стратегічного планування у цій сфері.

Думку щодо неможливості дослідження зовнішньої політики України на основі реалістичної або етнічно-детерміністської теорії, оскільки вони не пояснюють приклади вибіркової участі України в процесах військово-політичної та економічної інтеграції на Заході та пострадянському просторі, висловлює в своїй праці американський вчений В. Чуковський [4]. Американська дослідниця Дж. Мороні застерігає застосовувати теорії міжнародних відносин до дослідження зовнішньої політики України [6], оскільки ці теорії застосовані до існуючих, ефективно діючих держав, до яких Україна, як і інші посткомуністичні країни, не належить з огляду на властиві їм процеси державотворення. П. Д'Аньєрі (дослідник зі США) вважає, що реалізм і лібералізм, загалом, та аналіз зовнішньої політики, зокрема, не застосовні до дослідження української зовнішньої політики, оскільки в цих теоретичних моделях не враховуються чинники націоналізму та національної ідентичності. Він зазначає, що розгляд української зовнішньої політики в глобальному контексті є складною задачею, оскільки вона зумовлюється чинниками, які, здається, ігноруються у більш широкому дослідженні міжнародних відносин та зовнішньої політики у світі [5].

Дослідники Т. Кузьо і М. Молчанова у своїх працях розглядають теоретичні та порівняльні перспективи української зовнішньої та безпекової політики, зосереджують увагу щодо впливу на формування та реалізацію зовнішньої політики України як структурних чинників, внутрішніх питань державотворення, так і суб'єктивних і біхевіористських чинників, як націоналізм, національна ідентичність, ідеологія, політична культура, розбудова держави, партійна політика та персоналії політичних лідерів.

Ще багато науковців досліджують різні напрями та підходи до наукового обґрунтування формування та реалізації ВТП України. В той же час питання впливу ВТП на сферу оборони та її розгляд з точки зору інтересів Міністерства оборони України мало досліджені.

Висновки. Значення ВТП у сучасних умовах суттєво зростає. Це пояснюється тим, що ЗС України знаходяться у стадії реформування і розвитку та мають багатовекторні

напрями співпраці з НАТО та державами колишнього СРСР, зокрема Російською Федерацією. Це спонукає до пошуку нових нестандартних шляхів ведення ВТП що потребує ретельного дослідження та наукового обґрунтування.

По перше, вона на сьогодні здійснюється несистемно і непослідовно. Нормативно-правова база в її сфері не дає змогу ефективно працювати із західними компаніями та організаціями, у державі немає закону про військово-технічне співробітництво, не налагоджено торгівлю технологіями, недосконалий внутрішній ринок оборонної продукції. Усе це створює передумови для відставання України як на ринку, так і в галузі модернізації своїх ЗС і відставання самого оборонно-промислового комплексу. По друге, дослідження джерельної бази ВТП та наукове обґрунтування її залежності та впливу на різні сфери діяльності держави, сфери Міністерства оборони України стане основою розроблення науково-методичних рекомендацій щодо вдосконалення та систематизації ВТП України.

Перелік використаних джерел

1. Військово-технічна та військово-промислова політика України: проблеми формування та реалізації / Горбулін В. П., Зубарев В. В., Скурський П. П., Химченко С. М. – К., 2009. – 5 с. – Національна безпека: український вимір № 3 (22), 2009
2. Збройні Сили України: стан та проблеми розбудови / Маначинський О. Я., Онищенко В. Ф., Онищук М. І., Пронкін Є. К., Соболев А. А. – К.: Національний ін-т стратег. дослід., 1994. – Вип. 27. - С. 16.
3. Семенченко А.І. Основні напрями реалізації оборонної політики України / Семенченко А.І. // Державне управління: теорія та практика: Електрон. фах. вид. НАДУ. – 2006. – № 1(3). – Режим доступу до журн.: <http://www.academy.gov.ua/ej3/index.html>
4. Chudowsky V. The Limits of Realism: Ukrainian Policy toward the CIS / Kuzio T., Molchanov M., Moroney J.D.P. (eds) // Ukrainian foreign and security policy: theoretical and comparative perspectives. – Westport: Praeger, 2002. – P. 11-35.
5. D'Anieri P.J. Constructivist Theory and Ukrainian Foreign Policy / Kuzio T., Molchanov M., Moroney J.D.P. (eds) // Ukrainian foreign and security policy: theoretical and comparative perspectives. – Westport: Praeger, 2002. – P. 37-55.
6. Moroney J.D.P. Ukraine's Foreign and Security Policy: Theoretical and Comparative Perspectives / Kuzio T., Molchanov M., Moroney J.D.P. (eds) // Ukrainian foreign and security policy: theoretical and comparative perspectives. – Westport: Praeger, 2002. – P. 3-4.

УДК 329.3:297

Зінько С.Ю.*

НОВІТНІ МЕДІА ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА РЕВОЛЮЦІЙНІ ПОДІЇ В ТУНІСІ, ЄГИПТІ ТА ЛІВІЇ НА ПОЧАТКУ 2011 Р.

У статті розглянуто міжнародно-політичні аспекти впливу соціальних медіа та супутникових телеканалів на акції протесту, що відбулись на Близькому Сході на початку 2011 р. Проаналізовано характерні особливості та інструментарій протестних кампаній у соціальних медіа Тунісу, Єгипту, Лівії. Досліджено мобілізаційну та інформаційно-пропагандистську роль новітніх медіа, їх вплив на взаємодію державних і недержавних акторів у регіоні.

Ключові слова: арабські революції, соціальні медіа, «Аль-Джазіра», хактивізм.

В статье рассмотрены международно-политические аспекты влияния социальных медиа и спутниковых телеканалов на акции протеста, состоявшиеся на Ближнем Востоке в начале 2011 г. Проанализированы характерные особенности и инструментарий протестных кампаний в социальных медиа Туниса, Египта, Ливии. Исследована мобилизационная и информационно-пропагандистская роль новейших медиа, их влияние на взаимодействие государственных и негосударственных акторов в регионе.

Ключевые слова: арабские революции, социальные медиа, «Аль-Джазира», хактивизм.

The article discusses the international political aspects of social media and satellite channels influence on the Middle Eastern protest actions at the beginning of 2011. The protest campaigns in Tunisia, Egypt and Libya are being analyzed within the frame of differentiators and common media-instruments applied. The research also covers mobilization and international propaganda aspects of social media campaigns, their influence on the interaction between state and non-state actors.

Keywords: Arab revolutions, social media, Al-Jazeera, hacktivism

Революційні події на Близькому Сході, які відбулися у першій половині 2011 р., підтвердили незаперечну роль інформаційних технологій у формуванні світової громадської думки та прийнятті зовнішньополітичних рішень.

Широке інформаційне висвітлення протестних акцій за допомогою соціальних медіа та супутникових мереж стало одним з вирішальних чинників поширення революційних настроїв на інші країни регіону. Також стало очевидним розширення кола суб'єктів міжнародних інформаційних відносин в регіоні, що знайшло відображення в залученні радикальних угруповань, індивідів, медіа та ініціативних груп.

* здобувач факультету міжнародних відносин Львівського національного університету ім. Івана Франка

Дана проблематика набуває зростаючої актуальності у зв'язку з інтенсифікацією взаємодії між державними і недержавними акторами, яка рельєфно проявляється у міжнародній інформаційній діяльності. На увагу заслуговують також інтенсифікація інформаційних потоків та відстеження міжнародних подій в режимі реального часу.

Метою даного дослідження є з'ясування особливостей впливу соціальних медіа та супутникових каналів на революційні події в Тунісі, Єгипті та Лівії, а також виявлення тенденцій взаємодії між державними та недержавними акторами у близькосхідному регіоні.

Роль соціальних медіа в акціях протесту стала предметом широкої дискусії експертів. Професор Стенфордського університету і дописувач Foreign Policy Є. Морозов є представником критичного погляду на політичну вагомість новітніх медіа. У статті «Оманливість Facebook-дипломатії» він стверджує про гіперболізацію впливу Інтернету на глобальні події, а у книзі «Net Delusion» застерігає, що погляди кібер-утопістів не сприяють адекватній інтерпретації політичної реальності [11].

Науковець зазначає, що здатність соціальних медіа швидко поширювати текстову і мультимедійну інформацію трансформувала політичний процес. Період від зародження протестних настроїв до проведення демонстрацій стає все меншим, також зростає медіа-підтримка протестів. Однак, на його думку, у Лівії онлайн-акції не мали такого відчутного впливу на динаміку протестів, як у Єгипті і Тунісі.

Професор журналістики Нью-Йоркського університету Дж. Розен слушно зазначає, що пошук надійних джерел інформації в онлайн стає дедалі більшою проблемою через спотворення інформації усіма учасниками революційних подій [3].

У дискусійній статті «Невеликі зміни: чому революції не будуть твіттеритися», опублікованій у жовтні 2010 р., М. Гледвел стверджував, що соціальні медіа не здатні спричинити соціально-політичні зміни. Відомий соціолог З. Туфекці виступив на підтримку Гладвела, стверджуючи, що соціальні медіа безпосередньо не спричиняють революції, натомість сприяють швидкому встановленню мережових зв'язків [9].

Один з лідерів антиурядових протестів у Єгипті В. Гонім зазначив, що соціальні медіа відіграли вагомий роль у відставці Мубарака, однак наголосив, що справжніми героями є протестанти, які боролися з режимом, були поранені чи заарештовані. Віртуальна мережа підтримки, на його думку, відіграє другорядну, хоча й важливу роль [5].

Засадничою подією для розуміння ролі соціальних медіа на Близькому Сході відбулася у квітні 2008 р., коли молода жителька Каїру створила Facebook-сторінку для підтримки страйкуючих текстильників. Дана акція зумовила появу 70 тис. віртуальних прихильників, підтримку тисяч блогерів та мобілізацію різноспрямованих політичних груп, від «Братів-мусульман» до революційних соціалістів. Заарештована засновниця сторінки була звільнена тільки після проведення міжнародної кампанії за допомогою Facebook [10].

Проте кардинальний поворот у застосуванні новітніх ЗМІ від засобу розваг до засобу боротьби відбувся лише протягом останніх місяців.

На відміну від класичного Близького Сходу, найпопулярнішою телевізійною платформою в Магрибі є наземні, як правило, одержавлені канали, тому в умовах громадянських заворушень новітні медіа стали єдиним засобом отримання інформації для широких соціальних верств. Соціальні медіа залучили значно ширше коло акторів, ніж власне протестанти та уряд. Вирішальну роль в акціях протесту відіграло урбанізоване і технологічно «просунуте» покоління ТХТ.

У той же час події в регіоні спростовують дещо спрощені оцінки західних експертів щодо прямої кореляції розвитку ІКТ і розвитку демократичних рухів. Слід зауважити, що

в Марокко ступінь кіберсвободи більший, ніж в Єгипті чи Тунісі. Електронні академії в Йорданії, які служать моделлю для віртуальних арабських університетів, Йорданський технологічний інкубатор та мережа марокканських інкубаторів, на думку західних науковців, є джерелом демократичних рухів. Проте невдача виступів у цих країнах свідчить, що роль відіграє не тільки технічна інфраструктура, але й ступінь поширення ісламізму.

Згідно з даними Школи урядування в Дубаї, загальна кількість Facebook-користувачів в арабських країнах станом на грудень 2010 р. становила 21,3 млн. осіб, продемонструвавши 78% зростання на рік. Слід зазначити, що кількість користувачів Facebook на Близькому Сході перевищила кількість користувачів одного з основних джерел новин в регіоні – газет арабською, англійською і французькою мовами (14 млн.). При цьому п'ять країн регіону складають 70% користувачів Facebook: Єгипет, Марокко, Туніс, КСА і ОАЕ [6]. Частка Єгипту у загальній кількості користувачів в арабському світі є значною – 22%, хоча поступається країнам Затоки на кшталт ОАЕ (45%). Соціальні мережі детерміновані демографічним аспектом, оскільки молодь до 29 років складає 75% користувачів Facebook [12].

Нещодавні дослідження засвідчують збільшення використання мобільних пристроїв на Близькому Сході, що є закономірним явищем, зважаючи на середній вік населення у регіоні [13]. Ступінь проникнення Facebook у Магрибі залишається незначним, зокрема, у Марокко – 7,55%, у Алжирі – 3,99%. На цьому фоні Туніс демонструє високий показник у 17,55% [12]. Слід зазначити, що проникнення Facebook не корелює з ВВП на душу населення чи цензураністю Інтернету.

Згідно з даними Центру підтримки міжнародних медіа, наприкінці 2010 р. в регіоні нараховувалося 40 тис. активних блогів, і події в регіоні засвідчили незначну роль цього сегменту медіа. «Аль-Джазіра» створила альтернативні платформи для своєї аудиторії, заохочуючи твіттер-трансляції та класифікацію інформації за допомогою тегів.

Серед країн, які найактивніше слідували в Twitter за подіями на Близькому Сході, а також робили найбільшу кількість ретвітів, можна назвати США (29%), Великобританію (14%), Саудівську Аравію (11%) та ОАЕ (9%) [7].

Під час революційних подій у країнах Близького Сходу соціальні медіа відіграли насамперед мобілізаційну роль. Facebook трансформувався у консолідуючу платформу для розпорошених блогерів та авторів роликів на YouTube, Facebook-групи сприяли організації перших протестів і спонукали демонстрантів до активних дій.

Оновлення у Twitter та Facebook поширювалися арабською і англійською мовою, що збільшувало їх використання глобальними медіа та світовою аудиторією. Тенденція англомовних оновлень була використана також англомовною редакцією каналу «Аль-Джазіра».

У інформуванні та мобілізації населення важливу роль відіграла трьохскладова взаємодія старих і нових медіа. Зокрема, активісти агрегували контент, включно з фото- і відеоматеріалом на Facebook-сторінки. Перепост даного контенту здійснювався на Twitter. Насамкінець, сателітарні мережі, у першу чергу «Аль-Джазіра», використовували згенерований соціальними мережами матеріал для власних трансляцій. Конвергенція соціальних медіа, сателітарних мереж та традиційних медіа відіграла непересічну роль у поширенні акцій протесту.

Революційні події на Близькому Сході спровокували політичну активність активістської групи «Anonymous», яка проголошує метою свободу слова та протистояння цензурі. Атаки зазнали урядові сайти Тунісу, Єгипту, Ємену, Алжиру, Ірану. Сайти

Міністерства промисловості, Міністерства закордонних справ та туніської фондовій біржі одними з перших зазнали атаки у відповідь на блокування урядом Тунісу Youtube, Facebook, Google, а також фішинг особистих даних з електронних скриньок та аккаунтів в соціальних мережах, які належали провідним журналістам та соціальним активістам країни. Протестанти у Тунісі активно допомагали «Anonymous» у здійсненні онлайн-атак.

Згідно з даними The New York Times, близько 500 хакерів «Anonymous» атакували сайти Міністерства інформації, Міністерства внутрішніх справ та Національно-Демократичної партії Єгипту. Події відбулися після відновлення в країні мобільного зв'язку та Інтернету, заблокованих протягом п'яти днів.

Паралельно з протестами, які проводилися в Ємені у День гніву, була здійснена атака на веб-сайти президента Ємену Алі Абдулі Салеха і Міністерства інформації країни. Дана атака стала віддзеркаленням подій у Єгипті.

Перед запланованими на 14 лютого 2011 р. акціями в Ірані «Anonymous» опублікувала відеозвернення на знак солідарності з протестантами, а перед початком демонстрацій здійснила «Операцію Іран» проти урядових сайтів. В січні група заблокувала блог Президента Ірану і сайт державної телерадіокомпанії IRIB.

Окрім того, плановані та проведені операції «Anonymous» охоплюють також Бахрейн, Лівію, Алжир. Незалежно від ступеня впливу група на арабський світ, її діяльність довела, що бойові дії між урядами і протестантами знаходитимуться у кіберпросторі.

У Тунісі Facebook та Twitter були ефективними інструментами протестантів, оскільки відеомережі на кшталт YouTube зазнавали урядової цензури. У країні перед революцією діяло тільки 200 активних твітерян, попри 2,000 зареєстрованих аккаунтів. За три місяці перед самоспаленням продавця фруктів Мухамеда Буазізі подібний випадок відбувся в Монастірі, проте не набув розголосу, оскільки не був зафільмованим. Одним з основним хеш-тегів під час подій у Тунісі став #Sidibouzid – назва міста, де відбулося самоспалення Мухамеда Буазізі. Після активістських акцій популярність здобув хеш-тег #Anonymous. Навіть після еміграції Бен Алі до Саудівської Аравії пости з хеш-тегом #Tunisie інформували світ про ситуацію в країні. Частка користувачів Facebook у Тунісі за перших два тижні 2011 р. зросла на 8%, склавши майже 2 млн. осіб [2]. Слід зазначити, що Інтернет-послуги в країні не відключались протягом усіх чотирьох тижнів протестів.

Більшість глобальних медіа зреагували на події у Тунісі через 4 тижні після їх початку, коли відбувся перехід до кривавих сутичок. З цієї причини соціальні медіа були на перших порах основним джерелом інформації про події в країні. Одним з найголовніших завдань соціальних медіа в Тунісі була боротьба з пропагандою та дезінформацією, яка поширювалася урядом для створення паніки. Прикладами неправдивої інформації було отруєння води в деяких населених пунктах чи перестрілки у житлових районах.

Телебачення також відіграло певну роль у поширенні акцій протесту, зокрема, «Аль-Джазіра», ефір якого на 60% складався з мобільного відеоматеріалу, знятого демонстрантами. Бейрутський аналітик Рамі Хурі зазначив, що це знаменує зрілість каналу як політичної сили. «Канал зробив революцію в арабських умах», - стверджує екс-міністр інформації Кувейту Саад бі Тіфла аль-Аймі [14]. Трансляції супутникових каналів допомогли об'єднати старше покоління, яке традиційно віддає перевагу телебаченню, та молодих активістів, які готували частину матеріалів для «Аль-Джазіри».

Події в Тунісі, підсилені активною циркуляцією в ЗМІ, а також неспроможність єгипетського уряду заблокувати доступ до медіа, призвели до ескалації протестних настроїв серед єгиптян. Від середини січня задокументовано випадки самоспалення, які повторювали вчинок Мухамеда Буазізі в туніському Сіді-Бузід. Мобільні пристрої, Twit-

ter, Facebook і «Аль-Джазіра» стали своєрідними каталізаторами революції. Хоча наприкінці січня було заблоковано доступ до Інтернету та припинено мовлення «Аль-Джазіра», протестанти отримали доступ до соціальних медіа завдяки іноземному дайл-ап доступу та проксі-серверам.

На відміну від Тунісу і незважаючи на репрезентативний хеш-тег #Jan25 (дата початку протестів) Twitter не став вирішальним інструментом революції в Єгипті. Провідною силою у країні став Facebook. Сторінка “We are all Khaled Said”, присвячена закатованому юнаку, створена за шість місяців до початку революційних подій як символ протесту проти насильства поліції і підтримана активістами з захисту прав людини та блогерами-дисидентами. Згодом вона отримала понад 800 тис. прихильників і стала безпосередньо революційною платформою в Facebook [8]. Важливу роль в кіберсфері відіграла група “April 6 Movement”, які доповнила діяльність вищезгаданої “We are all Khaled Said”. Не викликає сумніву, що організатори віртуальних акцій в Єгипті не репрезентували більшість єгиптян. Вони належать до молодих представників еліти, що не мають дотичності до переважної кількості населення, проте виступають від його імені. У перебігу подій в Єгипті мали місце набагато складніші, ніж в Тунісі, кампанії в соціальних медіа.

Значну роль у трансляції акцій протесту відіграла діаспора. Вона не тільки поширювала наявну інформацію про ситуацію в Єгипті, але й за допомогою волонтерів розповсюджувала мультимедійний контент, недоступний через блокування YouTube. Фотографії текстових повідомлень у мобільній мережі, згенерованих на підтримку єгипетської влади, отримали 3 млн. переглядів саме завдяки діаспорі.

Події в Єгипті засвідчують про відмінність від класичного близькосхідного сценарію, що мав місце у Лівані під час «Кедрової революції», зокрема, незначною роллю активістського блогінгу, націленого на отримання широкої міжнародної підтримки. Швидше можна провести паралель з палестинським опором під час операції «Литий свинець». Незважаючи на винятковий розвиток національного, в тому числі приватного, телебачення в Єгипті, воно не відіграло мобілізуючої ролі, як у Лівані, і вплив Інтернету за магрибським сценарієм був вирішальним. Особливістю єгипетського варіанту є широке залучення кібер-ресурсів «Братів-мусульман», відсутнього в інших країнах. Однак слід пам'ятати, що саме події у Лівані справили відчутний вплив на інформаційну політику ісламістських рухів - «Братів-мусульман» у Єгипті, «Фронту ісламської дії» у Йорданії та руху «Аль-Вефак» у Бахреїні.

Хоча Лівія в арабському світі характеризується найнижчим проникненням Інтернету (5.5%), соціальні платформи були загалом доступні до 4 березня. Блокування Інтернету в Лівії можна пов'язати з ескалацією акцій протесту, які відбуваються після п'ятничної молитви. Президент Каддафі слідом за экс-президентом Тунісу Бен Алі виступив з критикою на адресу соціальних медіа за поширення неправдивої інформації. 7 лютого він зустрівся з лівійськими блогерами та Facebook-активістами, застерігаючи їх проти деструктивних дій

Незалежні новинні портали «Аль-Ватан» і «Аль-Манара» збільшили подачу матеріалів у соціальних медіа для мінімізації ризику атак на їх сайти [1]. Зважаючи на блокування соціальних сайтів, лівійці перейшли на альтернативні методи передачі зображень та відео. Завдяки епізодичному доступу до Інтернету мультимедійний контент завантажувався на Facebook та Twitvid, звідки поширювався волонтерами на YouTube.

Twitter став одним з основних інструментів лівійських протестантів – хеш-тег #Feb 17 означав, що виступи планувалися саме на 17 лютого, проте акції протесту розпочалися у Бенгазі раніше запланованої дати. У твіттер-репортажах з країни основну популярність

здобули хештеги: #Libya, #17Feb, #Gadafi. Разом з тим Facebook-сторінка Feb17 здобула 103 тис. прихильників, новинна група RNN Libya заручилася прихильністю 22 тис. осіб.

Важливу роль у медіа-підтримці акцій протесту в регіоні відіграли супутникові канали. В Тунісі мовлення «Аль-Джазіри» давно припинене, журналісти телеканалу не мали права працювати в країні, проте супутникова мережа знайшла заміну репортерам у вигляді активістів.

Активна позиція каналу попри політичні переслідування та акти фізичного насильства збільшила кількість прихильників навіть у Саудівській Аравії, дозволивши наприкінці січня 2011 р. стати найбільш популярним каналом у КСА. На думку йорданського активіста Майсура Маласса, «Аль-Джазіра» у висвітленні подій і поширенні революції в Тунісі зробив набагато більше, ніж Facebook [14].

Про зростання ролі каналу в арабському світі свідчить той факт, що 21 лютого 2011 р. провідний сунітський улем шейх Юсуф Кардаві в ефірі телеканалу «Аль-Джазіра» видав фетву для лівійських військових стосовно вбивства Муамара Каддафі [15], що є безпрецедентною подією для регіону. Умовну паралель можна провести тільки з закликм шейха Насралли до єгиптян щодо повалення режиму Хосні Мубарака під час ізраїльської кампанії в Газі у 2008-2009 рр.

Лише протягом останніх днів січня онлайн-трансляція «Аль-Джазіри» згенерувала 4 млн. переглядів, зокрема, 1,6 млн. у США. Кількість прихильників Facebook-сторінки телеканалу склала 426 тис. осіб., а чисельність Twitter-фолловерів зросла в геометричній прогресії – з 60 тис до 259 тис. Працюючи під час ескалації конфлікту в Єгипті на різні цільові аудиторії, канал ефективно використовував як популярність у регіоні контенту, згенерованого користувачами (UGC), так і потенціал Twitter.

Разом з тим «Аль-Джазіра» відіграє набагато більшу роль для інформування світової громадськості, ніж мешканців епіцентру подій. Створюється враження, що катарський канал прагне насамперед опанувати нові інформаційні ринки, зокрема, канадський, ніж додатково утвердитися в регіоні. Не викликає сумнівів, що «Аль-Джазіра» у конкурентній боротьбі перемогла «Аль-Арабію». Остання зазнає остаточної трансформації в розважальний канал. Для Аль-Джазіри це шанс повернути увагу аудиторії після падіння рейтингу новинних каналів у 2009 р., зумовленого зміною світового порядку з приходом Б. Обами.

Окрім того канал вкотре виграв двобій з глобальними каналами новин. Незважаючи на те, що CNN трансформував арабський онлайн-сервіс, що підтримує зв'язок з блогосферою і форумами, а також містить два сегменти для основних соціальних медіа регіону [4], телекомунікаційний гігант не зміг скласти конкуренції «Аль-Джазірі».

Можна припустити, що поняття впливу соціальних медіа на близькосхідний регіон згідно з класичним розумінням терміну «Близький Схід» є перебільшеним, що наочно демонструє Бахрейн та Ємен, де мобілізаційним чинником швидше виступає шиїзм з його історичними традиціями опору, ніж новітні технології. Опосередковано про це свідчать іранське висвітлення подій в Ємені за допомогою Al-Alam, Tehran Radio і сателітарних каналів Al-Manar, Al-Zahra і Al-Kawthar. Видається, що формується «магрибський» варіант впливу медіа на формування політичної реальності з домінуванням Інтернету і мобільних технологій, більше розвинених в Магрибі, на противагу елітному панарабському сателітарному телебаченню, яке формує світогляд країн Затоки.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зауважити, що акції протесту в Тунісі та Єгипті засвідчили зростаюче проникнення соціальних медіа в регіоні та часткову переорієнтацію їх функцій з соціальної на політичну. Соціальні медіа відіграли відмінну роль у революційних подіях: Facebook допоміг організувати активістів всередині країни, у той

час як Twitter і YouTube сприяли поширенню інформації про події у світі і, зокрема, формували їх висвітлення західними ЗМІ.

Знаковою стала конвергенція традиційних і електронних медіа. Не вступаючи у конкуренцію з соціальними медіа, «Аль-Джазіра» змогла використати згенерований користувачами контент для власних потреб, зміцнивши свої позиції у новинному сегменті як у локальному, так і в регіональному вимірі.

Завдяки активному використанню новітніх медіа до безпосередніх ініціаторів та учасників подій долучилися хактивістські групи та діаспорні спільноти. Слід відзначити також залучення до міжнародної інформаційної діяльності радикально нових суб'єктів: віртуальних коаліцій на кшталт Anonymous та туніських протестантів і віртуальних соціальних спільнот на кшталт ініціативних груп в Facebook.

У підсумку слід зазначити, що поєднання мобільних технологій, соціальних медіа та молодого віку протестантів стали вибуховою сумішшю для близькосхідних подій. З великою ймовірністю можна стверджувати, що кожен фактор зокрема був би неспроможним підсилити існуюче незадоволення політичною та соціально-економічною ситуацією в країнах регіону і призвести до протестних виступів.

Список використаних джерел

1. al-Salmi A. Libya: YouTube videos challenge official media [Електронний ресурс] /A. al-Salmi // BBC. – 2011. – 18 February. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/journalism/blog/2011/02/libya-youtube-videos-challenge.shtml>
2. Arab Social Media Report [Електронний ресурс] // Dubai School of Government. – 2011. – May. – Режим доступу: <http://interactiveme.com/wp-content/uploads/2011/02/Arab-Social-Media-Report.pdf>
3. Bagley S. Social Media - a New Battleground for Activists and Governments Alike [Електронний ресурс] /S. Bagley // VOA News. – 2011. – 3 March. – Режим доступу: <http://www.voanews.com/english/news/middle-east/Social-Media--117312843.html>
4. CNNArabic.com re-launches [Електронний ресурс] // AME Info. – 2010. – 2 November. – Режим доступу: <http://www.ameinfo.com/247553.html>
5. Douglas I. The real use of social media in the Egyptian revolution [Електронний ресурс] /I. Douglas // The Telegraph. – 2011. – 14 February. – Режим доступу: <http://blogs.telegraph.co.uk/technology/iandouglas/100006366/the-real-use-of-social-media-in-the-egyptian-revolution/>
6. Facebook reach tops newspapers in Mena [Електронний ресурс] //AME Info. – 2010. – 25 May. – Режим доступу: <http://www.ameinfo.com/233507.html>
7. Ghaly R. Does Social Media Sets “New World Order” in building Revolutions throughout the Middle East [Електронний ресурс] /R.Ghaly // Scribd. – 2011. – 31 January. – Режим доступу: <http://www.scribd.com/doc/48152214/Does-Social-Media-Sets-%E2%80%9CNew-World-Order%E2%80%9D-in-building-Revolutions-throughout-the-Middle-East>
8. Graham-Felsen S. How Cyber-Pragmatism Brought Down Mubarak [Електронний ресурс] /S. Graham-Felsen // The Nation. – 2011. – 11 February. – Режим доступу: <http://www.thenation.com/article/158498/how-cyber-pragmatism-brought-down-mubarak>
9. Ingram M. Gladwell Still Missing the Point About Social Media and Activism [Електронний ресурс] /M. Ingram // GigaOM. – 2011. – 3 February. – Режим доступу:

- <http://gigaom.com/2011/02/03/gladwell-still-missing-the-point-about-social-media-and-activism/>
10. McDonald K. Middle East upheavals a model of 21st-century revolutions [Електронний ресурс] /K. McDonald // National Times. – 2011. – 18 February. – Режим доступу: <http://www.theage.com.au/opinion/society-and-culture/middle-east-upheavals-a-model-of-21stcentury-revolutions-20110217-1ay3x.html>
 11. Morozov E. Facebook and Twitter are just places revolutionaries go [Електронний ресурс] /E. Morozov // Guardian. – 2011. – 7 March. - Режим доступу : <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/mar/07/facebook-twitter-revolutionaries-cyber-utopians>
 12. Seksek T. Facebook statistics in the MENA region [Електронний ресурс] /T. Seksek // Interactive Middle East. – 2011. – 16 February. – Режим доступу: <http://interactiveme.com/index.php/2011/02/facebook-statistics-in-the-mena-region/>
 13. Social media sparks change in Middle East, helps spread Gospel [Електронний ресурс] // Christian Telegraph. – 2011. – 11 February. – Режим доступу: <http://www.christiantelegraph.com/issue12215.html>
 14. Zayed D. Al Jazeera TV makes waves with Tunisia coverage [Електронний ресурс] /D. Zayed // Reuters. – 2011. – 22 January. – Режим доступу: http://en.news.maktoob.com/20090000550808/Al_Jazeera_TV_makes_waves_with_Tunisia_coverage/Article.htm
 15. Zdenek M. Yusuf Al-Qaradawi Issues Fatwa to Kill Gaddafi [Електронний ресурс] /M. Zdenek // Digital Islam. – 2011. – 22 February. – Режим доступу: <http://www.digitalislam.eu/article.do?articleId=6243>

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

*Хонін В.М., * Герасимчук Н.В. ***

ДИНАМІКА РОСТУ КОМПЕТЕНЦІЇ НАДНАЦІОНАЛЬНИХ ІНСТИТУЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню компетенції міжнародних інституцій, наділених елементами наднаціональності. У цьому зв'язку розглядаються питання впливу міжнародних органів та організацій на механізм міжнародно-правового регулювання, співвідношення наднаціональності та державного суверенітету, з одного боку, та компетенції міжнародних інституцій та держав, з іншого, а також акцентується увага на формуванні універсальної системи наднаціональних інституцій та світового уряду. Розглядаються як теоретичні, так і практичні прояви динаміки росту компетенції міжнародних інституцій на прикладі конкретних організацій (ООН, Міжнародна Організація із Міграції, Центр із врегулювання інвестиційних спорів, Міжнародна Рада Музейів тощо).

Статья посвящена исследованию компетенции международных институций, наделенных элементами наднациональности. В связи с этим рассматриваются актуальные вопросы влияния международных органов и организаций на механизм международно-правового регулирования, соотношения наднациональности и государственного суверенитета, с одной стороны, и компетенции международных институций и государств, с другой, а также акцентируется внимание на формировании универсальной системы наднациональных институций и мирового правительства. Рассматриваются как теоретические, так и практические проявления динамика роста компетенции международных институций на примере конкретных организаций (ООН, Международная Организация по Миграции, Центр по урегулированию инвестиционных споров, Международный Совет Музеев и т.д.).

This article deals with the competence of international institutions having the supranational elements. In this regard, the following issues as the influence of international organs and organizations on the mechanism of international legal regulation, the balance of supranationality and national sovereignty, on the one hand, and the competence of international institutions and states, on the other, as well as

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студентка 5 курсу спеціальності «міжнародне право» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

the establishment of the universal system of supranational institutions and the world government are discussed. We consider both theoretical and practical evidence of the dynamics in the growth of international institutions' competence using the examples of specific organizations (UN, International Organization for Migration, International Centre for Settlement of Investment Disputes, International Council of Museums etc.).

Новою тенденцією у теорії міжнародного права являється питання динаміки росту компетенції міжнародних інституцій, наділених елементами наднаціональності. Актуальність цього питання проявляється в тому, що з року в рік з'являються нові міжнародні організації, що безпосередньо впливають на систему міжнародних відносин шляхом забезпечення функціонування універсальної системи регулювання таких відносин, а також життєво важливих інтересів всіх держав та народів, пов'язаних передусім із підтриманням миру та розвитком міжнародної співпраці. Характерні для сьогодення процеси глобалізації та структуралізації прямо стосуються і інституційного механізму міжнародного права, де міжнародні інституції виконують роль генератора механізму міжнародно-правового регулювання, а саме виступають у якості:

- фактора формування міжнародної правосвідомості;
- стимулятора розвитку нових сфер міжнародного життя шляхом проведення самітів, нарад, конференцій, симпозіумів;
- інструменту доправового регулювання,
- центру узгодження інтересів, цілей та волі держав,

а також виконують функції із тлумачення правових норм. Їм виділяється важлива роль у формуванні норм міжнародного права, як у правотворчому, так і правозастосовному процесах. Наразі немає жодної сфери людської діяльності, яка б не регулювалася міжнародними інституціями. У зв'язку з цим з кожним історичним етапом міжнародні інституції перебирають на себе все більше компетенції, яка не береться із вакууму, не виникає із ні звідки, її пошук здійснюється в межах уже існуючих інструментів та механізмів. Найпростішим та водночас найобтяжливішим є процес передачі частки компетенції державних структур у певній сфері відносин новоствореним міжнародним інституціям. Тобто компетенція переходить від держави до міжнародної організації.

Тут ми підходимо до питання наднаціональності, формування наднаціональної установи. З одного боку, зважаючи на положення уже відомих теорій інституційного пацифізму та інтергувернменталізму, наднаціональні інституції сприятимуть стабільності та миру у світі, а транзит державного суверенітету до наддержавної інституції буде компенсований зростанням кількості загальносистемних повноважень та збільшенням співпраці держав у таких сферах міжнародного життя, як: конституційна сфера, літосфера, сфера міжнародно-правових просторів, біосфера, техносфера, соціосфера та ноосфера. Зважаючи на це, інтергувернменталісти вивели ті переваги, які принесе наднаціональна інституція, сюди вони відносили: більшу ефективність управління у тих сферах, які регулюються наднаціональним механізмом, подолання національних кордонів та державного егоїзму [2].

Маса дискусій виникає зазвичай саме стосовно співвідношення наднаціональності та суверенітету з точки зору компетенції. З одного боку, наднаціональність є вираженням обмеження державного суверенітету, адже стаючи членом такої міжнародної інституції держава делегує їй частину своїх повноважень, тих, де колись виключна влада належала тільки їй. З іншого боку, наднаціональність виступає так званою правовою інвестицією [2],

адже держава, інвестуючи свої повноваження, очікує виграти від такої участі шляхом задоволення своїх інтересів та цілей, там де їй самотійно було складно це зробити через, наприклад, труднощі законодавчих процедур чи впливу лобістських сил, при цьому держава продовжує здійснювати контроль над органами такої організації, хоч і мінімальний. Тобто ми маємо справу із взаємною зацікавленістю держав та наднаціональних установ в існуванні один одного. Висновок, який слід зробити, полягає у тому, що мова йде швидше не про відмову від суверенітету, а про передачу повноважень та як не дивно реалізацію суверенітету держави, про субординацію одних міжнародних інституцій перед іншими.

Наділення хоча б певними ознаками наднаціональності дозволяє міжнародним інституціям керувати механізмом міжнародно-правового регулювання. Вони, безумовно, отримують функції, які вони повинні виконати, обов'язки, невиконання яких буде тягнути за собою настання відповідальності, наділятимуться компетенцією та повноваженнями. Все це формуватиме статус міжнародної інституції, її місце в системі міжнародно-правового регулювання, а також можливість впливу на суб'єктів міжнародно-правової системи [1]. Цей статус постійно та динамічно змінюється та змінюватиметься, головним чином за рахунок розширення змісту таких понять, як: функції, повноваження та компетенція, по відношенню до міжнародних інституцій.

В даній роботі зупинимось лише на питанні компетенції наднаціональних інституцій, адже зміни у міжнародно-правовому регулюванні досить часто викликаються саме змінами у компетенції, переважно в сторону її розширення. Під компетенцією розуміють сукупність прав та обов'язків конкретної міжнародної інституції на відповідному рівні та у відповідній предметній сфері, за допомогою яких визначається її місце у системі міжнародних відносин.

Якщо раніше до компетенції звичайних міжнародних організацій входили лише ті питання, заради яких організація безпосередньо створювалася (наприклад, якщо у 1951 році, коли була заснована Міжнародна Організація із Міграції, до її компетенції входило лише вирішення питань великих потоків мігрантів до Європи внаслідок Другої Світової війни, то нині, нараховуючи уже понад 120 держав-членів, починаючи із 1990 років її компетенція була предметно розширена до вирішення проблем міграційних потоків з різних країн, що виникли у зв'язку із зростаючою потребою рівня соціально-економічного розвитку окремих регіонів планети. Відтак, Міжнародна Організація із Міграції займається забезпеченням в світі впорядкованого переміщення біженців та інших осіб, які потребують допомоги в сфері міжнародної міграції [10]), то уже у XXI столітті до компетенції міжнародних організацій входять питання, що так чи інакше можуть стосуватися їх діяльності у теперішньому чи майбутньому, в залежності від потреб глобалізації.

Переважаючою практикою є наділення уже існуючих міжнародних інституцій новою розширеною компетенцією. Для прикладу наведемо Центр із врегулювання інвестиційних спорів ICSID, що був утворений на підставі Вашингтонської конвенції про врегулювання інвестиційних спорів між державами і фізичними та юридичними особами інших держав від 18 березня 1965 року, та вважається міжнародною багатосторонньою організацією. Відповідно до Конвенції 1965 року, до її компетенції входив розгляд інвестиційних спорів, що виникали у зв'язку із прямими іноземними інвестиціями між договірною державою та особами інших договірних держав, та стосувалися безпосередньо відносин, пов'язаних із іноземними інвестиціями [3]. Розширення компетенції відбулося внаслідок прийняття 27 вересня 1978 року «Додаткових засобів механізму розгляду спору та процедури по

встановленню фактів» у формі Додаткового Протоколу до Конвенції 1965 року, а саме відповідно до них Центр наділився юрисдикцією врегульовувати спори за участі держав, що не являються членами – підписантами Вашингтонської конвенції, а також тих спорів, що не обов'язково пов'язані із міжнародними інвестиціями [8]. Чим була викликана подібне розширення компетенції? На думку автора, це, по-перше, потреба у спрощенні судових процесів та уніфікації норм стосовно розгляду справ, що виникають на тих же підставах, але відносно інших суб'єктів, а по-друге, для підпорядкування юрисдикції Центру більшої кількості суб'єктів, а не лише держав, що ратифікували Конвенцію.

Може виникнути також і інша ситуація, наприклад, тоді, коли немає можливостей наділити діючу організацію новими повноваженнями в силу її обтяження чи ускладнення її організаційної структури. У даному випадку мова може йти про створення нової інституції із відповідною компетенцією.

Візьмемо у якості прикладу Міжнародну Раду Музеїв, утворену у 1946 році з ініціативи американця Дж.Гамліна. До утворення цієї організації повноваження у сфері забезпечення діяльності музеїв лише частково відображалися в установчих цілях Організації Об'єднаних Націй в сфері науки, культури та освіти, але повністю не стосувалися цього питання. Саме тому в результаті проведених двох зустрічей, в Парижі та у Мехіко, з'явилася ідея утворити спеціалізовану організацію та наділити її відповідними повноваженнями. Міжнародний статус їй було надано Московською резолюцією 1977 року, коли компетенція організації поширилася не лише на Американський континент, але й на Азію, Африку та Латинську Америку.

Наступне розширення компетенції Міжнародної Ради з музеїв відбулося у 1996 році у зв'язку із активізацією незаконної торгівлі пам'ятками культури. Запроваджуючи два проекти, а саме : Red lists та One hundred missing objects, Організація зайнялася боротьбою проти незаконного трафіку товарів культури та увійшла до глобального музейного співтовариства [11]. Це є яскравим прикладом того, коли відбувається не просто виділення нової міжнародної інституції з нехарактерною для інших компетенцією, а скоріше формування нової сфери міжнародних відносин, раніше не контрольованої будь-якими існуючими міжнародними інституціями, та як наслідок появи потреби у створення такого міжнародного органу, який би взяв під опіку нову галузь. А оскільки новий міжнародний орган, як і будь-який інший, не може діяти без компетенції, без правового статусу, то він наділяється такою компетенцією, яка просто необхідна для виконання покладених на нього завдань та обов'язків. Таким чином одночасно заповнюється прогалина і у міжнародній інституції, і у актуальній сфері міжнародних відносин, яка викликана потребами глобалізації суспільства [4]. В цьому і проявляється динаміка росту компетенції міжнародної інституції.

Аналіз, трансформація та уточнення компетенції міжнародних інституцій впливає на ієрархію в рамках міжнародних інституцій. Не варто говорити саме про те, що одні організації відіграють більше значення по відношенню до інших, мова йде швидше про вищезазначену субординацію одних інституцій іншим. Візьмемо для прикладу Раду з Опіку як головний орган ООН та Генеральну Асамблею ООН. Згідно із положеннями статті 87 Статуту ООН, Рада з Опіки ООН знаходиться у явному підпорядкуванні Генеральній Асамблеї ООН, дещо менш явним є положення статті 66 стосовно Економічної та Соціальної Ради ООН [9]. Питання про ієрархію завжди виникає у зв'язку із діяльністю Світової Організації Торгівлі. Аналіз організаційної структури Світової Організації Торгівлі свідчить про ієрархічну структуру її органів, а відповідно і про характер прийняття рішень. Так, найвищим органом в рамках СОТ є Конференція

міністрів. У її підпорядкуванні знаходиться Генеральна Рада, що відповідає за виконання поточної роботи. Підзвітними Генеральній раді знаходяться два спеціальних органи: щодо огляду торговельної політики і щодо врегулювання суперечок. Крім того, Генеральній раді підзвітні комітети з торгівлі і розвитку; щодо обмежень, пов'язаних з торговельним балансом; з бюджету, фінансів і адміністративних питань.

Генеральна рада делегує функції трьом радам, що знаходяться на наступному рівні ієрархії СОТ: Раді з торгівлі товарами, Раді з торгівлі послугами і Раді з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності. Рада з торгівлі товарами, у свою чергу, керує діяльністю спеціалізованих комітетів, що здійснюють контроль за дотриманням принципів СОТ і виконанням угод ГАТТ-1994 у сфері торгівлі товарами. Рада з торгівлі послугами здійснює контроль за виконанням угоди ГАТС. У її складі знаходяться Комітет з торгівлі фінансовими послугами і Робоча група з професійних послуг. Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, крім здійснення контролю за виконанням відповідної угоди (ТРИПС), займається також питаннями запобігання виникненню конфліктів, пов'язаних із міжнародною торгівлею підробленими товарами [12].

Ще одним наслідком наднаціональності в рамках міжнародних інституцій являється те, що держави-члени знаходяться у частковій субординації по відношенню до самої організації. З одного боку, це виражається в тому, що рішення, які приймаються організацією, мають обов'язковий характер, не дивлячись на волевиявлення окремих її членів. А з іншого боку, це так зване пожертвування власними інтересами заради суспільних цілей («функція загальних цілей») [6]. На думку автора, це є ще одним іншим трактуванням положення про передачу державою частини своєї компетенції міжнародній організації.

Співвідношення між компетенцією міжнародних організацій та держав ще досі викликає серйозні дискусії, оскільки прихильники різних теорій по-різному трактують їхню взаємозалежність чи взаємодію. Класичною вважають позицію «*dedoublement fonctionnel*», розробленої французьким юристом Джорджем Селем, відповідно до якої державні органи в межах національної правової системи виступають у якості власне державних органів, а в рамках взаємодії із міжнародними інституціями в процесі міжнародно-правового регулювання – так званими міжнародними агентами [6]. Відмінною позицією вважається та, прихильники якої стверджують, що міжнародні інституції займатимуть центральну позицію по відношенню до національних органів [5] [7], тобто тут йде звернення до уже згаданої конфедерації із сильним централізованим елементом та питання субординації.

Актуальним постає саме питання росту компетенції, якою наділяються міжнародні інституції. Така ситуація безпосередньо сприяє не лише формуванню універсальної міжнародно-правової системи міжнародних відносин, але й в майбутньому у якості ідеалу – глобального уряду, конституйованого на основі лідерів міжнародно-правового життя. Фактично, передання частини компетенції універсальній міжнародній організації із елементами наднаціональності державою означатиме зближення держав на міжнародній арені, виявлення їх прагнення співпрацювати на взаємовигідних умовах, як між собою, так і у переплетінні із міжнародними інституціями. Постає питання: що ж тоді буде із державою – як із цілісністю, як із суб'єктом міжнародних відносин? Із громадянами державами? Чи стануть вони громадянами єдиного світового уряду чи зберігатимуть зв'язок із державою свого громадянства? Фактично, не відбудеться фізичне руйнування кордонів між державами. Лише централізація держав в рамках єдиної міжнародної інституції із відгалуженими підпорядкованими їй по мірі необхідності спеціалізованими

установами. Тобто йдеться про структуралізацію міжнародних інституцій та так звану конфедерацію із достатньо збалансованим центральним елементом.

Проблема, з якою стикається міжнародна спільнота сьогодні, - це відсутність «керма влади», тієї установи, якій би держави забажали б передати свої владні повноваження, частину компетенцію і значну частину компетенції. Єдиною наднаціональною інституцією, а точніше організацією із деякими елементами наднаціональності, визнають поки що лише Європейський Союз.

Таким чином, питання динаміки росту компетенції наднаціональних інституцій є більш, ніж актуальним. Воно зумовлене, як політичною, так і правовою актуальністю. Міжнародно-правова система рухається в сторону спрощення системи прийняття рішень та координації держав та інших суб'єктів міжнародного права в окремих сферах глобального життя. У далекоглядному вимірі перехід до сьомого історичного етапу формування міжнародних організацій можливий за виконання двох умов:

- по-перше, нарощення системної множинності спеціалізованих установ у якнайбільшій кількості сфер міжнародного співжиття для якнайширшого охоплення усіх аспектів міжнародної співпраці, особливо тих, що виникають у зв'язку із процесами глобалізації;

- по-друге, становлення універсальної системи міжнародно-правового регулювання, яка б змогла централізувати усі вищенаведені спеціалізовані міжнародні установи та підпорядковувати їх своїм рішенням.

Дотримання цих умов призведе до формування світового уряду, якого так прагнуть світові лідери та побоюються середньо розвинені держави світу. Фактично, передання частини компетенції універсальній міжнародній організації із елементами наднаціональності державою означатиме не послаблення ролі держав, а як вважає автор, навпаки процесам зближення держав на міжнародній арені, виявленням їх прагнення тісніше співпрацювати, як між собою, так і у переплетінні із міжнародними інституціями. Можливо, саме на рівні правосвідомості саме існування держави буде поставлено під сумнів, але ж ніхто не говорить про фізичне руйнування кордонів між державами. Лише про формування світового уряду, наділеного повноваженнями приймати рішення від імені та в інтересах усієї світової спільноти. Безумовно, що для цього недостатньо просто поділитися суверенітетом, необхідно також сформувати такі міжнародні управлінські системи, які будуть наднаціональними по відношенню до держав-членів. Тому на даний момент створити таку систему наднаціональних організацій надзвичайно складно і єдиним, що виявилось можливим створити, так це регіональну організацію із елементами наднаціональності, у якій частина компетенції, яка раніше належала державі, була передана інституції, так як це відбулося із Європейським Союзом.

Список використаних джерел і літературу

1. Василенко В.А. Основы теории международного права. – К.: Вища школа, 1988. – С. 191
2. Кулеба Д.І. Принцип наднаціональності у міжнародному праві: Наукова доповідь. – К., 2011. – С. 4-20
3. Международное инвестиционное право: теория и практика применения / И.З.Фархутдинов. – Науч.-практ.изд. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 380
4. Amerasinghe C.F. Principles of the Institutional Law of International Organizations. – Cambridge, 1996. – P. 111

5. Bekker P. The legal position of intergovernmental organizations: A functional necessity analysis of their legal status and immunities. – Dordrecht, 1994. – P. 45-47
6. Klabbers J. An Introduction to International Institutional Law. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – P. 195
7. Reutersward R. The legal nature of International Organizations, 1980. – P. 14-30
8. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ИКСИД): правовой статус, структура, процедура разрешения споров // <http://www.vavt.ru/wred/works.nsf/work/7864EBDEC> . - Дата відвідування: 23 травня 2011 року
9. Устав Организации Объединённых Наций и Устав Международного Суда // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_010 . – Дата відвідування: 02 травня 2011
10. International Organization for Migration // <http://www.iom.int/jahia/jsp/index.jsp> . - Дата відвідування: 23 травня 2011 року
11. The World Museum Community // <http://icom.museum/who-we-are/the-organisation/history.html> . - Дата відвідування: 24 травня 2011 року
12. World Trade Organization // <http://www.wto.org/> . – Дата відвідування: 24 травня 2011 року

Запорозчук А.*

КЛАСИФІКАЦІЯ РАДІОАКТИВНИХ ВІДХОДІВ ВІДПОВІДНО ДО РЕКОМЕНДАЦІЙ МАГАТЕ

Стаття присвячена дослідженню розробки єдиного підходу до класифікації радіоактивних відходів в рамках Міжнародного агентства з атомної енергії. Автор також розглядає залежність класифікації цих речовин та способів поводження з ними.

The article is devoted to the study of unification approach of classification of radioactive waste within the International atomic energy agency. The author also considers how the management of these substances depends on their classification.

Статья посвящена исследованию разработки единого подхода к классификации радиоактивных отходов в рамках Международного агентства по атомной энергии. Автор также рассматривает зависимость классификации этих веществ и способов обращения с ними.

Радіоактивні відходи (РАВ) виробляються на всіх стадіях ядерно-паливного циклу, а також при використанні радіоактивних речовин в медицині, сільському господарстві, промисловості, науково-дослідній сфері. Вони відрізняються за кількістю радіонуклідів, хімічними та фізичними властивостями. Така різноманітність проявляється також і в широкому спектрі варіантів переробки та зберігання РАВ.

Досить важко вести мову про єдність у підходах до класифікації радіоактивних відходів на національному рівні, оскільки держави використовують різні варіанти класифікації відповідно до тих критеріїв, які вони вважають суттєвими, користуються різною термінологією. Існує проблема встановлення послідовної та узгодженої національної політики поводження з радіоактивними відходами, оскільки відсутність єдиного підходу до класифікації ускладнює співробітництво та обмін інформацією між державами.

Міжнародне агентство з атомної енергії вже неодноразово намагалося розробити рекомендації щодо уніфікації підходів до класифікації РАВ. Перші кроки були здійснені у 1970, а потім у 1981 та 1994 роках [1]. Однак ранні системи класифікації, запропоновані МАГАТЕ, не були повними та узагальнюючими, застосовувались не щодо всіх класів та видів радіоактивних відходів, не встановлювався зв'язок між РАВ та способами поводження з ними.

Останні документи МАГАТЕ з серії стандартів безпеки для захисту населення та навколишнього середовища та присвячені класифікації радіоактивних відходів [2] були розроблені для усунення вищевказаних недоліків. Основна їх мета – виробити загальний підхід до класифікації РАВ, сприяти розробці та запровадженню відповідних стратегій

* аспірант кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доц. Григоров О.М.

поводження з радіоактивними відходами, обміну інформацією як на національному, так і на міжнародному рівні. Посібник з безпеки, присвячений класифікації радіоактивних відходів, встановлює межі між різними класами радіоактивних відходів, його сфера дії розповсюджується на весь спектр цих речовин: починаючи з відпрацьованого ядерного палива, якщо воно вважається радіоактивними відходами, і закінчуючи відходами такого низького рівня активності, що не потребують особливих заходів безпеки. Рекомендації, вироблені в рамках довідників з безпеки застосовуються щодо відходів різного походження, включаючи відходи, що виникають внаслідок діяльності різних ядерних установок, діяльності науково-дослідних та медичних установ, а також щодо відходів, що виникають в результаті аварій.

Класифікація є необхідною умовою створення узгодженої системи елементів та встановлення комплексних зв'язків між ними. Класифікація радіоактивних відходів має значення як на рівні розробки стратегії поведінки, планування та спорудження установок для поведінки з РАВ, так і під час оперативної діяльності, організації роботи з відходами, при наданні роз'яснень потенційну небезпеку, котра виникає під час поведінки з різними видами радіоактивних відходів, веденні обліку РАВ. Для класифікації слід враховувати певні види та властивості радіоактивних відходів, їх особливості (наприклад, виділення тепла). Основними цілями класифікації є: 1) вироблення стратегії поведінки з радіоактивними відходами; 2) проектування та будівництво установок для поведінки з РАВ; 3) розробка та удосконалення законів; 4) встановлення регулюючих критеріїв; 5) визначення та надання широкого тлумачення поняттю потенційної шкоди, що пов'язана з різними видами радіоактивних відходів; 6) надання та обмін інформацією на різних рівнях (міжнародному, національному, рівні операторів). Для реалізації всіх цих цілей основними завданнями класифікації є:

- Охоплювати всі можливі види РАВ;
- Бути спрямованою на всі стадії поведінки з радіоактивними відходами;
- Відображати зв'язок між відповідними класами відходів та потенційною небезпекою, що пов'язана з ними;
- Не змінювати вже існуючу і загальноприйняту термінологію;
- Бути простою для розуміння;
- Бути загальноприйнятною.

Основними властивостями радіоактивних відходів, що використовуються як критерії для класифікації, є [3]:

- Походження (джерела утворення);
- Радіологічні властивості (напіврозпад, виділення тепла, активність та концентрація радіонуклідів, поверхнєве випромінювання, дози відповідних радіонуклідів);
- Фізичні властивості (агрегатний стан, розмір і вага, сумісність, дисперсність та інші);
- Хімічні властивості (потенційна хімічна небезпека, стійкість від корозій, органічні складові, виділення газу, реактивність);
- Потенційна біологічна небезпека;

Класифікація радіоактивних відходів не має імперативного характеру. Вона має рекомендаційний характер, і держави залишають за собою право обрати чи не обрати такий підхід. Відповідно до класифікації МАГАТЕ виділено 6 класів радіоактивних відходів.

1. Очищені радіоактивні відходи. Це відходи, що задовольняють критерій очистки, звільнення чи виключення з-під регулятивного контролю з метою радіаційного захисту.

Вони містять таку незначну кількість радіонуклідів, що не потребує вжиття спеціальних заходів для радіаційного захисту незалежно від того, чи відходи розміщують на звичайних смітниках або ж їх переробляють. Рідкі чи газоподібні відходи викидають в навколишнє середовище під відповідним контролем регулюючого органу. Вони вже не потребують вжиття відповідних заходів з точки зору радіаційного захисту та безпеки.

2. РАВ з дуже коротким періодом напіврозпаду. Відходи, які можна зберігати до їх розпаду протягом кількох років. Вони не підлягають регулятивному контролю. Цей клас включає в себе здебільшого радіонукліди, що мають дуже короткий період напіврозпаду і використовуються в дослідницьких та медичних цілях. Такі відходи можна зберігати до тих пір, поки їх активність не зменшиться до рівня очищених відходів, і тоді з РАВ можна поводитись як зі звичайним сміттям. Прикладами таких радіоактивних відходів є РАВ, що містять іридій-192 та телур-99 [4], а також відходи з промислового та медичного використання. Такий спосіб поводження часто використовують щодо рідких та газоподібних радіоактивних відходів. Основним критерієм віднесення речовин до РАВ з дуже коротким періодом напіврозпаду – це напіврозпад домінуючих радіонуклідів та прийнятна кількість радіонуклідів з більш тривалим періодом напіврозпаду. Оскільки завданням зберігання для розпаду є кінцеве очищення матеріалу, встановлюються відповідна прийнятна кількість радіонуклідів з більш тривалим періодом напіврозпаду. Як правило, більш тривалий період – це 100 днів або навіть менше. До того, віднесення РАВ до радіоактивних відходів з дуже коротким періодом напіврозпаду залежить від часу внесення відходів до класифікації.

3. Радіоактивні відходи дуже низької активності. Значна частина відходів виникає від діяльності та виведення з експлуатації ядерних установок з рівнем активності в межах або трохи вищим, ніж рівень активності, що є необхідним для вилучення матеріалу з-під контролю регулюючого органу. Відходи, що містять природні радіонукліди, утворюються під час видобутку або переробки руд та мінералів. Поводження з такими відходами потребує вжиття заходів для гарантування радіаційного захисту та безпеки, однак обсяг таких заходів є обмеженим у порівнянні з тими, що необхідні для гарантування безпеки відходів вищих класів. Достатнім рівнем безпеки для радіоактивних відходів з дуже низькою активністю є їх розміщення на спроектованій поверхні смітників. Це вважається звичайною практикою поводження з відходами видобування та переробки руд. Деякі держави також використовують цей метод щодо відходів, котрі виникають внаслідок діяльності ядерних установок [5]. До того ж, проектування таких установок коливається від простих і до більш складних систем. Як правило такі системи потребують активного та пасивного інституційного контролю.

Для визначення, чи підпадає певний вид радіоактивних відходів до РАВ з дуже низькою активністю, необхідно дотримуватись критерію прийнятності. Для цього можна здійснити оцінку безпеки відповідно до методів, схвалених регулятивним органом. Багато в чому критерій прийнятності залежить від фактичних умов на ділянці розміщення РАВ, а також від проектування відповідних структур. Окрім того, для відходів, що містять радіонукліди природного походження прийнятні рівні активності є нижчими, ніж ті, що передбачено для відходів, котрі містять радіонукліди неприродного походження.

4. Низькоактивні радіоактивні відходи. Це відходи, при поводженні з якими не потрібно застосування особливих заходів захисту. Радіоактивні відходи, поводженні з якими потрібно застосовувати особливі заходи захисту, але не потрібно вживати або ж вживати в обмеженій кількості заходи для вивільнення тепла класифікують як відходи середньої активності. Гранична доза радіації 2мЗв/р використовується для розмежування цих двох класів відходів.

Відходи з низькою активністю підлягають приповерхневому розміщенню. Клас низькоактивних радіоактивних відходів охоплює досить широкий спектр речовин. До цього класу належать радіоактивні відходи з рівнем активності, який є ненабагато більшим за рівень активності РАВ з дуже низьким періодом напіврозпаду, що не потребує вжиття особливих заходів безпеки, герметичної ізоляції, а також відходи, які завдяки рівню своєї активності потребують вжиття особливих заходів безпеки, герметичної ізоляції.

РАВ низької активності, як правило, виробляються під час експлуатації атомних станцій, тому більшість АЕС намагаються мінімізувати цей процес. Відходи збирають, відбирають, очищують та кондиціонують. Процеси очищення та кондиціонування радіоактивних відходів використовуються для того, щоб перетворити РАВ у форму, що буде придатною для наступних стадій поводження з цими речовинами. Основними задачами процесів очищення та кондиціонування є зменшення об'єму відходів та їх потенційної шкоди. Радіоактивні відходи з низькою активністю зазвичай зберігають у металевих циліндрах, які часто стискають після заповнення для того, щоб зменшити об'єм. Наявними є й такі способи поводження з низькоактивними РАВ: випалювання металевих відходів, спалювання займистих часток відходів, а також надзвичайне стиснення відходів для зменшення загального їх об'єму.

Основною метою технології спалювання є зменшення об'єму займистих відходів. Вона використовується як щодо рідких, так і щодо твердих РАВ. Сучасні системи спалювання добре сконструйовані, високі технологічні процеси створено для повного та ефективного спалювання відходів. Такі технології мінімізують вироблення викидів в атмосферу. Будь-які гази, що виробляються протягом процесу спалювання, очищуються. Після спалювання попіл, що утворився, містить радіонукліди, котрі, в свою чергу, потребують подальшої обробки. Наприклад, цементації чи бітумінізації – процесу збагачення вуглеводневих сполук.

Стиснення – це більш розвинена та надійна технологія для зменшення об'єму РАВ. Компактори таких систем можуть бути різної маси (від 5 і більше тон, а також сягати більше 1000 тон - суперкомпактори) [6] .

Низькоактивні РАВ, що містять дещо більший рівень радіації, зцементовують або ж зберігають у вигляді асфальту чи смоли, а потім розміщують у бетонні контейнери для ізоляції [7]. Як правило, зберігання біля поверхні землі або ж в печерах нижче рівня землі (на глибині у 10 м) також застосовується до РАВ з низьким рівнем активності. Ця технологія застосовується в Чехії, Фінляндії, Франції, Японії, Нідерландах, Іспанії, Швеції, Великобританії та в США [8].

5. Відходи середньої активності. Це радіоактивні відходи, що завдяки своїй будові, а особливо завдяки наявності радіонуклідів з великим періодом напіврозпаду, вимагають більшого ступеня герметизації та ізоляції, ніж той, що надається під час приповерхневого розміщення. Відходи середньої активності не потребують спеціальних заходів або такі заходи застосовуються обмежено для вивільнення тепла під час їх зберігання. Вони можуть містити радіонукліди з великим періодом напіврозпаду, особливо такі, що випромінюють альфа промені, які не можуть розпастись до рівня активності, необхідного та прийнятного для приповерхневого захоронення. Тому відходи цього класу необхідно розміщувати на більших глибинах, від десяти до сотні метрів. РАВ, що мають середній рівень активності, також кондиціонують, цементують і поміщують у бетонні контейнери. У деяких випадках такі відходи можуть помістити у додатковий металевий контейнер. Як правило, такі пакунки використовують під час для транспортування цих речовин. Пакунки мають відповідати міжнародним стандартам, що гарантують безпеку. Окрім цього, РАВ з

середньою активністю розміщують у глибинних геологічних формаціях. Ця ж технологія застосовується й до високоактивних РАВ.

6. Високоактивні радіоактивні відходи. Це відходи з рівнем активності, що є досить високим для виділення значної кількості тепла або ж це відходи зі значною кількістю радіонуклідів з тривалим періодом напіврозпаду. Розміщення таких відходів в глибинних геологічних формаціях (як правило глибиною кілька сотень метрів і більше) є загальновизнаним способом поводження з такими речовинами. Геологічні сховища розміщують в кам'яних утвореннях. Це зумовлено значним часовим періодом, протягом якого відходи залишаються радіоактивними. Вважається, що в сховищі РАВ низької та середньої активності кількість активності приблизно дорівнює активності навколишніх гірських порід лише через 300 років. Через 3000 років радіо токсичність високоактивних відходів зменшиться до рівня активності природної уранової руди [9].

Як правило, такі сховища знаходяться на глибині близько 500 метрів в скелі, глині чи солі. Існує й концепція складного бар'єру. Вона передбачає, що відходи (у вигляді керамічного оксиду або ж продукту вітрифікації) є нерухомими. Їх герметично запаковують у нержавіючу каністру (з нержавіючої сталі чи міді), а потім заховують у твердих кам'яних формаціях.

Глибокі геологічні сховища використовуються як основна технологія для поводження з високоактивними РАВ в таких країнах, як Аргентина, Австралія, Бельгія, Чехія, Фінляндія, Японія, Росія, Швеція, Швейцарія та США.

Отже, проблема класифікації радіоактивних відходів обумовлена наявністю різних класів радіоактивних відходів, наявністю різних джерел походження та способів поводження з РАВ. Відсутність єдиного підходу до класифікації цих речовин ускладнює співробітництво та обмін інформацією між державами. Неодноразові спроби МАГАТЕ створити єдиний підхід до класифікації радіоактивних відходів не завжди були успішними. Останні посібники з безпеки, присвячені поводженню та класифікації радіоактивних відходів, покликані виправити недоліки. Так, наприклад в посібнику з класифікації РАВ встановлено зв'язок між класами РАВ та способами поводження з ними. Радіоактивні відходи розділяють на 6 класів, для кожного з яких характерні способи поводження, рівень активності та періодів напіврозпаду. Норми, вироблені в МАГАТЕ, мають рекомендаційний характер і не є загальнообов'язковими.

Використані джерела

1. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Standardization of Radioactive Waste Categories, Technical Reports Series No. 101, IAEA, Vienna (1970), INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Underground Disposal of Radioactive Waste: Basic Guidance, Safety Series No. 54, IAEA, Vienna (1981).
2. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Classification of radioactive waste, Safety Guide Series No. 111-G-1.1, IAEA, Vienna (1994), INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Classification of radioactive waste, General Safety Guide No.GSG-1, IAEA, Vienna (2009).
3. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Classification of radioactive waste, Safety Guide Series No. 111-G-1.1, IAEA, Vienna (1994). – p. 7
4. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Classification of radioactive waste, General Safety Guide No.GSG-1, IAEA, Vienna (2009). – p. 9
5. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY, Classification of radioactive waste, General Safety Guide No.GSG-1, IAEA, Vienna (2009). – p.12

6. Radioactive Waste and Spent Fuel Manageent [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://www-ns.iaea.org/tech-areas/waste-safety/disposable.html>
7. Radioactive Wastes [Electronic resource]. – Mode of access: URL: <http://world-nuclear.org/info/inf60.html>
8. Radioactive Wastes: An IAEA Source book. - V.: IAEA, 1992. – 12 p
9. Камень преткновения (Обращение с радиоактивными отходами в наиболее развитых странах Запада) // Вестник Чернобыля. - 1993. - N 39. - С. 3.; N 40. - С. 3.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Луцишин З.О., Дікарєв О.І.***

ЕНЕРГЕТИЧНА ДИПЛОМАТІЯ В П'ЯТИМОР'І

Енергетика – ключова галузь для багатьох країн світу в економічному, соціальному й політичному сенсі, і тому паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) знаходиться під контролем держав і регулюється незалежно від форм власності компаній енергетичного профілю. Зростання ступеню інтернаціоналізації й глобалізації ПЕК як галузі, а також підсилення взаємозалежності більшості країн від паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) підтверджує тезу про труднощі самостійного забезпечення національної енергетичної безпеки. Нині отримали стимул для розвитку субрегіональні спільноти з метою утворення спільного економічного та енергетичного простору і диверсифікації джерел ПЕР. Розвиток диверсифікації пов'язаний з ускладненням кон'юнктурного середовища і політико-правового виміру діяльності світового ПЕК і становленням ПЕР та засобів доставки їх до споживача в якості базового елементу економічної безпеки та енергетичної дипломатії. Такі процеси спостерігаються в Євразії між приморськими державами Балтики, Чорного, Каспійського, Середземного та Аравійського (Перська затока) морів. У цьому п'ятимор'ї йде пошук регіонального співробітництва. Завданням даного дослідження є пошук закономірностей процесу диверсифікації, теоретичних засад, які б давали можливість зменшити ризики національного ПЕК і напрацювання дієвих стратегій енергетичної дипломатії України.

Відомий американський дослідник Деніел Ергін у своїй праці «Ціна: світова історія боротьби за нафту, гроші й владу» стверджує, що ПЕР, зокрема нафта, як товар безпосередньо пов'язана з національною стратегією і світовою політикою та владою. Наслідки Першої світової війни підтвердили важливість нафти, як елементу національної могутності в епоху двигунів внутрішнього згорання і нафта стала основою розвитку подій і наслідків Другої світової війни [1]. Енергетична дипломатія після Другої світової війни, коли особливо гостро виникла потреба в ПЕР, почала активно використовуватися як механізм координації принципів енергетичної політики та такого її важливого напрямку як диверсифікація джерел постачань ПЕР. Доступ до ПЕР став надзвичайно політизованою практикою з огляду на їх важливість для світової економіки. У світовому енергобалансі нафта складає 40%, вугілля – 27%, газ – 23%, атомна електроенергія – 7%. Відновні джерела поки що не відіграють суттєвої ролі в світовому енергетичному балансі. Дві третини світових запасів нафти сконцентровано на Близькому Сході й контролюється Організа-

* доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** кандидат політичних наук, доцент, заступник директора Україно-арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики

цією країн – експортерів нафти (ОПЕК), країни – члени якої видобувають близько 24 млн. бар./добу. З 57 млн. бар./добу (87 % світового видобутку), припадає на частку 20 потужних постачальників¹. Тому все гостріше постає питання енергетичної безпеки.

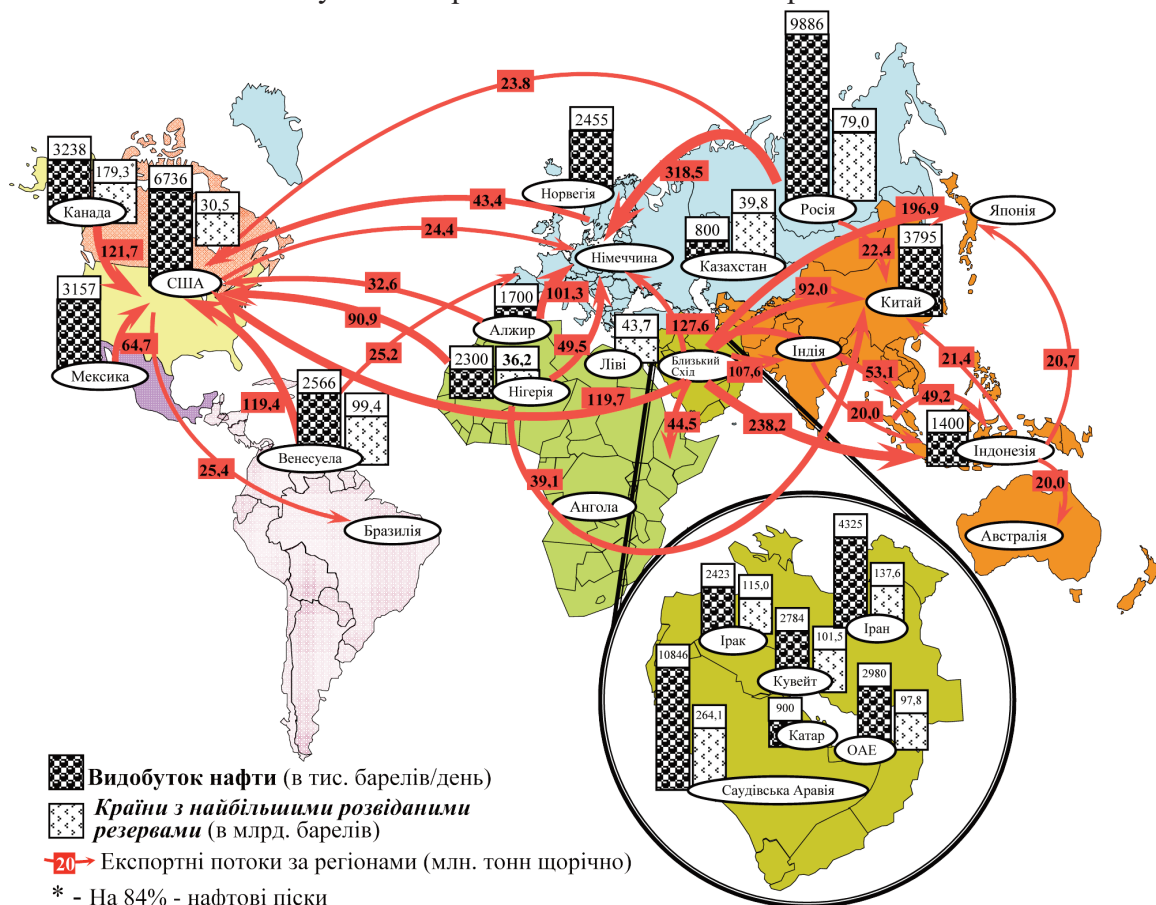


Рис. 1 Торгові потоки, видобуток та розвідані резерви нафти у світі

Джерело: Побудовано на основі: *Инвестгазета* – 31.05 – 06.06.2010. – С.6 – 7, *U.S. Energy Information Administration, Platts, WirtschaftsWoche, BP Statistical Review of World Energy 2009*.

Саме тому міжнародні організації, як інструменти дипломатії, приділяють все більшу увагу проблемі енергетичної безпеки. Так, «Група Восьми» на Санкт-Петербурзькому саміті 2006 року в ході економічних дебатів продемонструвала безпековий підхід до енергетичних проблем глобального світу. На саміті «G-8» у ФРН тему співробітництва із забезпечення енергетичної безпеки було розвинуто. Як відмічалось в Декларації, прийнятій у Хайлігендаммі, для вирішення проблеми енергетичної безпеки виникла потреба в безпрецедентній міжнародній співпраці у декількох сферах, включаючи прозорість ринків, підвищення енергоефективності, диверсифікацію джерел енергії, а також застосування новітніх технологій. Проте розвиток нових технологій вимагає потужного фінансування, яке в умовах економічної світової кризи є обмеженим.

На 45- й (2009) та 46- й (лютий 2010) Мюнхенській конференції² з питань безпеки теж обговорювалися питання європейської безпеки, у тому числі – енергетичної. За останні роки Мюнхенська конференція вийшла на рівень одного з найбільш представниць-

¹ Найбільші запаси знаходяться в арабських монархіях Перської затоки і в Ірані. Інші потужні нафтові держави зараз видобувають так багато, що експлуатація їх родовищ стає все дорожчою, а запаси підходять до кінця. Видобування у нових родовищах у морі поблизу Бразилії чи Західної Африки надто дороге навіть для потужних нафтових компаній. Аналогічна ситуація із нафтовими пісками Канади [2].

² Мюнхенська конференція заснована ще у 1962 році. У форумі беруть участь глави держав та урядів, міністри закордонних справ та оборони, парламентарії, відомі експерти.

ких форумів для обговорення актуальних проблем безпекової політики. В енергетичній безпековій політиці представники форуму важливу роль приділяють необхідності диверсифікації енергоджерел та уникненню двосторонніх енергетичних конфліктів (які спостерігалися між РФ та Україною), які можуть зачепити економічні інтереси багатьох країн. Однак єдності думок світових акторів з проблем безпеки не спостерігалось.

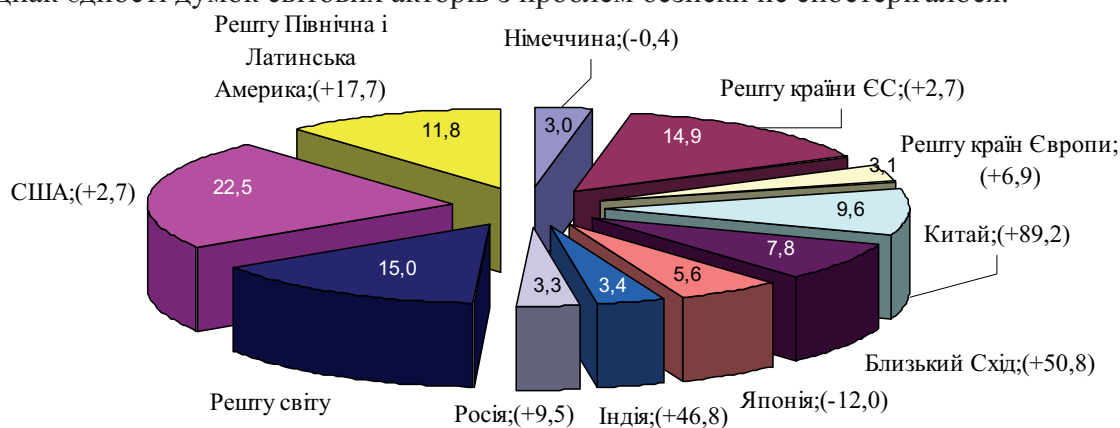


Рис.2 Частка у світовому споживанні нафти, (у відсотках)

у дужках: зміни з 1998 року, %

Джерело: Побудовано на основі: *Инвестгазета* – 31.05 – 06.06.2010. – С.6 – 7, *U.S. Energy Information Administration, Platts, WirtschaftsWoche, BP Statistical Review of World Energy 2009*.

У центрі уваги Європейської комісії стоїть питання не тільки диверсифікації джерел постачання, але й використання її як основного інструменту стримування цін. Будь-яка «координація» цінової політики виробниками в Західній Європі (ЗЄ) та США кваліфікується як картельні угоди. Хоча більшість експертів, у тому числі європейських, не ставлять у пряму залежність факт об'єднання постачальників газу зі зростанням його цін з ряду причин: по-перше, більшість поставок ПЕР у світі здійснюється за довгостроковими контрактами, де ціни на газ прив'язані до цін на нафту і по-друге, підвищення цін на газ може вдарити по самих країнах-експортерах, оскільки багатьом споживачам буде вигідніше перейти на вугілля чи відновні джерела енергії, чи розвивати атомну енергетику.

Неоднозначність рішень «G-8» у 2009 р., про те, що вона залучила до співпраці ряд держав, брак чіткого поняття того, як вийти з кризи, відсутність дотичності безпекових принципів світових акторів, єдності у безпековій практиці - все це свідчить про те, що ми спостерігаємо не тільки кризу світової економіки, але й європоцентричної системи міжнародних інститутів.

До того ж відомо, що довгий час існувала практика, коли головними власниками інфраструктури газової галузі були розвинуті країни, а джерела сировини знаходились у відстаючих регіонах світу, що дозволяло країнам ЗЄ та США диктувати свої правила гри. Тому, можливо, так насторожила розвинуті країни ідея РФ про створення газового ОПЕК. Поява організації експортерів газу дозволить їм на рівних співпрацювати з картелем споживачів в особі Міжнародного енергетичного агентства (МЕА). Однак для досягнення більш контрольованого рівня енергетичної безпеки і споживачі і виробники прагнуть залучити до картелю ще й транзитерів газу. Україна перебуває завдяки своєму транзитному статусу у стані перманентних перемовин, саме в той час, коли її ГТС вимагає капітальних витрат на ремонт. А як бачимо, РФ може піти на картельні угоди з іншими виробниками газу, якщо міжнародна протидія її програмам досягне критичної для РФ межі. Тому РФ оголосила, що поставлятиме до Китаю природний газ не тільки з родовищ Східного Сибіру (Ковиктінський проект), але й із Західного Сибіру. Тим самим Росія намагається диверсифікувати експортний ринок для свого найважливішого газового регіону й одночасно

обмежити потенціал своїх поставок до Європи. Як альтернатива ВАТ «Газпром» пропонує подавати газ з газопроводу «Блакитний потік» у газопровід «Набукко».

Складається враження про втрату того, що допомогло після Другої світової війни побудувати ЄС. Один з творців цього проекту Жан Монне писав, що «у нього ніколи не було відчуття, що історія повторюється, як не було ні часу, ні приводу звертатися з минулими рішеннями, коли настав кризовий момент й була необхідність швидко віднайти шлях для об'єднання. Проте, виникаючи в різні епохи ситуації, ідентичні за своєю природою, викликали у нього ідентичні реакції, які виражалися відповідними формулами: «єдність поглядів і дій», «розуміння цілого», «об'єднання ресурсів» [3].

Саме на цих принципах будував свою дипломатію відомий французький діяч Ришельє для захисту економічних інтересів короля Людовика 13. Хоча у нього і не було стратегії і вирішувалися питання по мірі їх виникнення, але у нього була економічна філософія. Кардинал дотримувався доктрини Антуана де Монткріст'єна про незалежність ринку. Ришельє підтримував будівництво каналів й розширення експорту, причому сам ставав співвласником міжнародних компаній. Саме тоді спостерігалися успіхи Франції в Канаді, Західній Індії, Марокко й Персії [4].

Навіть дипломатія періоду Хань в Китаї 12 століття в умовах «ізоляціоністської» політики застосовувала доктрину «світопорядку», тобто підтримки форми рівноправних міждержавних відносин [5].

З XIX ст. термін «diplomacy» отримав своє розуміння, яке є поширене нині. Після Віденського Конгресу 1815 року дипломати стали професійним угруповуванням людей, які вже відрізнялися від діячів політики. Головним завданням дипломатичних кадрів було наведення контактів й практичне супроводження міжнародних відносин. Термін «дипломатія» має декілька понять: 1) дипломатія в основному виступає як метод організації офіційних відносин між державами, тому що вона опирається на дієві контакти між державами; 2) дипломатія є одночасно наукою й мистецтвом. Як наука, дипломатія – це пошук методів управління й організації МВ, обмін делегатами, вирішення спорів. Як мистецтво, дипломатія здійснюється через послів, посланників, кожний з яких працює, виходячи зі свого власного методу. Дипломатія нині означає метод управління державою. Це офіційна діяльність керівників й урядів держав, а також їх спеціальних органів із досягнення цілей і завдань власної зовнішньої політики держав із захисту прав й інтересів, його організації і громадян за кордоном. Тому прийнято говорити Українська дипломатія, дипломатія США, РФ. Термін «дипломатія» іноді означає метод управління зовнішніми зв'язками держав. Наприклад, дипломатія голів держав, таємна дипломатія, дипломатія конгресів, дипломатія міжнародних організацій. Термін «дипломатія» постійно розширює свої поняття. Нині говорять про економічну дипломатію, енергетичну дипломатію, тобто про об'єкти стратегічного значення для держав і механізми міжнародної співпраці в цих галузях. Нині ми спостерігаємо розвиток енергетичної дипломатії, що стимулюється стратегічними інтересами держав у ПЕР, а також конфліктністю європейських країн з країнами-постачальниками ПЕР. Так, у 2007 році між Іспанією та Алжиром відбулася цінова суперечка щодо поставок алжирського газу за контрактом, підписаним ще в 1995 р., який не враховував залежності змін світових цін на газ від цін на нафту [6]. Надзвичайною політизованістю відзначилися процеси на газовому ринку у 2004-2010 рр., пов'язаних з частковим або повним припиненням поставок російського газу через Україну та газу і нафти через Білорусь. В умовах агресивної економічної поведінки як транзитерів так і постачальників ПЕР, невизначеності правил гри на цьому ринку відбувається формування міжнародних економічних відносин країн Євразії в цілому, енергетичної безпеки п'яти-мор'я зокрема, пошук нових джерел і балансу ПЕР, проектів нових ГТС.

У процесі пошуку виходу з кризи в Європі виникла гіпотеза про можливість переростання регіонів у нових акторів. В якості приклада такого регіону часто згадують ЄС, який не тільки створив у рамках своїх кордонів окреме від держав-членів правове поле, але й активно формує власну зовнішню та безпекову політику. Тобто, нині в Євразії отримали стимул для розвитку субрегіональні спільноти, які об'єднують приморські держави Балтики, Чорного, Каспійського, Середземного, Аравійського морів. Тут йде пошук регіонального співробітництва в різних галузях міжнародного економічного життя, механізмів ефективної економічної дипломатії. В тому числі енергетичної політики та такого її важливого напрямку як диверсифікація джерел постачань ПЕР. Остання часто виступає стимулом союзів.

Розвиток диверсифікації як політичного процесу в Європі відбувався протягом приблизно 40 останніх років, а її становлення в якості базового елементу енергетичної безпеки та енергетичної дипломатії – переважно в поточному десятилітті. Проте перші конфлікти у зв'язку з боротьбою за доступ до ПЕР почалися раніше, а саме ще у 1914-1918 рр., коли йшла перша «війна моторів», тобто мазуту. США тоді виступали в ролі лідера із запасів й видобутку нафти. В Росії нафту видобували в Баку (Ротшильди й Нобелі). З 1884 року видобуток складав 10 млн. тон у рік. Англія контролювала нафту Індії, Персії, Голландія – в Індонезії (звідси й назва «голландської хвороби» економіки). Австро-Угорщина мала родовища ПЕР в Румунії. У 1918 році новим радянським урядом в Росії націоналізовано нафтові компанії, у 1938 році цей процес відбувся у Мексиці. У 1939-1945 - Друга світова війна, вона класифікується і як «Перша нафтова». У 1951 році уряд Ірану націоналізує ПЕК. Успіхи націоналізації ринку ПЕР стимулює підписання угод про спільну нафтову політику ряду виробників ПЕР. У 1960 році - у Багдаді було створено ОПЕК.

Загалом у післявоєнні роки до 1970-х рр. спостерігалось явище зростання попиту на нафтопродукти на 4,5% у рік з рівнем цін 1,80 долара за барель незмінно з 1961 по 1970 рр. Протягом 1960-1970-х років у процесі технологічного розвитку потреби в ПЕР Німеччини, Франції, Італії ще більше зросли, що стимулювало розвиток імпорту нафти і підняття цін. Зростає будівництво танкерів для перевезення нафти та ГТС для газу. Проте, як слушно зазначав американський банкір Метью Р. Сіммонс, споживачі будуть, на кінець, мати більш чітку уяву про реальні цінності продуктів, отриманих з нафти [7, с.20].

Криза, викликана обмеженням постачання ПЕР з країн Південної Азії у 1970-х роках, була подолана за рахунок енергозберігаючих технологій та розробки нафти і газу на шельфових родовищах Норвегії, Данії, Великобританії. Так, Нідерланди та Норвегія провели значні геологорозвідувальні роботи (ГРР) і відкрили родовище Гронінген та родовища Троль (1977 р.), Алжиру та Великої Британії. У цей час спостерігалось значне будівництво газотранспортних систем (ГТС) як на національному, так і на транснаціональному рівні. Саме з Нідерландів почали свій розвиток транснаціональні ГТС. Пізніше була збудована потужна ГТС в СРСР для постачання країн Центральної Східної Європи (ЦСЄ) і Західної Європи. З кінця 1960-х років радянський газ почав надходити до країн ЦСЄ, а саме в Чехословаччину газопроводом «Братерство» у 1967 р.; та до Австрії (Баумгартен, 1967 р.) і Франції (1984 р.). Ця ГТС дозволяла транспортувати 1 млрд. м. куб. газу у 1969 р., а через 30 років – прокачувалося вже близько 80 млрд. м. куб. Паралельно було збудовано «Північний коридор» – яким постачався газ до Румунії і Болгарії (1974 р.), надалі – до Туреччини (1987 р.) і Греції (1988 р.). Пізніше були збудовані інші газопроводи з СРСР. Так, трансконтинентальний газопровід Ямал-Європа постачав газ до Польщі через Білорусь (1996 р.), надалі – до Німеччини (1997 р.). Починаючи з 1985р. саме ринок газу ЗС став для СРСР джерелом основного експортного прибутку [8].

В умовах «холодної війни», коли СРСР вважався ідеологічним ворогом Заходу, саме з СРСР енергетична дипломатія країн ЗЄ почала практику обмеження обсягів газу, що надходять з одного джерела. Країни-споживачі широко почали використовувати можливості диверсифікації джерел газопостачань. Проте, економічна дипломатія Франції на ці питання мала власний погляд. А саме, у 1960-х підписала контракти на постачання газу з Алжиру та Нідерландів, у 1970-х – з СРСР, у 1980-х роках – з Норвегією.

Впровадження технологій зрідження / регазифікації наприкінці 1950-х років дозволило отримувати зріджений природний газ (ЗПГ) і транспортувати його морськими шляхами. Таким чином, ЗПГ створює додаткові можливості диверсифікації джерел і шляхів газопостачань. Впровадження технологій ЗПГ значно розширило географію постачальників газу до ЗЄ, як і торгівлю газом загалом. Перший метановоз із ЗПГ надійшов до Великої Британії в 1959 р. з Мексиканської затоки, через п'ять років було започатковане постачання ЗПГ з Алжиру до Франції. З часом до кола постачальників ЗПГ до Європи приєдналися Єгипет, Лівія, Оман, Катар і Нігерія.

Однак, головним шляхом постачання залишився трубопровідний. Газова інфраструктура загалом і транснаціональні ГТС, а морські особливо, потребують серйозного інвестування. У 1981р. Італія стала піонером з прокладання протяжних глибоководних газопроводів – було розпочато прокладання газопроводу «Transmed» між Тунісом та Італією (1983 р.).

З метою мінімізації ризиків ПЕК укладає довгострокові контракти зі споживачем – що, своєю чергою, зумовлює можливість його тривалої залежності від постачальника і наростання конфліктних ситуацій за умови змін внутрішнього політичного середовища країн-суб'єктів комерційної діяльності чи кон'юнктури на світовому ринку ПЕР.

У Каспійсько-Чорноморському регіоні в змаганні за довготривалі контракти ПЕР (нафта, газ) починає наростати конкуренція між РФ, США, Туреччиною й Іраном, країнами СНД взагалі, а також низкою провідних ТНК світу. Цей процес особливо загострився у ході саміту ОБСЄ в Стамбулі, коли під патронажем американської та ЗЄ дипломатії у 1999 р. були підписані три документи з закріплення маршрутів ГТС через Туреччину в обхід РФ: 1) згідно Стамбульській декларації ГТС пішов маршрутом Баку-Джейхан з залученням нафтових ресурсів Казахстану й Туркменістану; 2) було також погоджено Меморандум про взаєморозуміння, який передбачав розвиток газових проєктів Азербайджану й підтримку експорту азербайджанського газу на турецький й міжнародні ринки; 3) погоджено Міжурядову декларацію про транс-каспійський газопровід. Після саміту в Стамбулі РФ теж диверсифікувала свої проєкти ГТС, а саме отримав розвиток «Блакитний потік» з транзиту ПЕР РФ через Туреччину до ЄС.

Нині спостерігається процес становлення Туреччини як важливого стратегічного транзитера і споживача ПЕР. Одночасно відбувається становлення Нової зовнішньої політики під слоганом неооттоманства, фундамент якого було закладено у 2002 р, коли до влади прийшов Ердоган та його партія. Зовнішня політика формувалася університетським професором Ахметом Давутоглу. Згідно його концепції Туреччина має навчитися використовувати свої переваги і трансформуватися з периферійного члена НАТО в один із центрів світових сил. Джерело натхнення лежить в оттоманському минулому Туреччини. Дипломатія Туреччина вирішила проблеми з Сирією, яка підтримувала Курдську робочу партію³ в Туреччині, а також раціонального використання питної води Євфрату. В обмін

³ Курдська влада в Іраку, на чолі з Масудом Барзанч й Фуад Хусеїном заявила, що іракські курди мають право на незалежність, а якщо це не відбудеться, вони готові злитися з турецькою провінцією Мосул, в якій живуть курди. Так, на думку згаданих вище курдських лідерів, іракські шиїти тягнуться до Ірану, суніти - до арабського світу, а курди вимушені вступити в союз з Туреччиною. Туреччина скористалася цією ситуацією.

на гарантію підтримки територіальної цілісності Іраку, Анкара домовилась з Багдадом про створення вільної економічної зони, що дає можливість Туреччині контролювати багаті родовища ПЕР на півночі Іраку (Кіркук). Туреччина за підтримки США примирилася з Вірменією. Самостійно Туреччина покращила відносини з Іраном, взявши на себе роль посередника між Іраном та ЗЄ. Турецька дипломатія присвятила певну увагу ХАМАС-у в Палестині і ХЕЗБОЛЛАХ-у у Лівані.

Туреччина повертається на Балкани, про що свідчить визнання незалежності Косова, підтримка албанців у Македонії та візит Ахмета Давутоглу в Сараєво в кінці 2009 року, коли прозвучала ідея оновлення Оттоманської імперії. Аналітики все частіше стверджують, що Туреччина може повернутися до оттоманської традиції, оскільки ЄС не приймає її [9]. Одночасно дипломатія Туреччини продовжує співпрацю з РФ. У січні 2010 року відбувся візит до Москви прем'єр-міністра Туреччини Реджепа Тайіпа Ердогана і були зроблені спільні заяви з приводу будівництва РФ АЕС на території Туреччини та реалізації проекту «Південний потік», будівництва нафтопроводу «Самсун-Джейхан». Крім того, РФ й Туреччина домовилися про перехід на безвізовий режим й розрахунки в національних валютах при двосторонній торгівлі.

Вищезгадане свідчить про позиціонування дипломатії Туреччини на роль мусульманського та регіонального лідера. Окремо варто відзначити той факт, що у 2003 р. уряд і парламент Туреччини не дали згоди на використання авіабази Інджирлік для бомбардування Іраку, а також на вступ механізованої дивізії США до Іраку з Півночі. Проте саме США пішли першими на примирення. Туреччина стала однією з перших країн, яку відвідав Барак Обама в ролі президента США [10]. Звичайно, що Туреччина залишається членом НАТО, бере участь у ряді його місій, в тому числі в Афганістані, проте дипломатія Туреччини розчарована у співпраці не лише з ЄС, а й з Західною Європою в цілому, і тому, виходячи зі стратегічних інтересів може діяти самостійно на свій розсуд. Співпраця з РФ не викликає заперечень ні з боку кемалістів, ні ісламістів. У свою чергу, Іран має власну політичну стратегію, яка базується на консолідації шийтської общини в усьому регіоні.

Безпека регіону Перської затоки є невід'ємною частиною сучасної системи МВ. Це обумовлено його важливим значенням як одного з постачальників ПЕР світу. Використовуючи метод «економічної й політичної включеності», можливо чітко визначити межі регіону Перської затоки це – держави-члени Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) - Бахрейн, Катар, Кувейт, Королівство Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Султанат Оман і Ірак з одного боку, і Іран - з іншого.

Іран як потужна держава Близького Сходу, став актором регіону з XIX ст. [10]. Перманентна еволюція іранської зовнішньополітичної стратегії дозволяє еліті країни бути активною стороною у міжнародних відносинах, міжнародних економічних відносинах та дискусіях з актуальних проблем у світі. З президентством М. Ахмадінежада в Ірані було розроблено концепт «Двадцятилітня перспектива», згідно з яким Іран планує стати лідером ісламського світу й новим цивілізаційним центром [11]. Зовнішньополітична доктрина країн синтезувала декілька ідей - досягнення статусу регіонального лідера (концепт шаха Ірану М. Г. Пехлеві), економічний прагматизм (концепт президента А. А. Хашемі-Рафсанджані), послідовна інтеграція у світовий економічний простір (концепт президента С. М. Хатамі). Ці концепти отримали ісламську ідеологему як постулат зовнішньої політики і президент Ірану М. Ахмадінежад позиціонує його на принципах «наступальної дипломатії». Президентська дипломатія М. Ахмадінежада будується на розумінні рівноправності всіх держав у глобальному вимірі політики, а в регіональному на «факторі шийзму» та енергетичній дипломатії. Геополітичні інтереси як Ірану так і Пакистану обу-

мовлюються твердженням про знаходження географічного центру мусульманського світу на кордоні Ірану й Пакистану.

Регіональна дипломатія Ірану зайнята поглибленням відносин з країнами Перської затоки, а також Сирії, Лівану. Міжнародні відносини Ірану з Сирією мають міцне історичне підґрунтя – переселені в часи Тимура сирійські каджари підтримували сефевідський Іран і останні 200 років Каджарська династія правила Іраном. Основним фактором, який визначає міжнародні відносини Ірану з арабськими державами, є протилежність їх національних інтересів і неприйняття поділу населення регіону на арабів й «раджам» (перси), що підсилюються іранським поглядом на історію, у відповідності з яким арабське завоювання Ірану призвело до знищення до ісламської цивілізації Персії. (З арабської точки зору, вплив Персії на мусульманство призвело до «шуубийя», тобто первинного ісламу) [12].

Відносини Ірану з ЗС є також складними. Ще в середні віки дипломатія Ірану в Європі була спрямована на підготовку антитурецького союзу. Укріплення Ірану сприяло встановленню відносин з Португалією, Іспанією (1580), Британією (1615), Голландією (1623), Францією (1628). Однак рівноправні міжнародні відносини з Європою закінчились після фірману Керфм-хана англійською Ост-Індійською компанією (1763). Нині ЄС й окремі держави ЗС згорнули співпрацю з Іраном у результаті реалізації Іраном ядерної програми. Проте Швейцарія підписала газовий контракт з Іраном на 25 років (2008) [13].

Економічні кола Ірану фінансують шіїтські організації, фонди, партії і структури в країнах Близького Сходу: у Лівані, Іраку, Йємені, Кувейті, ОАЕ, Бахреїні, Східних провінціях Саудівської Аравії. Також керівництво Ірану підтримує «ісламські течії», тобто нешіїтські партії й рухи. Особливі зв'язки існують між шіїтським керівництвом Ірану й сирійським алавітським керівництвом й визнають нусайритів (алавітів) частиною шіїтського мазхаба. Після розпаду СРСР, який підтримував безпеку в регіоні за допомогою політики стримування і протиріч при глобальному протистоянні з США, національні рухи опинилися в ролі учасників іншої великої гри, а саме етно-конфесійної, яка прийшла на зміну національно-ідеологічній. У новій грі виявилось два потужні актори, а саме два регіональні політичні полюси – Іран, який представляє шіїтську модель держави, й Саудівська Аравія, яка є представником сунітської моделі держави. Відбувається зближення між сектами шіїтів, у тому числі шіїтами джафаритами (більшість в Ірані) а також алавитів у Сирії й зейдитів у Йємені. В цілому чисельність шіїтів на Східному та Близькому Сході від Афганістану до Синайського півострова складає 132 млн. з загальною чисельністю населення в 303 млн., що складає приблизно 43,56% від населення країн регіону. Це території Афганістану, Ірану, Іраку, Туреччини, Сирії, Лівану, Палестини. Йорданія, Саудівської Аравії, Йємену, Оману, Катару, Кувейту, ОАЕ, Бахреїну. Шіїти проживають у Пакистані, Індії і Південно-Східній Азії (Західна Суматра, Індонезія і в деяких африканських країнах).

На Близькому Сході, як бачимо існує два спрямування, які можуть стримувати гегемонію США в регіоні – це «шіїтський варіант» й «сирійський варіант». Очевидним є той факт, що коли США зможе розвалити сирійсько-іранський союз й нанести удар по Ірану, то вони виграють весь близькосхідний фронт. У них відкривається територія від Ізраїлю через Сирію, Іран в окупований Афганістан. Тобто відкритими стають стратегічні простори – на Кавказ і Середню Азію.

Однак, шіїтський варіант, може представляти загрозу не лише для безпеки США, а й для країн регіону. Весь Близький Схід може опинитися під їх контролем і, відповідно центром сили стає Тегеран, а Дамаск стає залежною територією. У цьому випадку в енергетичній політиці країн регіону Каспію відбудуться радикальні зміни. Варіант об'єднання

«історичної Сирії» (Сирії, Лівану, Іраку, Палестини, Йорданії) може відбутися в рамках єдиного політико-економічного простору. Укріплення позицій Сирії зміцнює позиції РФ в регіоні, а також стримує посилення контролю регіону з боку США, та слугує адекватним заходом щодо ядерного посилення Ірану. Об'єднання географічної Сирії дозволяє сформувати збалансовану модель політичних відносин у регіоні між основними центрами сили: Тегераном, Анкарою, Дамаском, Ер-Ріядом й Каїром. Доступ до родовищ ПЕР дозволяє укріпити економічну безпеку й обмежити вплив Саудівської Аравії в регіоні [14].

На наш погляд, політичні наслідки восьмирічної ірано-іракської війни, починаючи з 1980 р. з вторгнення Іраку в Хузестан, показали, що Тегеран готовий проводити гнучку дипломатичну лінію, відмовившись від ідеї зміцнення свого лідерства в регіоні виключно силовими методами. Важливою зоною геополітичних інтересів Ірану нині, є Центральна Азія і Південний Кавказ, з якими Тегеран може будувати відносини без негативного тягара минулого.

РФ в свою чергу здійснює відповідні кроки з підсилення своїх позицій в регіоні. У грудні 2009 року «ЛУКОЙЛ» і «Газпром нафта» отримали в результаті аукціонів дозвіл на ГРП в Західній Курні, яка є північною частиною Румейли (Rumaila), супергігантського нафтового родовища Іраку в районі міста Басра. Геологічні запаси оцінюються в 5,4 млрд. тонн. Румейла ділиться на північну й південну частини. Частина Південної Румейли належить Кувейту. У плани Багдаду входить доведення видобутку нафти в країні з 2,4 до 10—12 млн. барелей у день (з 120 до 500—600 млн. тонн у рік), а отримані кошти інвестувати в розвиток інфраструктури. Планується побудувати підводні трубопроводи й нафтоналивні платформи у Перській затоці (на 4,5 млн. барелей нафти на добу). Нафта буде постачатися через турецький середземноморський порт Джейхан (до 1,5 млн. барелей на добу). Ще 1,5 млн. барелей нафти планується вивозити щоденно через територію Сирії й 0,4 млн. барелей - через іранський порт Ібадан у Перській затоці. Експерти «ЛУКОЙЛа» вважають, що на світовому ринку нафти відбудуться зміни після того, як гігантські родовища Іраку забезпечать додатково 20% світових поставок ПЕР. Очікуване п'ятикратне зростання видобутку в Іраку сповільнить зростання цін на нафту й зупинить інвесторів від розробки більш дорогих проектів в інших країнах (нафтоносні піски, буріння глибоких свердловин у Мексиканській затоці, Західній Африці, на шельфі Бразилії). Скоріше від російських компаній дозвіл на ГРП отримали в Іраку британська компанія «Бритиш петролеум» і китайська CNPC на ділянку «Румейла» з розвіданими запасами в 17 млрд. барелей нафти (2,3 млрд. тонн). У листопаді 2009 року контракт на розробку родовища «Західна Курна-1» отримав консорціум на чолі з американською компанією «Ексон Мобіл», у грудні 2009 р. у тендері виграла англо-голландська компанія «Шелл» і малайзійська «Петронас», які зобов'язалися на родовищі «Меджнун» довести видобуток до 1,8 млн. барелей за добу. А консорціуму, в який входять китайська CNPC, малайзійська Petronas і французька Total, довірено родовище «Халфайя» (видобуток складає 0,5 млн. барелей за добу). Умови домовленостей з іноземними компаніями такі: Багдад залишає собі 25% у кожному спільному підприємстві, а решту ділять між собою іноземні суб'єкти господарювання. Звичайно, роботу консорціуми зможуть проводити лише за умов стабільності в регіоні, що не так легко забезпечити.

Саме тому в американських аналітичних колах давно обговорюють ідею перебудови кордонів країн регіону від Марокко до КНР й створення «Великого Близького Сходу». Однією з базових територій в «переформуванні» може стати для США незалежний Курдистан, включаючи частину земель Іраку, Туреччини й Ірану. Деякі експерти вважають, що висловлено ідею поділу Іраку на три держави: курдську на півночі, сунітську в центрі й

шиїтську на півдні. Проте необхідно не забувати, що курди пам'ятають, як вони вже двічі пережили непослідовність політики США у 1975 а потім у 1991 рр., що може повторитися. Дійсно, у доповіді Групи з вивчення ситуації в Іраку Бейкера–Гамільтона (2006 р.) було запропоновано пожертвувати курдською федеративною державністю з огляду на необхідність забезпечити стабільність в Іраку. Хоча й рекомендації не були прийняті урядом США, проте сам факт обговорення такої можливості створює атмосферу непевності в майбутньому курдів [15].

У 1985-1986 рр. РСАДПЗ було ухвалено два важливі рішення з погляду поглиблення та розширення інтеграційних процесів: концепція єдиної стратегії економічного розвитку (1985) та постанова про розробку єдиної концепції реалізації економічної угоди (1986). Єдина стратегія економічного розвитку має базуватися на таких принципах: диверсифікації джерел прибутку, внаслідок поступового зменшення попиту на нафту та зростанні ролі ненафтових секторів створення національного продукту; стимулюванні процесу індустріалізації у кожній державі члені РСАДПЗ із врахуванням можливостей кожної окремої країни та зменшення розриву у рівнях промислового розвитку між державами «шістки»; наданні пріоритетів галузям виробництва, які базуються на використанні національних природних ресурсів і виробляють конкурентоспроможну продукцію для зовнішнього ринку або продукцію, орієнтовану на внутрішньо регіональний ринок; стимулюванні приватного сектору у сфері створення ефективних промислових об'єктів; участі урядів країн - членів РСАДПЗ у створенні високорентабельних виробництв.

Було запропоновано сконцентрувати увагу на розвитку таких перспективних галузей промисловості, як нафтопереробна, нафтохімічна, галузь чорної та кольорової металургії, деякі види переробної промисловості. До того, у кожній із країн-членів робився наголос на розвиток однієї з галузей (окрім нафтопереробки та нафтохімії), які існували в усіх країнах - членах РСАДПЗ. Наприклад, у Бахреїні - на розвиток алюмінієвої промисловості, у Катарі - металургійної тощо. Країни-члени створюють спільні підприємства у цих галузях або інвестують кошти у розширення вже існуючих там виробництв. Важливе значення у реалізації цього проекту мало створення підприємств з виробництва промислової продукції за ліцензіями (наприклад, фармакологічна фабрика в ОАЕ, завод зі зборки японських вантажівок у Саудівській Аравії). Деякі економічні проекти мають важливе стратегічне значення: обладнання морських портів, будівництво нафтопроводів до узбережжя Оману, Червоного моря і через територію Туреччини та Йорданії, стандартизація нафтових споруд і нафтопереробних заводів, створення єдиної системи газо- та водопостачання тощо.

Керівництво держав РСАДПЗ на зустрічі 14-15 грудня (2009 р.) в Кувейті прийняли рішення про створення об'єднаної енергетичної системи. Керівництво РСАДПЗ приділяє увагу розвитку промислового виробництва, що є значним споживачем електроенергії. Нині частка країн РСАДПЗ у світовому виробництві добрив й продуктів нафтохімії складає 12%, алюмінію - 5%. Згідно розрахунків у 2010 році ця частка мала скласти відповідно 20% та 10% [16]. У таких умовах і послідовності відбувається формування так званого Євразійського газового ринку, який уможливує розвиток енергетичних проектів, у т.ч. в зоні інтересів України.

Як відомо, світового ринку газу (за винятком ринку ЗПГ) немає, існують лише регіональні газові ринки. До головних учасників євразійського ринку ПЕР можна віднести країни, що є потужними споживачами, постачальниками і транзитерами газу на континенті. Це насамперед: країни ЄС і ЗЄ загалом (переважно споживачі і транзитери газу); країни Балтії, ЦСЄ (транзитери і споживачі); найбільші у Євразії постачальники газу –

РФ і країни Каспійського регіону та Центральної Азії (Азербайджан, Іран, Казахстан, Туркменістан, Узбекистан). Інтереси цих акторів євразійського ринку ПЕР і плани щодо нових проектів ГТС зосереджені насамперед на просуванні власних проектів, які не завжди забезпечені ПЕР і є відповідно економічно обґрунтовані з огляду на політичний вектор диверсифікаційних намірів.

Євразійським ринком ПЕР у просторовому вимірі є євразійський регіон, де основними актори є ЄС, РФ, Україна. Існує своєрідний трикутник інтересів дипломатії ЄС - РФ - Україна, який відіграє чи не головну роль у практиці вирішення питань енергетичної безпеки. Водночас у цьому трикутнику ЄС і деякі його члени, а також Україна і РФ мають подібні, але часто різноспрямовані інтереси. Не сприяє погодженості у вирішенні енергетичних проблем й позиція США, зоною енергетичних інтересів якої залишається весь Євразійський регіон.

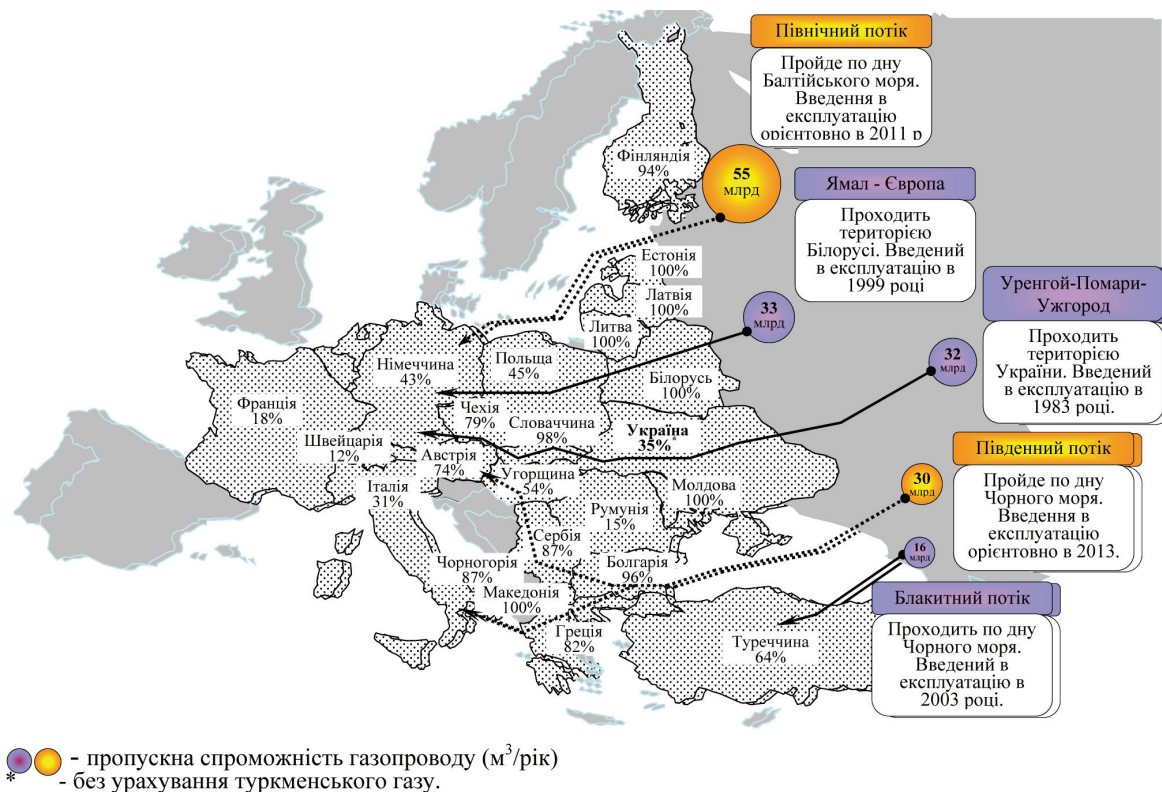


Рис. 3 Газові потоки Європи

Джерело: Побудовано на основі: ПасхOVER А. Не усидели на трубе//Корреспондент. – 17 января 2009. – С.14-16; Петров И. Последним в выборе трех газовых политик стал Париж, а не Киев//Комментарии. – 2 октября 2009. – С.8-9.

З 1997 року цей регіон було проголошено зоною американських національних інтересів. У січні 2001 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі американські представники знову підтвердили, що «Каспій є зоною їх життєвих інтересів і розглядається як джерело нафти, альтернативний Перській затоці» [17]. Каспійський регіон знаходиться між геополітичними суперниками США в Євразії - РФ, КНР та Іраном. Контроль над регіоном дозволяє США досягти домінування в П'ятимор'ї (Чорне, Середземне, Каспійське моря, Перська затока з дотичним Аравійським морем) і на всьому континенті. При цьому встановлюється контроль над ПЕР регіону для недопущення конкурентів до ресурсів Каспію.

Україна може бути самостійним, регіональним актором і може добувати власні ПЕР, купувати їх в різних країнах. Проте постачання ПЕР залежить від існуючої інфраструк-

тури – ГТС, яка має нагальну потребу в залученні інвестицій, інтегруванні енергомереж в ЦСЄ та ЗЄ. Для України є надзвичайно важливим виступити дієвим актором та інтенсифікувати інтеграційні процеси в ГУАМ та Балтійському регіоні, що відкриває шлях до створення неформальної Міжморської коаліції країн басейну Балтійського, Чорного та Каспійського морів, спрямованої на інтенсифікацію розвитку співробітництва з євроатлантичним співтовариством і прискорення різнопланових процесів панєвропейської інтеграції з врахуванням інтересів таких суперпотуг як ЄС, США, РФ.

Тим більше, що ряд проектів, які були ініційовані в ЄС стосуються взаємодії саме цих акторів. Так, у травні 2007 року на Енергетичному саміті в Кракові представниками Азербайджану, Грузії, Литви, Польщі, України та Казахстану було ініційовано проект міжнародної взаємодії на державному і корпоративному рівнях з метою організації співпраці між цими країнами у сфері енергетичної безпеки. Роль регіонального лідера України в цій ситуації визначається її транзитним статусом ПЕР, власними енергетичними можливостями, демократичними засадами зовнішньої і внутрішньої політики та іншим ресурсним потенціалом⁴.

Одним з позитивних чинників у цьому процесі може прислужити той факт, що наприкінці 2009 року рада міністрів Енергетичного співтовариства схвалила приєднання України до цієї організації. Цей факт створює можливість, яка водночас є й зобов'язанням запровадження законодавства ЄС і відповідних змін на національному газовому ринку. Україна має задекларувати положення третього енергетичного пакета про план лібералізації енергетичного ринку, який нещодавно був прийнятий Євросоюзом. Україна давно є суб'єктом міжнародного енергетичного ринку, проте нині вона має діяти за певними правилами гри. Це стосується питання приватизації української ГТС та участі в інших енергетичних програмах [19]. Для позитивного розвитку цих планів є певне підґрунтя. ЄС – один із найбільших імпортерів енергоносіїв у світі: у 2008 році його залежність від імпорту вугілля становила 58%, вуглеводнів – 53,8%. Поширеність вугільних родовищ не виводить питання імпортозалежності від вугілля у ранг проблеми енергетичної безпеки, однак із вуглеводнями ситуація інша. У ЄС підраховали, що світові запаси нафти на початок нинішнього року дорівнювали 165 трлн т, газу – 174436 трлн куб. м., вугілля – 841 трлн т, урану – 18096 т. За нинішнього рівня споживання, зауважують експерти, запаси нафти вичерпаються у жовтні 2047 р., газу – у вересні 2068-го, вугілля – у травні 2140-го, урану – у жовтні 2144 р. На сто відсотків енергозалежними є Кіпр і Мальта, на 98,9% – Люксембург; 90,9 – Ірландія; 86,8 – Італія; 83,1 – Португалія; 81,4 – Іспанія; 77,9 – Бельгія; 72,9 – Австрія; 71,9 – Греція; 65,7 – Латвія; 64,0 – Литва та Словаччина; 62,5 – Угорщина; 61,3 – Німеччина; 54,6 – Фінляндія; 52,1 – Словенія; 51,4 – Франція; 46,2 – Болгарія; 38,0 – Нідерланди; 37,4 – Швеція; 33,5 – Естонія; 29,1 – Румунія; 28 – Чехія; 21,3 – Велика Британія на 19,9% – Польща. А ось Данія є чистим експортером енергоносіїв. Найбільшими постачальниками вуглеводнів до ЄС упродовж останнього десятиліття є Росія (33% імпорту нафти та 40% газу) і Норвегія (16 і 23% відповідно). Постачання з Росії стають дедалі проблематичнішими, зокрема через систематичне виникнення російсько-українських і російсько-білоруських проблем, що неминуче, як наголошують аналітики, знижує рівень енергетичної безпеки. Тому ЄС системно втілює політику диверсифікації джерел і шля-

⁴ За даними НАК Надра України, країна має найбільші в Європі запаси сланцевого газу. За словами Едуарда Ставицького, керівника правління компанії – «Україна має, за попередніми даними, 2 трлн куб. м. сланцевого газу». Щоправда, мова може йти і про більші запаси – близько 10 трлн куб. м. Це досить значний запас, який може зробити Україну вільною від газової залежності. Нині щорічна потреба України в газі рівна 60 млрд куб.м. і лише третина обсягу видобувається на власній території. Два нафтових гіганти – Shell і ТНК-ВР – уже підтвердили свою зацікавленість в освоєнні українських сланцевих родовищ [Детальніше див. 18]

хів поставок газу та нафти. Так, у 2008 році Європейська Комісія запропонувала «План ЄС з енергетичної безпеки та солідарних дій», яким передбачаються важливі напрями гарантування енергетичної безпеки. Зокрема диверсифікацію постачань енергоресурсів; поліпшення зовнішніх енергетичних зв'язків; створення запасів нафти, газу та механізмів розв'язання криз; підвищення енергетичної ефективності; максимальне використання власних ресурсів [20]. Чотири інші напрями плану ЄС включають покращення зовнішніх енергетичних зв'язків; створення запасів ПЕР та механізмів розв'язання криз; підвищення енергетичної ефективності; максимальне використання власних ресурсів. Диверсифікація розглядається як спільне завдання всіх членів Співтовариства, оскільки солідарність у питанні енергетичної безпеки є базовим принципом членства в об'єднанні. Тобто, у сфері диверсифікації та ширше – забезпечення енергетичної безпеки – головними засадами ЄС є, по-перше, розподіл ризиків та спільне використання ролі ЄС у міжнародних відносинах, що значно ефективніше, порівняно зі значущістю окремих держав-членів. По-друге – стратегічний підхід до вирішення проблем енергобезпеки як у сенсі комплексності відповідних заходів, так і їх розрахунку на довгострокову перспективу. Саме на таку перспективу спрямована амбітна стратегія ЄС до 2020 р. (Стратегія «20-20-20») [21], яка передбачає, зокрема, скорочення енергоспоживання до 2020 р. на 20%. Однак, попри таке скорочення, компенсувати падіння власного видобутку та забезпечити часткову заміну існуючих потоків енергоносіїв на інші зможуть лише диверсифікаційні проекти, які будуть виконуватися і в довгостроковій перспективі. По-третє, досить гнучкий підхід до співвідношення політичних та економічних аргументів під час обґрунтування вибору того чи іншого диверсифікаційного проекту. Важливою особливістю ЄС і всього євразійського ринку енергоресурсів, на якому він є найпотужнішим споживачем, є значна динамічна залежність економічних і політичних пріоритетів на різних етапах просування диверсифікаційних проектів. Залежно від ступеня критичності для енергобезпеки, політичні пріоритети можуть домінувати на всіх етапах проекту, коли дуже відчутним є вплив провідних політичних акторів, або поступатися місцем економічним пріоритетам на етапах розробки бізнес-планів і укладення контрактів, коли починають діяти ринкові механізми конкуренції. За цих обставин, обов'язковими умовами енергетичної безпеки є далекоглядність політики, політична воля, належне державне управління та якісний проектний менеджменту і врахування елементу «атомного» ренесансу.

Дефіцит вуглеводнів знову ставить питання про розвиток атомної енергетики. Проте необхідно враховувати той факт, що світова ядерно-енергетична галузь є досить консервативною та зарегульованою міжнародними обмеженнями, оскільки значна номенклатура її продукції та обладнання має подвійне призначення і крім енергетики може використовуватися у виготовленні ядерної зброї.

Разом з тим, на світовому ядерному ринку поступово окреслюються нові зв'язки, які можуть суттєво переформатувати політичну та господарську кооперацію, що складалася протягом багатьох десятиліть. В одній з ключових ділянок цього глобального ринку – постачання ядерних матеріалів та свіжого ядерного палива (СЯП) – протягом останніх років спостерігаються важливі зміни, насамперед, значна активізація російського ядерного комплексу.

За відсутності загального законодавства ЄС щодо диверсифікації джерел постачання СЯП національні та транснаціональні ядерні компанії країн-членів ЄС використовують, насамперед, регіональну диверсифікацію джерел постачання уранової сировини, диверсифікацію послуг зі збагачення урану, виходячи суто з економічних міркувань та створення конкурентних умов. Враховуючи різноспрямовані підходи країн - членів ЄС до

ядерної енергетики та обмежені можливості ЄС впливати на ядерний ринок (сировина, паливо, технології, обладнання тощо) вкрай важко очікувати на появу спільної політики у сфері ядерної енергетики. Водночас, ЄС захищає власний ринок ядерних матеріалів. Через кілька років після розпаду СРСР – у червні 1994 р. – був прийнятий документ регуляторного впливу ЄС на імпорт ядерних матеріалів. Так, квота на імпорт урану з РФ і країн СНД обмежувалася часткою в розмірі 20% на збагачений і 25% – на незбагачений уран. Документ отримав назву «Декларація Корфу» та мав на меті захистити європейських виробників, насамперед, збагачувальні компанії, від продукції із-за кордону. Частка європейських постачальників збагаченого урану в ЄС має складати не менше 80%. Оскільки РФ володіє 40% світових потужностей для збагачування урану, то це обмеження стосується, перш за все, саме російського збагаченого урану. Таким чином, питання диверсифікації поставок СЯП для АЕС у нормативно-правових документах ЄС практично не розглядаються, насамперед, через специфіку роботи ядерної підгалузі ПЕК. Декларація Корфу від червня 1994 р. - прийнята як внутрішній документ ЄС і фактично спрямована на обмеження обсягу експорту ядерних матеріалів з Росії до ЄС.

Практичним втіленням просування інтересів України може стати будь-яка ідея, в тому числі вищезгадана ідея міжнародної взаємодії, закладеної під час Енергетичних самітів у Кракові в травні та Вільнюсі у жовтні 2007 року, за умови розуміння системного інтересу України. На саміті Азербайджан, Грузія, Литва, Польща й Україна підписали міжвідомчі угоди про співпрацю в енергетичному секторі. Угоду підписано про створення й розвиток комерційно привабливого коридору для транспортування вуглеводнів з регіонів Каспійського моря на міжнародний ринок через Азербайджан, Грузію, Україну й Польщу. Крім того, планувалося підписання угоди про створення спільного литовсько-польського підприємства для реалізації проекту «енергомосту», а саме поєднання електросистем Литви й Польщі. Польща і Литва спільно шукають шляхи запобігання нестачі електроенергії, що може виникнути у цих країнах уже впродовж найближчих кількох років. Нині економічні умови вимагають від країн Балтії та Польщі збереження динаміки економічного розвитку впродовж щонайменше найближчих п'яти років. Зі зростанням попиту можуть не впоратися діючі електростанції, бо виробничі резерви в них майже повністю вичерпані і потрібно відключати застарілі енергоблоки та остаточно відмовитися від найбільш шкідливих технологій. Це впливає з зобов'язань, які країни Балтії та Польща взяли на себе перед міжнародною спільнотою, насамперед перед ЄС. Найбільше це стосується Литви, яка зобов'язалася до 2009 р. закрити Ігналінську АЕС, що на північному сході країни. Відтак ця прибалтійська країна муситиме якийсь час імпортувати електроенергію і водночас споруджуватиме нову АЕС, яка замінить застарілі енергоблоки Ігналіни. Втім, тут виникає ще одна проблема - Литві наразі ні в кого, крім Росії й Білорусі, купувати потрібні обсяги електроенергії. Виходом з цієї ситуації має бути «енергетичний міст» на кордоні з Польщею. Його спорудження дасть змогу литовцям убити двох зайців - остаточно замкнути так званий балтійський обруч і долучитися до Європейської енергосистеми, що гарантуватиме безпеку на випадок аварії, а також отримати можливість імпортувати електроенергію з Польщі. Однак південно-західна сусідка Литви лише впродовж кількох років матиме можливість виробляти надлишкові потужності електроенергії для експорту, імпортуючи водночас певну кількість дешевого струму з України та Білорусі. І як зазначено вище, справа не лише в динамічному зростанні внутрішнього попиту на електроенергію, що не супроводжується відповідним зростанням виробничої спроможності наявних електростанцій. Польська енергетика базується на неекологічному спалюванні вугілля із сілезьких шахт. І попри те, що Польщі наразі не загрожує вичерпання

резервів вугілля, експерти наголошують на потребі поступово відмовлятися від цього виду ПЕР для отримання електроенергії. Така перспектива знижує рівень ентузіазму у сприйнятті концепції енергетичного мосту на литовському кордоні. Справа стала набувати дещо іншого вигляду у 2009 р., коли виникла ідея спільного будівництва нової АЕС у Литві. Крім Литви, Латвії та Естонії, в новому консорціумі, створеному для спорудження електростанції, мала б узяти участь і Польща. І частину виробленої електроенергії експортували б саме у цю країну через планований «міст». Ця концепція виглядає досить привабливою ще й з огляду на те, що саме північно-східному регіону Польщі, який межує з Литвою, найбільшою мірою загрожує дефіцит електроенергії. Імпорт енергії з Ігналінської АЕС може бути дешевшим, ніж будівництво й використання власних електростанцій. Передбачається, що об'єднання електроенергетичних систем сусідніх країн коштуватиме 835 млн. євро. Причому з проведених аудитів випливає, що цей проект не матиме економічного сенсу без зовнішнього гранту, який повинен становити аж 617 млн. євро. Цей проект є прийнятним у рамках Транс'європейських енергетичних систем, тому кошти має виділити й ЄС. Найважливіший елемент енергетичного мосту є транскордонна лінія, яка з'єднає польський Елк з литовською Олітою. Крім того, потрібно буде серйозно перебудувати систему транспортування електроенергії на північному сході Польщі та розширити електричні пункти пропуску на польсько-німецькому кордоні. Адже так званий балтійський обруч виконуватиме свої функції лише в тому разі, якщо ним можна буде транспортувати електроенергію у двох напрямках, а його пропускна здатність буде достатньою для подолання наслідків можливих аварій. У наявної інфраструктури на польсько-німецькому кордоні вже вичерпано всі резерви, тож коли поляки експортують електроенергію в Німеччину, доводиться робити це транзитом через Чехію. Побудова енергетичного мосту мала розпочатися вже у 2010 році, а завершитися приблизно 2011-го. Як зазначають експерти, спорудження енергетичного моста та можлива участь Польщі в будівництві нової литовської АЕС - взаємопов'язані проекти. Втім, до польської участі в цій інвестиції негативно ставляться інші учасники проекту - Латвія та Естонія, тож ще не можна нічого конкретного сказати про деталі можливої співпраці. Попередньо планували, що потужність нової АЕС становитиме 800-1600 МВт. Новий реактор мають побудувати до 2014 року й коштуватиме він до 5 млрд. євро. Участь Польщі в будівництві нового реактора в Ігналіні не суперечить можливому спорудженню АЕС на польській території. З огляду на зростаючий попит на електроенергію та необхідність зменшувати роль вугільної енергетики, вже до 2025 року Польща знову постане перед проблемою дефіциту електроенергії. Ми вважаємо, в переговорному процесі використовуються далеко не всі можливості. Таку можливість могло створити приєднання України до переговорного процесу з правом розвивати проект з атомної енергетики з огляду на унікальний досвід України. Україні необхідно вжити термінових заходів із членства в Європейському центрі ядерних досліджень - ЦЕРНа. ЦЕРН - організація, що за своїм статусом взаємодіє тільки з виконавчою владою. Його членами є Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Болгарія, Румунія - держави, в яких значно нижчий рівень розвитку ядерної фізики. Членство в ЦЕРНі забезпечує більш прийнятний режим для розміщення в країні його замовлень, що є цільовою підтримкою фахівців і підприємств, які працюють за передовими технологіями. Українські вчені мають унікальні розробки, проте для їх впровадження в міжнародні проекти необхідно членство країни в ЦЕРНі.

Процеси спільної участі в регіональних програмах вимагають врахування необхідності поєднання інтересів, знання цих інтересів і сприяння їх втіленню у випадку співпадання таких інтересів. Все це відбувається в контексті сповільнення переговорного процесу й планового будівництва альтернативних каналів постачання газу в європейські

країни. А тим часом, згідно прогнозам МЕН за умови незмінності газових проблем ЄС, у 2015 році ЄС знадобиться 230 млрд. куб. м газу додатково до того об'єму, що споживається нині. Все це спричиняє активну протидію з боку РФ. Дипломатія РФ отримала дозвіл на будівництво у Фінляндії, тобто всі країни Балтійського регіону та ЄС як інституції погодили план будівництва ГТС. Через дві лінії Nord Stream РФ може забезпечити поставку 55 млрд. куб. м. Тобто, Балтійський регіон і дотичні до нього Арктичні, перебувають на етапі власного формування і між перспективою вибору нордичної орієнтації, регіональної співпраці (міст між Заходом і Сходом, Півднем та Північчю) і глобальної орієнтації з усвідомленням відповідальності за світову енергетичну безпеку і вихід з ідентифікації себе як малих, залежних акторів. Україна може бути корисною і отримати користь за умови участі в глобальній ніші бізнесу.

Нині в результаті кардинальної зміни балансу сил у світі відбувається процес реструктуризації політичного простору й Чорномор'я. Цей процес характеризується поступовою втратою домінування Росії і підвищенням впливу нових гравців, насамперед таких, як Туреччина, країни ЄС, США, Україна. Захід поширює тут свій вплив передусім шляхом підвищення зовнішньополітичної та економічної активності таких провідних європейських країн, як Велика Британія, Німеччина, Франція, а також діяльності Євросоюзу, ОБСЄ, ЗЄ, Ради Європи. Саме структури ЄС відігравали активну роль в залагодженні військового конфлікту між Грузією та РФ.

Центральне місце у планах диверсифікації енергоносіїв у цьому регіоні має займати реалізація проекту будівництва нафтопроводу «Одеса-Броди-Плоцьк-Гданськ», який визнано одним з найбільш перспективних у розбудові транзитної системи Євразійського нафтотранспортного коридору, що забезпечуватиме постачання каспійської нафти до споживачів Європи. Проте слід мати на увазі, що реалізація проектів нафтопроводів «Бургас-Александруполіс» та «Самсун-Джейхан» значно ускладнить завершення проекту «Одеса-Броди-Плоцьк-Гданськ». Проте за умови досягнення домовленостей з Туреччиною та її італійським партнером – компанією ENI, нафтопровід «Самсун-Джейхан» можна було б будувати в дві вітки – однією доставляти каспійську і російську нафту в Джейхан, а другою – з Іраку в басейн Чорного моря. Ця ідея досить активно розроблялась у середині 90-х років і навіть була втілена в міждержавній угоді між Україною і Туреччиною, яка була ратифікована Верховною Радою України, але так і не була реалізована через низку об'єктивних і суб'єктивних причин. В умовах фінансово-економічної кризи перспективи запуску нафтопроводу «Одеса-Броди-Плоцьк-Гданськ» погіршуються.

Певною мірою Україна могла б долучитися до реалізації проекту газопроводу «Набукко», розробленого австрійським енергетичним концерном OMV, що передбачає транзит газу з Ірану, Туркменістану та Азербайджану через Туреччину і Балкани до Західної Європи в обхід території Росії. Проте «Набукко» є проектом з високим ступенем ризику, перш за все політичного, оскільки його реалізація потребує злагоджених дій усіх його учасників. Одним із ризиків є можливість побудови Росією газопроводу «Блакитний потік-2» (потужністю 8 млрд. куб. м) як конкурентного з «Набукко». Інший ризик – це можливе використання Росією газопроводу «Набукко» для постачання свого газу в Європу, що послабляє переваги цього газопроводу як диверсифікованого проекту.

Поки базове питання з гарантованими постачаннями прикаспійського природного газу (достатніми для заповнення «Набукко») залишається відкритим. Це несе в собі певні ризики щодо збільшення термінів окупності проекту, особливо, зважаючи на наміри Росії реалізувати власний проект транспортування середньоазійського газу до Європи.

Важливу роль у реалізації проекту відіграє Туреччина, яка прагне стати енергетичним коридором між Сходом та Європою. Вона має намір видобувати газ для постачань до

Європи в Ірані, а добирати – в Туркменії. Підписана попередня угода з Іраном про транспортування 30 млрд. м³ газу з Ірану та Туркменії до Європи. У рамках угоди, за рахунок якої Туреччина розраховує уникнути можливої необхідності пошуку альтернативних постачальників для газопроводу «Набукко», турецька Turkish Petroleum Corporation (ТРАО) в три етапи розроблятиме іранське газове родовище Південний Парс. У 2009 р. Туреччина провела активні переговори з РФ про участь в «Блакитному потоці».

Тим не менш, Україні необхідно якомога швидше визначитися зі своєю участю у проєктах і враховувати інтереси всіх задіяних акторів у євразійському ринку паливно-енергетичних ресурсів.

Використана література

1. Yergin Daniel. The Prize : The Epic Quest for Oil, Money & Power / Daniel Yergin.- New York: Simon & Schuster, 1991.- P. 35.
2. Под капельницей // Инвестгазета. – 31.05 – 06.06.2010. – С. 6-7.
3. Моне Жан. Реальность и политика. Мемуары / Жан Монне. – М.: «Московская школа политических исследований», 2001 – С. 71.
4. Battifol Louis. Richelieu et le roi Louis 13. Les veritables rapports du Souverain et son Ministre / Louis Battifol. - Nouvelle Collection Historique.- Paris: Calmann – Levy, 1934.- 318 p.
5. Гончаров С.Н. Китайская средневековая дипломатия: отношения между империями Цзинь и Сунн 1127-1142. – Москва: Наука, 1986.- С. 13.
6. Spain and Algeria close to solving energy dispute. Report. – M&G, Jul 30, 2007, <http://www.monstersandcritics.com>
7. Лоран Эрик. Нефтяные магнаты: кто делает мировую политику / Эрик Лоран; пер. с фр. -М.: Алгоритм, 2010. – 336 с.
8. Диверсифікація джерел постачання природного газу в Євразії // Національна безпека і оборона.- №6.- 2009.-С. 11-25.
9. Конуров Андрей. Турецкая элита: между Россией и Евросоюзом? 2010 - 01 - 15 <http://kurdistan.ru/index.php?m=read&a=3344>
10. Алиев А. Иран vs Ирак: история и современность. – М.: Изд-во МГУ, 2002, С. 463, 471
11. Королев В. Кровь на Святой Землею – М.: АСТ; Астрель, 2007.- С. 229-231, 244-247
12. Кепель Ж. Джихад. Экспансия и закат ислама. – М.: Ладомир, 2004. – С. 368
13. Зинько С. Публичная дипломатия и информационная политика Ирана / Соломия Зинько. - <http://www.niss.od.ua/p/247.doc>
14. Мухиэддин Али. Трансформация политических процессов на Ближнем Востоке в постсоветскую эпоху. - <http://kurdistan.ru/index.php?m=read&a=3300>. – 2010-01-15.
15. Новиков Игорь. Ирак: нефть в обмен на спокойствие. -2010-01-12 - <http://kurdistan.ru/index.php?m=read&a=3239>
16. Страны Персидского залива создают объединенную энергосистему. <http://www.imperiya.by/news.html?id=41880>
17. Geopolitical Identity Construction // Cooperation and Conflict. 2003. Vol. 10. Nr 2 P. 49-60.
18. Голубые мечты // Корреспондент. – 3 декабря 2010. – С. 10.
19. Вступ до Енергетичного співтовариства означає зобов'язання для України.-http://razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=1904.
20. Європа - «за» енергетичне різноманіття.-<http://www.dua.com.ua/2009/044/arch/7.html>

21. Securing your energy future: Commission presents energy security, solidarity and efficiency proposals //EUROPA. - November 13, 2008. - <http://europa.eu>.
22. Диверсифікація енергопостачань в Європейському Союзі, Росії та Україні: загальні підходи, наміри і проблеми // Національна безпека і оборона.-№6 (110), 2009.- С. 38-49.

Заблоцька Р.О.,* Шовкопляс О.В.**

ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ СЛАБОРОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ ЗА СПОСОБОМ 4

In this article authors analyzes the comparative advantages of least developments countries in world trade in services. Services becomes the main factors in grows of productivities, especially in conditions of increasing the role of telecommunications and computer services. The author proof about positive effect of trade liberalization for the economic growth in the developing countries.

У даній статті автори досліджують порівняльні переваги слаборозвинутих країн у міжнародній торгівлі послугами. Послуги стали головною рушійною силою економіки та основним фактором зростання продуктивності, головним джерелом створення робочих місць не тільки в групі розвинутих країн, але також і в країнах, що розвиваються. У статті доведено позитивного впливу лібералізації міжнародної торгівлі послугами на економіку країн, що розвиваються.

В данной статье автор исследует сравнительные преимущества развивающихся стран в международной торговле услугами. Услуги становятся движущей силой развития экономики и основным фактором повышения производительности труда, главным источником создания рабочих мест. В статье автор доводит о позитивном влиянии либерализации международной торговли услугами на экономику развивающихся стран.

Міжнародна торгівля послугами безперервно зростає, що збільшує відрахування на користь валового внутрішнього продукту країни. За період 2000-2010 років торгівля послугами сягла 35% загальної торгівлі в розвинутих країнах, демонструючи динаміку зростання, домірну динаміці торгівлі товарами. В той час як частка працівників, зайнятих у сфері послуг, становить близько 30-40% у країнах, що розвиваються, цей показник досягає 53% у деяких економіках, що розвиваються, та коливається в межах 70% у більшості розвинутих країн.

Для слаборозвинутих країн послуги відіграють ключову роль у викоріненні бідності, оскільки більшість послуг виконують не тільки суто комерційну, а й соціальну, культурну та збагачувальну функції. Сектор послуг є вирішальним фактором розвитку людського потенціалу щодо формування суттєво важливих сфер економічної активності (безпосередньо туризм, опосередковано – через контракти купівлі-продажу, укладені з іншими секторами економіки, такими як будівництво, інвестиції, агропромисловість та ін.).

* доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** провідний фахівець дирекції з інвестицій та кредитування корпорації «Богдан»

Слаборозвинуті країни довели свої конкурентні переваги в наданні послуг шляхом переміщення фізичних осіб – цей спосіб міжнародної торгівлі послугами в рамках ГАТС відомий як Спосіб 4. Лібералізація ринків у рамках СОТ для працівників середньої кваліфікації створила б для слаборозвинутих країн сприятливі умови щодо розвитку сфери послуг. Варто зазначити, що слаборозвинуті країни не прагнуть лібералізації руху некваліфікованих працівників. Вони вважають за необхідне, щоб працівники, зайняті у сфері послуг, мали дипломи, сертифікати та досвід, всю необхідну кваліфікацію, щоб не підпадати під визначення некваліфікованих. У рамках ГАТС для ефективного сприяння лібералізації економіки слаборозвинутих країн країни-члени мають збільшувати кількість власних зобов'язань, незалежно від кваліфікації працівників. Оскільки робоча сила слаборозвинутих країн не має достатньо можливостей конкурувати з висококваліфікованими працівниками з інших країн-членів СОТ, вони готові до компромісу – експорту послуг, які надаються спеціалістами середньої кваліфікації.

У статті розглядаються роль торгівлі послугами для слаборозвинутих країн, економічна мотивація в рамках зобов'язань щодо Способу 4 для працівників середньої кваліфікації, обґрунтовується необхідність прийняття в рамках ГАТС норми щодо лібералізації руху працівників середньої кваліфікації. Автори наводять чимало прикладів позитивного впливу лібералізації міжнародної торгівлі послугами на економіку країн цієї групи, викладені основні чинники формування порівняльних переваг на світовому ринках послуг.

Дослідженню наявних переваг і ролі країн, що розвиваються у міжнародній торгівлі послугами присвячені роботи сучасних закордонних економічних науковців, таких як Р. Стерн, Б. Хокман, А. Маттоо, П. Сов'є, П. Брага, П. Брентон, А. Деардорф, Ф. Родригес, Д. Родрик та ін.

Багато країн, що розвиваються, стурбовані тим, що основна частина вигод від лібералізації торгівлі дістанеться індустріально розвиненим країнам. Це відчуття ґрунтується на очевидному факті, що багато секторів послуг є наукоємкими, вимагають висококваліфікованої робочої сили, величезного фізичного капіталу або всього вищезгаданого відразу. Це означає, що індустріально розвинені країни отримають порівняльну перевагу і домінуватимуть у всіх сферах торгівлі після лібералізації. Проте, цей аргумент ігнорує той факт, що всі країни мають порівняльну перевагу хоч в якій-небудь галузі, і що послуги грають ключову посередницьку роль в економіці і в основному продаються за допомогою ПП.

Країни, що розвиваються, вже продемонстрували, що у них є визначені порівняльні переваги у сфері послуг, і що вони здатні ефективно експортувати широкий спектр послуг. Найбільш значною експортною послугою є туризм що становить велику частину доходів від експорту в бідних країнах [1].

Інші сфери експорту послуг, засновані на природних ресурсах, включають водопостачання і електропостачання. По таких трудомістких секторах послуг, як будівництво, країни, що розвиваються мають явну порівняльну перевагу, проте торгівля цими послугами обмежена торговельними бар'єрами, включаючи небажання більшості країн розповсюдити дозвіл на тимчасовий приток менш кваліфіковані професії дозволу на тимчасову притоку іноземної робочої сили для надання таких послуг. Проте, країни, що розвиваються, також активні в секторах які вимагають значних витрат робочої сили і фізичного капіталу.

Питання лібералізації міжнародної торгівлі послугами за Способом 4 в рамках ГАТС

Послуги відіграють ключову роль в економіках країн, що розвиваються, зокрема слаборозвинутих. Участь найменш розвинутих країн у міжнародній торгівлі послугами є

незначною. Традиційно більшість таких країн роблять ставку на аграрне виробництво для заробітку за рахунок експорту.

Однак з огляду на надзвичайну вразливість цього сектору в останні роки слаборозвинуті країни виявляють до послуг підвищений інтерес. Згідно зі звітом ЮНКТАД щодо слаборозвинутих країн, у декаді 2000-2010 темпи зростання економічно активного населення, за винятком зайнятих у сільському господарстві, вперше випередили показники зростання сільського господарства. У цьому звіті торгівля послугами показана як одна з перспективних галузей національних економік слаборозвинутих країн, що заслуговує на довіру, створюючи динамічний міжгалузевий зв'язок [2].

Більшість слаборозвинутих країн на свій розсуд обирають політичні важелі для того, щоб включити послуги до стратегії національного розвитку країни. Поширюється нова тенденція: уряди виконують роль прямого посередника з метою формування політики, яка може стимулювати експорт послуг, а також приплив прямих іноземних інвестицій, що сприятиме розвитку фінансово стійкої та потужної галузі виробництва послуг. Більшість слаборозвинутих країн вдалися до лібералізації своїх ринків послуг через політику приватизації, маючи на меті залучення прямих іноземних інвестицій, отримання технологій, забезпечення ефективності та зростання виробництва. Однак досвід показує, що швидкий, короткостроковий шлях лібералізації через приватизацію викидає малі та середні фірми з бізнесу, позбавляючи їх джерела доходу. А оскільки приватизація веде до комерціалізації базових та необхідних послуг, таких як освіта, водопостачання, охорона здоров'я, інфраструктурні послуги і т.д., то багато людей лишаються без прибутку чи роботи.

Переваги та недоліки міжнародної торгівлі Способом 4 щодо слаборозвинутих країн

Згідно зі статтею II ГАТС, Спосіб 4 (присутність фізичних осіб) передбачає надання послуги на території країни споживача іноземної фізичною особою, яка діє самостійно або за дорученням свого працедавця. Таким чином, цей спосіб охоплює дві категорії фізичних осіб: самостійно зайняті працівники і наймані робітники.

Пересування фізичних осіб, як спосіб надання послуг має певні переваги у порівнянні з іншими способами. Нещодавнє дослідження Алана Вінтерса та інших науковців показало, що торговельні потоки та обсяг зобов'язань, який країни зафіксували в Способі 4 у рамках ГАТС, є значно меншими за можливі [3]. Це дослідження прогнозує потенційний дохід більш ніж 300 млрд. дол. США щорічно за рахунок збільшення міграції робочої сили по всій земній кулі. У дослідженні ЮНКТАД «Активізація участі країн, що розвиваються, у наданні послуг при міграції фізичних осіб шляхом лібералізації доступу на ринки за Способом 4 в рамках ГАТС» зроблено висновок, що зняття обмежень із міграції робочої сили може приносити 156 млрд. дол. США на рік за умови, що розвинуті країни збільшать свою квоту на в'їзд працівників з країн, що розвиваються, на 3%. За іншими оцінками, щорічний дохід становитиме близько 200 млрд. дол. США, якщо схема тимчасової робочої візи буде розроблена і прийнята в багатосторонньому порядку. На думку ЮНКТАД, такі доходи перевищили б ті, що могли бути отримані від лібералізації в традиційній галузі торгівлі. Ці доходи були б поділені між країнами, що розвиваються (у формі переказу заробітку мігрантів) та розвинутими країнами (через плату за ліцензії, сертифікацію кваліфікації, витрати на оплату праці, прожитковий мінімум, страхові виплати в країні перебування і т.д.) [2].

Слаборозвинуті країни мають безперечну конкурентну перевагу в забезпеченні послуг шляхом міграції фізичних осіб. Робота мігрантів стала таким великомасштабним міжнародним явищем, що не може більше ігноруватися. За оцінками МОМ, на сьогодні

близько 214 млн. працівників-мігрантів, легальних та нелегальних, працюють у країнах імміграції [4]. Багатосторонні зобов'язання щодо торгівлі послугами за Способом 4 стимулюють значне зростання доходів слаборозвинутих країн із цього виду джерела. Більшість зобов'язань за Способом 4 у національному списку країн-членів досі майже цілковито пов'язані з рухом висококваліфікованих працівників, зокрема з внутрішньо-корпоративними трансферами персоналу міжнародних компаній. Подібні зобов'язання обмежили вигоди слаборозвинутих країн, оскільки їхні конкурентні переваги полягають у наданні послуг низькокваліфікованими або середньокваліфікованими спеціалістами.

Переваги слаборозвинутих країн у міжнародній торгівлі послугами можна класифікувати за такими ознаками:

А) Демографічні відмінності

Відмінності в демографічних характеристиках сприяють міграції робочої сили. Більшість слаборозвинутих країн мають велику кількість населення та високий показник його густоти. Це створює надлишок робочої сили, що спонукає людей до пошуку роботи. Водночас у розвинутих промислових країнах спостерігається тенденція старіння населення. Ці країни стикаються зі зростаючою нестачею працівників середньої кваліфікації в таких секторах, як охорона здоров'я (сиділки, медсестри та інші медпрацівники), готельний та ресторанний бізнес (прибиральниці, офіціанти, повари), будівельна галузь, послуги, пов'язані з сільським господарством, і т.д. У цих секторах попит не відповідає пропозиції. Тимчасова міграція в рамках ГАТС фахівців, що надають послуги, може сприяти збалансуванню ситуації.

Незважаючи на побоювання, що значна пропозиція робочої сили мігрантами може обмежити можливості надання робочих місць та послабити ринки праці, лібералізації в цій сфері немає альтернативи. До того ж, за оцінками, лібералізація торгівлі послугами в рамках Способу 4 під керівництвом ГАТС може привести до більш ефективної роботи глобальних компаній з мінімальним впливом на внутрішній ринок.

Б) Відмінності в системі освіти та спеціалізації

Сучасна система освіти в промислових країнах сфокусована на висококваліфіковані професії, такі сфери, як інформаційні комунікації та технології, науково-дослідні роботи та інжиніринг, медицина та інші аспекти нового світу знань. У слаборозвинутих країнах освіта досі є привілеєм. Багато країн досі віддають перевагу базовій освіті та практичним навичкам. Промислові країни мають потребу в працівниках з такою освітою, щоб зайняти їх на роботі, яку місцеві працівники не вважають привабливою. Ідеться про сектор охорони здоров'я, готелі, ресторани, будівництво, сферу послуг з прибирання і т.д. Отже, у розвинутих країнах існує і дедалі розширюється простір для тих, хто має конкурентні переваги в роботі, що не потребує високої кваліфікації.

В) Грошові перекази

Ключовою вигодою торгівлі послугами за Способом 4 є зростаючі відрахування з грошових переказів до економік слаборозвинутих країн. Грошові перекази – це частина заробітків міжнародних мігрантів, які пересилаються ними з країн перебування до країни походження. Грошові перекази є основним, відносно стабільним джерелом припливу капіталу до слаборозвинутих країн. Ступінь важливості грошових переказів для економік країн, що розвиваються, постійно зростає, іноді перевищуючи значущість потоків від виручки як джерела зовнішнього фінансування (залучення коштів). Суми грошових переказів, за оцінками експертів Міжнародної організації міграції, вже перевищили прямі іноземні інвестиції та офіційну допомогу на розвиток цих країн. У багатьох країнах із низьким рівнем доходу грошові перекази становлять більшу частку ВВП порівняно з краї-

нами з середнім доходом. Наприклад, Бангладеш та Лесото зафіксували в середині минулої декади значні грошові надходження, завдяки яким отримали 27% ВВП.

Грошові перекази не тільки поліпшують фінансовий стан країни, але також є джерелами доходу отримувачів даних грошових переказів, надаючи їм можливість брати участь у господарській діяльності. Все більше і більше це стає критично важливим фактором для слаборозвинутих країн, які мають велику кількість середньо- та низькокваліфікованих працівників.

Г) Інтелектуальна міграція

Країни зазнають підвищених втрат, коли їх кваліфіковані працівники, в яких країна інвестувала, надаючи освіту, їдуть в іншу країну – йдеться про так званий «відплив умів». Однак дослідження показують, що через тимчасовість Способу 4, як передбачено в ГАТС, міграція стає одним із джерел доходу та кругообігу капіталу. Спосіб 4 має внутрішні механізми, які забезпечують більш всеохоплюючий рух кадрів країн-донорів, що приводить до більш сприятливого технологічного руху та, потенційно, – інвестиційного, коли люди повертаються додому. У випадку зі спеціалістами середньої кваліфікації зобов'язання за Способом 4 можуть підвищити вимоги до технічної кваліфікації та досвіду, який вони отримують завдяки праці за контрактами в інших країнах.

Д) Пропозиції щодо обмеження постійної міграції

З огляду на зростання постійної міграції існує побоювання, що, оскільки працівники-мігранти приїждять здебільшого з бідних країн, вони будуть зацікавлені в постійному перебуванні в розвинутих країнах. Однак Спосіб 4 у ГАТС передбачає тимчасову міграцію. Для того щоб забезпечити тимчасовість, країни повинні знайти креативні та ефективні шляхи для регулювання та контролю постачальників послуг у такий спосіб, який гарантує повернення додому. Деякі з варіантів передбачатимуть спеціальні візи та інші регуляторні режими й інструменти, зокрема забезпечення транскордонних послуг для іноземних робітників на короткий строк. Збільшення прав короткострокових працівників на додаток до тих, що надаються туристам та утримувачам постійних віз, може, в свою чергу, сприяти тимчасовості міграції робочої сили. Можливість у подальшому оновити візу (зокрема у країнах-донорах) здатна стати дієвим стимулом до роботи на тимчасовій основі замість реєстрації для постійного проживання та роботи.

Пропозиція слаборозвинутих країн щодо переговорного процесу лібералізації торгівлі послугами Способом 4

У травні 2006 року група слаборозвинутих країн подала переглянута пропозицію щодо торгівлі іпослугами Способом 4. Ця пропозиція, подана на розгляд уже вдруге, стосується втілення моделі, яка, зокрема, передбачає визначення слаборозвинутими країнами секторів та спектру своїх експортних інтересів, що має бути взяте до уваги країнами-членами при встановленні схеми зобов'язань.

Тематичні характеристики переробленої пропозиції слаборозвинутих країн щодо Способу 4 є наступні:

- складання повного списку секторів;
- розширення зобов'язань, окрім мінімальних професійних навичок (включаючи диплом та досвід);
- нові підходи щодо оцінки компетенції, окрім університетського ступеня (такі як продемонстрований досвід);
- прийняття взаємозамінних позицій (дипломи, університетський ступінь або продемонстрований досвід, спеціалізовані сертифікати, свідоцтво про кваліфікацію та ін.);

- прямі надходження оплати послуг до постачальників даних послуг;
- суттєві скорочення кількісних обмежень;
- вибір оновлення або пролонгації контракту;
- відсутність прямого найму працівників на внутрішньому ринку;
- прискорення перевірки та підтвердження знань та професійних навичок, компетенції та кваліфікації (впродовж 3 місяців);
- зобов'язання щодо незалежних професіоналів, бізнес-відвідувачів, постачальників послуг за контрактами та ін.

У переглянутій пропозиції слаборозвинуті країни визначили ключові сектори, щодо яких вони заінтересовані в лібералізації за Способом 4 в переговорах ГАТС. Ідеться, зокрема, про професійні, комп'ютерні, науково-дослідні послуги, послуги з нерухомості, комунікаційні, освітні, фінансові, оздоровчо-соціальні, транспортні послуги.

Особливою темою пропозиції слаборозвинутих країн, яка прирівнювалася би до багатосторонньої пропозиції щодо лібералізації торгівлі послугами Способом 4, є розширення кваліфікаційних категорій постачальників послуг. Окрім висококваліфікованих, запропоновано ввести категорії постачальників послуг, компетентність та кваліфікація яких відповідає стандартам незалежних професіоналів, бізнес-відвідувачів та постачальників послуг за контрактами. Слаборозвинуті країни пропонують визнати критеріями таких кваліфікацій дипломи, університетські ступені або продемонстрований досвід, розглядаючи їх як взаємозамінні опції.

В категорії «Інші» слаборозвинуті країни пропонують розширення зобов'язань шляхом включення таких категорій: осіб, що працюють в одній країні, але приїждять на територію іншої країни-члена з метою встановлення та налагодження обладнання для надання послуг, згадуваних у зобов'язаннях країни перебування; осіб, які мають повну вищу освіту та приїхали або залишилися після закінчення вищого навчального закладу на території іншої країни-члена СОТ з метою отримання практичного досвіду і т.д.; персоналу державних або приватних підприємств у інших країнах-членах СОТ із державним контрактом у країні перебування; осіб з міжнародно визнаною репутацією; артистів, спортсменів та жінок, які запрошуються в освітні заклади, науково-дослідні інститути, державні навчальні заклади та неурядові організації, а також топ-моделей.

Зобов'язання за Способом 4 мають бути підтримані дисциплінарними заходами та регулюватися внутрішньодержавними чинниками, які не діятимуть як зайві або недоцільні бар'єри для торгівлі. Країни-члени мають застосовувати більш гнучкий підхід до визначення кваліфікацій, розглядаючи не тільки вчені ступені, але й дипломи, сертифікати, досвід роботи і т.д. як взаємозамінні характеристики. За технічними стандартами це першочергова вимога. Крім того, критерії не мають бути безпідставно високими. Щодо працівників середньої кваліфікації необхідно сконцентруватися на тому, яким чином сприяти їхній трудовій міграції.

Паралельно з вищевикладеним необхідні додаткові політичні заходи з метою захисту працівників-мігрантів від усіх форм трудової дискримінації. Згідно зі Способом 4 трудові мігранти повинні отримувати відповідні виплати з системи соціального забезпечення в країні перебування.

Країнам необхідно вибудувати послідовну, прозору міграційну політику, сумісну зі Способом 4. Один із варіантів – розробити спеціальні візи для Способу 4, визначити чіткі періоди дії контрактів щодо надання послуг, передбачивши рівні умови для пролонгації. Після закінчення дії контракту надавач послуг повинен буде повернутися додому.

Уряди країн-членів мають працювати також над розробкою програм, які забезпечать повернення людей, які працювали за Способом 4, додому. Це потребує узгодження між

країнами-донорами і країнами-реципієнтами та введення спеціального візового режиму. Для виконання даної мети необхідний більш повний обмін відкритою інформацією між урядами країн-членів.

Вся інформація стосовно можливостей Способу 4, рівня заробітних плат, доходів тощо має бути доступною та публічною.

Висновки

Зобов'язання для працівників середньої кваліфікації за Способом 4 можуть позитивно вплинути на соціально-економічне становище країн, що розвиваються, і слаборозвинутих зокрема. Це сприятиме збільшенню доходів і поліпшенню умов життя різноманітних верств населення, подоланню бідності відповідно до Цілей Розвитку Тисячоліття. В той час як зняття обмежень є корисним для висококваліфікованих працівників, для інших воно не дає такого потужного імпульсу до розвитку, як лібералізація за Способом 4 для працівників середньої кваліфікації зі слаборозвинутих країн. Це чіткі сигнали щодо взаємної вигоди як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів. Не можна забувати про те, що Дохський раунд переговорів присвячений саме проблемам розвитку. За умови ефективного управління лібералізація ринків для постачальників послуг середньої кваліфікації значно сприятиме реалізації завдань, визначених Дохським раундом. Фактично це засвідчило б велику політичну поступливість та гнучкість розвинутих країн.

Література

1. Karsenty G. Trends in Services Trade under GATS Recent Developments / G. Karsenty // Symposium on Assessment of Trade in Services, WTO, 14–15 March, 2002. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wto.org>
2. UNCTAD. The Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs.. – Geneva: United Nations, 2010. – 298 p.
3. Hertel, Thomas W., and L. Alan Winters. ed., Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda/ 3. Hertel, Thomas W., and L. Alan Winters. N.Y.: Palgrave Macmollan, Washington,DC: World Bank. 2005. - 525 p.
4. International Organization for Migration . World Migration Report 2010 – The Future of Migration: Building Capacities for Change. - 290 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.publications.iom.int>

УДК 336.716:339.732

Олейнюк Р.Є.*

ЯК БОРОТИСЬ ІЗ ФІНАНСОВОЮ КРИЗОЮ? (З ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ)

У цій статті розглядаються проблеми пов'язані із використанням державними організаціями Польщі інструментів адміністративного, економічного і організаційного впливу на фінансово-кредитні і господарські структури в період глобальної економічної кризи. Автором піднято спробу проведення поглибленого аналізу позитивних і негативних факторів і коштів пов'язаних із діями польських державних структур і здатності польської економіки витримати негативні впливи загальносвітової економічної кризи а також можливості використання даного досвіду в Україні.

In the real article problems are examined related to the use state organizations of Poland of instruments of administrative, economic and organizational influence on credit and economic structures in the period of global economic crisis. Heaved up an author the attempt of realization of deep analysis of positive and negative factors and money of the state structures and ability of the Polish economy to survive negative influences of world economic crisis and also possibility of the use of this experience in Ukraine related to the actions of Polish.

Наслідки банкрутства американського інвестиційного банку Lehman Brothers економісти цілого світу називають найбільшою глобальною фінансовою кризою після Другої світової війни. Ця криза зачепила практично всі країни Європи і звичайно Україну. Проте в цій статті хочемо провести аналіз, як ця криза проявила себе в Польщі і головне показати які дії були виконані зі сторони урядових структур і Національного банку Польщі для пом'якшення впливу цієї кризи на польську економіку.

Коли проаналізувати вплив кризи на фінансові ринки членів Європейського союзу, то можна із подивом побачити, що саме Польща пережила ці проблеми практично безболісно. Чи було це випадковістю, чи певною унікальністю польського фінансового ринку, чи вдалим втручанням державних інституцій – це і є метою даного дослідження.

Для розуміння піднятої проблеми було вивчено діяльність під час кризи таких інституцій як Національного банку Польщі (НБП), Міністерства фінансів і Комісії фінансового нагляду. Саме ці три структури і були основними авторами антикризових заходів, які застосовували в Польщі.

Функції національних чи центральних банків і міністерств фінансів в країнах ЄС є досить зрозумілими і традиційними, а щодо Комісії фінансового нагляду (КФН), потрібно надати певну інформацію. Створенню цього органу в Польщі передували значні дискусії і суперечки. На сьогоднішній день КФН контролює діяльність всіх фінансово-кредитних організацій і комерційних банків в тому числі. Утворилась ця структура на основі Комі-

* кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри фінансів суб'єктів господарювання Львівської державної фінансової академії

сії банківського нагляду, яка функціонувала при Національному банку Польщі. І хоча керівники НБП були проти вилучення у них функцій нагляду за банками, все таки це відбулося. В Україні це питання теж давно дискутується, але поки що в нашій країні нагляд за банками здійснює НБУ, а КФН контролює решту фінансово-кредитних установ (страхові компанії інвестиційні і ін.). Проблеми об'єднання фінансового нагляду в Україні і організаційні засади формування єдиних загальнодержавних наглядових структур для всіх фінансово-кредитних інституцій як Державної комісії фінансового нагляду вже були висловлені автором у дисертаційній роботі в 2008 році і офіційно передані в НБУ і Комітет з питань фінансової і банківської діяльності Верховної Ради України.

Вирішення питання об'єднання нагляду за всіма фінансово-кредитними установами в Польщі, як показав аналіз, відіграло під час кризи дуже позитивну роль. Безумовно автоматична передача функцій від одного органу до іншого великої користі не приносить.

Належну співпрацю між цими державними структурами допомогло налагодити створення Комітету Фінансової Стабільності [1]. Цей комітет спростив обмін інформацією, що в кризовий період мало велике значення для прийняття рішень. Кожна криза проходить по-своєму, але є багато стабільних і незмінних її виявів. Одним із них є спільна політика використання фінансових антикризових інструментів. Саме таку роль взяв на себе в Польщі вище згаданий Комітет.

Стабільність польського фінансового ринку, яка підтвердилася в процесі кризового періоду не можна пов'язувати лише швидкими і вдалим діями Комітету чи інших державних структур. Це в першу чергу є результатом багаторічної і в певній мірі консервативної наглядової політики, згідно вимог якої формувались кількісні і якісні показники капіталів фінансових установ. Саме збалансування ринкових стосунків і прагнення до підвищення рентабельності із стандартами безпечного функціонування фінансових установ допомогло забезпечити польським банкам, страховим установам і іншим учасникам фінансового ринку стабільну роботу під час економічної кризи.

Багато держав Євросоюзу були вимушені використати для порятунку своїх фінансових установ публічні фінанси. Це видно на таблиці №1 із звіту Європейської комісії [2].

Таблиця 1.

Інтервенції з державного сектору в банківський сектор в % від ВВП станом 01.07. 2009р.

Країни	Відсоток
Австрія	5
Бельгія	5.3
Данія	6.1
Франція	1.2
Німеччина	4.4
Греція	2
Угорщина	1.1
Ірландія	6.6
Італія	1.3
Латвія	1.4
Люксембург	6.9
Нідерланди	6.4
Португалія	2.4
Швеція	1.6
Великобританія	3.5
Разом ЄС	2.6

В Україні уряд і НБУ теж залучали кошти державного бюджету для підтримання ліквідності фінансових установ (комерційні банки «Надра», «Родовід» і інші), а в Польщі для боротьби із кризою кошти із державного бюджету не залучалися.

Після банкрутства банку Lehman Brothers практично завмер міжбанківський ринок (interbank market seizure). Відповідно втрата довір'я між банківськими установами призупинила операції і на банківському ринку в Польщі. Особливо на це мала вплив інформація про можливі проблеми в банках-дочках іноземних банків а станом на кінець 2008 року частка банків з іноземним капіталом в активах польського банківського сектору складала біля 70% [3]. Брак ресурсів із міжбанку примусив фінансові установи пропонувати все більші ставки на залучені кошти, і між банками виникла так звана «де-

позитна війна». В цей період піднялись ціни на надійні у фінансовому розумінні активи (швейцарські франки, японські єни, дорогоцінні метали) і впали на акції підприємств. Негативні тенденції для розвитку національної економіки в першу чергу проявились в ускладненні доступу до кредитних ресурсів, які виникли через суворіші оцінки кредитоспроможності клієнтів, вищі відсотки, вищі вимоги до забезпечень.

Більшість іноземних банків, підрозділи яких (філії і «дочки») функціонували на польському ринку централізували прийняття кредитних рішень, цим самим значно обмежили доступ польських фірм до кредитних ресурсів [4].

У зв'язку із падінням попиту на ринках почало зростати безробіття, що приводило до погіршення сплати виданих населенню кредитів. Зростав ризик неповернень кредитів, виданих у валютах, за рахунок росту курсу злогого до іноземних валют.

Вплив на діяльність польської банківської кризи відбувався по певних напрямках. Безпосередньо важливу роль відігравали кредитні пов'язання, канали отримання фінансової підтримки і пов'язання із безпосереднім власником фінансової установи.

Вплив кредитних зобов'язань був незначний. Щодо фінансових каналів, то вони були по-перше обмежені, а по-друге стали значно дорожчими. Проте побоювання польської влади про можливі проблеми із банками «іноземцями» не справдились. Навпаки, материнські банки значно підтримали свої підрозділи в Польщі в третьому і четвертому кварталах 2008 року і надали їм значні суми. В III кв. - 11 млрд. злотих, а в IV- 21 млрд. злотих. Одночасно в періоді від червня 2008 р. до червня 2009 р. польські банки зменшили на 14 млрд. злотих свій депозитний портфель в закордонних банках [5].

Ці факти перекреслюють пануючу в деяких наукових і фінансових колах Польщі і України тезу, що іноземний банківський капітал принесе проблеми і в кризових ситуаціях втече із національного ринку. Про позитивний характер іноземних інвестицій в національні банківські системи Польщі і України автор вже описував у ряді праць і в дисертаційному дослідженні [6; 7].

Відчутним був вплив через власників фінансових установ. В банківській сфері він був особливо видимий в управлінні ризиками і найбільше в загостренні кредитних ризиків.

У світлі цих подій урядові структури намагались забезпечити стабільність фінансової системи Польщі і як саме вони це здійснювали покажемо нижче.

В першу чергу слід провести диференціацію дій кожної із державних установ, які відіграли головну роль в реалізації антикризових завдань.

Комісія Банківського Нагляду слідувала за ліквідністю банківської системи і впроваджувала заходи, які стримували відплив коштів від іноземних філій і «банків – дочок» до материнських структур закордон, використовуючи обмеження на зменшення капіталів, лімітувала концентрацію кредитних портфелів, концентрацію депозитів страхових компаній, встановлювала зменшені ліміти на субординовані позики, створила механізм врахування облігацій у капітали банків.

Національний Банк Польщі використовував стандартні інструменти, такі як операції «РЕПО», валютні операції СВОП, надання ломбардних кредитів, достроковий викуп власних облігацій, зменшення рівня обов'язкових резервів.

Міністерство фінансів підвищило рівень гарантій банківських депозитів, розширило застосування державних гарантій, створило механізм рекапіталізації і підтримки проблемних фінансових інституцій.

Розглянемо більш детально використання даних інструментів.

Для заспокоєння громадян і попередження втрати довіри до банківських установ в жовтні 2008 року уряд Польщі прийняв Закон про підвищення верхньої межі Фонду га-

рантування депозитних вкладів фізичних осіб із 22500 євро до 50000 євро [8]. 19 жовтня 2010 року польський уряд підготував нові зміни до Закону, в яких передбачається збільшення суми гарантії для депозитів до 100000 євро [9].

Для інформації - станом на 01.11.2010 року верхня межа гарантування депозитів фізичних осіб в Україні складає 150000 грн.

Значну роль відіграло впровадження Комісією Фінансового Нагляду нових нормативів щодо підтримання ліквідності банків, яка визначала, що кожен банк мусить бути приготованим до нормального функціонування 30 днів без зовнішніх запозичень [10].

Слід сказати, що таку 30 денну норму запропонував пізніше в своїх рекомендаціях і Базельський Комітет банківського нагляду. В жовтні 2008 року КФН ввела обов'язкову для банків щоденну звітність про трансакції в середині фінансових груп а з 2009 року змінила ліміти концентрації активів і тим самим жорстко почала контролювати заборгованість польських банків із іноземним капіталом в своїх материнських структурах [10].

Вагомий регулятивний вплив і зменшення ризиків на фінансовому ринку було здійснено КФН у зв'язку із встановленням страховим фірмам меж концентрації своїх депозитних ресурсів в комерційних банках.

На протязі 2008 і 2009 років керівництво КФН провело багато безпосередніх зустрічей із наглядовими органами і акціонерами комерційних банків і страхових компаній з метою вирішення збільшення капіталів цих фінансових структур як шляхом прямих внесків, так і за рахунок отриманих прибутків. Ці дії Комісії принесли добрі результати і в 2009 році власні капітали банків зросли на 11,2 млрд. злотих (87,5% від минулорічного прибутку). Для порівняння в 2008 році ріст склав 60,6%, а в 2007р. лише 44,2% [11].

Національний банк проголосив ряд своїх антикризових заходів і в першу чергу це надання позик банкам за допомогою операцій «репо» (repurchase agreement), інакше кажучи випуск цінних паперів із їх наступними викупом, а також зменшення рівня обов'язкових резервів. Рішеннями НБП були полегшені умови отримання комерційними банками ломбардних кредитів, а січні 2009 року НБП достроково викупив власні облігації [12].

Уряд Польщі при складанні бюджету на 2009 рік збільшив до 40 млрд. злотих суми гарантій, які можна було надавати банкам для підтримання їхньої ліквідності і забезпечення повернення стабілізаційних кредитів, отриманих від Національного банку [13]. Крім цього, для підтримання ліквідності банківської системи в лютому 2010 р. було прийнято Закон, який надавав можливість комерційним банкам випускати облігації і зараховувати їх у капітал, а ризики погашення брало на себе Державне казначейство [14]. А ще раніше, в 2009 році такий Закон був прийнятий по відношенню до кооперативних банків, яких в Польщі налічується декілька сотень [15].

Польський уряд не залишив без опіки в час кризи і звичайних позичальників. Так в червні 2009 року було прийнято Закон про допомогу в сплаті кредиту особам, які втратили місце праці і мають сплачувати кредити за житло. Цей Закон передбачав безпроцентну фінансову допомогу безробітним для сплати кредиту в розмірі 12 місячних платежів з відсотками до суми 1200 злотих в місяць [16].

Всі вище перераховані дії Польського уряду, Національного Банку Польщі, Комісії Фінансового Нагляду сприяли реальному захисту національної економіки від впливу кризових процесів, вносили стабільність і спокій у функціонування фінансових і господарських структур і запевняли довіру до них населення. Досвід Польщі безумовно є можливим для використання в Україні, але для цього необхідно в першу чергу провести зміни в нашому законодавстві, а проведення змін потребують політичної і суспільної згоди.

Отже, як висновок слід сказати, що фінансова стабільність створюється єдиними зусиллями державних органів управління, господарських структур і населення на основі довіри одних до інших, на основі стабільного законодавства, правдивої і своєчасної інформації про ситуацію в економіці і професійному аналізу подій.

Як показав польський досвід не слід боятися централізації фінансового нагляду в державі, не слід боятися іноземного капіталу в банківській системі, а потрібно лише правильно побудувати механізми організації контролю за діяльністю фінансово-кредитних установ і тоді економічні кризи, світові, чи локальні не принеситимуть Україні великих проблем.

Список літератури

1. Dziennik urzędowy nr.209, poz. 1317, 2008 r., Ustawa o Komitecie Stabilności finansowej.
2. Інтернет-ресурс :http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/review.pdf DG Competition's review of guarantee and recapitalisation schemes in the financial sector in the current Crisis
3. Рапорт Національного Банку Польщі «Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego» вересень, 2009 р. ст. 25
4. S. Kawalec «Jak obronić naszą gospodarkę przed kryzysem», «Gazeta Wyborcza», 12.11.2008).
5. Рапорт Національного Банку Польщі «Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego» вересень, 2009 р. ст. 26
6. Олейнюк Р. Іноземний капітал в банківських системах Польщі та України (порівняльний аналіз) / Р. Олейнюк, Г. Жуковська // Журнал європейської економіки. – 2003. – Вересень. – Т. 2, №3. - С. 363-384.
7. Олейнюк Р. Чи становлять загрозу для національної банківської системи філії іноземних банків на Україні? / Р.Олейнюк // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів : ЛДФА, - 2006. - С. 160-166.
8. Dziennik urzędowy nr.209, poz. 1315, 2008 r., Ustawa od 23.10.2008 r. o wprowadzeniu zmian do ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym
9. Інтернет – ресурс - Polska Agencja Prasowa, Rząd : Gwarancje dla depozytów bankowych wzrosną do 100 tys. Euro. <http://banki.wp.pl/kat,121354,title,Rząd->
10. Uchwały i zarządzenia KNF i KNB., Uchwała Nr 386/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008r. W sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności.
11. Рапорт Національного Банку Польщі «Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego» вересень, 2009 р. ст.30
12. Dziennik urzędowy NBP, Uchwała Zarządu NBP nr1/1/OK/2009, Warszawa, 09.01.2009r.
13. Ustawa budżetowa na 2009r. Dziennik urzędowy z 2009r.,nr.10, poz.58
14. Ustawa o dekapitalizacji niektórych instytucji finansowych. Dziennik urzędowy z 2010r., nr.40, poz. 226.
15. Ustawa z 01 lipca o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się oraz bankach zrzeszających. Dziennik urzędowy z 2009r.,nr. 127, poz. 1050
16. Ustawa z 19 czerwca 2009 r. o pomocy w spłacie niektórych kredytów mieszkaniowych udzielonych osobom, które utraciły prace. Dziennik urzędowy z 2009r.,nr.115, poz .964
17. Олейнюк Р.Є «Пріоритетність банківської системи в євроінтеграційному процесі » (на прикладі Польщі), дисертація. Тернопіль - 2008р., Бібліотека Тернопільського Національного економічного університету.

18. Інтернетний ресурс Головного статистичного управління Польщі <http://www.stat.gov.pl>
19. Інтернетний ресурс Національного банку Польщі <http://www.nbp.gov.pl>
20. Інтернетний ресурс Державної Комісії Фінансового Нагляду Польщі <http://www.knf.gov.pl>

УДК 339.738

Шемер Т.С.*

УНІФІКАЦІЯ ГРОШОВИХ СИСТЕМ У ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ І ПЕРШІ ВАЛЮТНІ СОЮЗИ

Стаття присвячена історичним аспектам формування і розвитку перших валютних союзів та ролі уніфікації грошових систем західноєвропейських країн у цих процесах.

Ключові слова: валютна інтеграція, регіональна валютна інтеграція, уніфікація грошової системи, єдина валюта, валютний союз.

This article devoted to historical aspects of the formation and development of the first monetary unions and the role of unification of monetary systems of Western European countries in these processes.

Key words: monetary integration, regional monetary integration, unification of the monetary system, single currency, monetary union

Вступ.

Ідея єдиної валюти, або єдиної валютної системи, прагнення стабільного єдиного грошового інструменту існує вже не одне століття.

Сучасним хрестоматійним прикладом для вивчення теорії та практики створення валютного союзу є досвід країн ЄС. Досить висока щільність держав у Європі, багатосторонні внутрішні та зовнішні відносини, як політичні, так і економічні, завжди вимагали єдиного або практично єдиного платіжного інструменту. Водночас дослідження процесів грошової уніфікації в західноєвропейських країнах доводить, що в історичному контексті формування і розвиток Європейського валютного союзу - це не раптовий або несподіваний епізод, що не мав прецедентів за метою та інструментами її досягнення. До запровадження євро наднаціональні валютні союзи завжди створювалися у формі кількох спільних валют з фіксованим обмінним курсом між ними. Відомі й сучасні численні пропозиції щодо створення валютних союзів у різних регіонах світу з єдиною «універсальною», «міжнародною» або «європейською» валютою, але до 1999 року ці пропозиції здебільшого мали теоретичний характер.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблематика валютної інтеграції та досягнення нею свого найвищого ступеня – валютного союзу є предметом інтенсивних сучасних наукових досліджень.

Праці Б. Ейхенгрин, Т. Байомі, П. Де Грауве, Ж. Делора, П. Кенена, Р. Маккіннона, Р. Манделла, А. Роуз, Д. Франкеля, М. Фелдстейна становлять основу методології аналізу валютно-фінансової інтеграції як у регіональному, так і у глобальному вимірі.

Перебіг і перспективи валютної інтеграції на теренах СНД, зокрема в рамках домовленостей між країнами Євразійського економічного співтовариства, що передбачають формування загального фінансового ринку досліджуються у працях таких учених, як Ю.

* кандидат економічних наук, доцент, здобувач докторського ступеня кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Борко, О. Буторина, В. Евстигнєєв, Л. Зевін, С.Моїсєєв, Л.Красавина, И.Платонова, Ю. Шишков, В. Шмельов та ін.

У вітчизняній економічній науці переважна частка наукових досліджень зосереджується на сучасному етапі валютної інтеграції в Європі, тоді як історичне підґрунтя цих процесів залишається недостатньо висвітленим.

Постановка завдання. В умовах активізації сучасних процесів регіональної валютної інтеграції важливим науковим завданням є дослідження специфічних особливостей формування і розвитку регіональних валютних союзів, чинників їх формування та руйнації, визначення їх ролі у трансформації системного устрою міжнародних валютно-фінансових відносин.

Метою статті є висвітлення історичних аспектів формування і розвитку перших валютних союзів в контексті уніфікації грошових систем західноєвропейських країн.

Результати дослідження. Валютні союзи неодноразово виникали в історії Європи через необхідність подолання перешкод у торгівлі, спричинених фрагментацією політичної влади. Так, між 14 та 19 століттями у німецькомовному світі було створено низку монетних союзів, які пізніше було взято за зразок для латинського і скандинавського валютних союзів у 1865 та 1872 роках відповідно. Однак збільшення розмірів держав-учасниць, трансформація грошей завдяки закінченню біметалізму та ширше використання готівкових грошей і депозитів зробили цілі створення валютних союзів політизованими, та ускладнили управління ними. Після закінчення періоду класичного металевго стандарту у 1914 році валютний союз почав жорстко асоціюватися з європейським федералізмом і потребував нових спільних інститутів.

Слід зазначити, що наднаціональні валютні союзи створювалися або між суверенними державами (наприклад, німецький, латинський і скандинавський валютні союзи) або між національними політичними об'єднаннями з уведенням єдиної валюти (наприклад, запровадження швейцарського франка, італійської ліри та німецької марки).

Після розпаду Римської імперії руйнація політичного суверенітету супроводжувалося грошовою проліферацією – множенням числа валют в Європі. Таке поширення грошей суперечило потребі у широко визнаних валютах для міжнародної торгівлі, особливо з урахуванням того, що до XIII ст. торгівля між Майнцем та Франкфуртом або між Флоренцією та Міланом була по суті міжнародною. Оскільки гроші мали на той час товарну форму (певна кількість срібла, інколи золота особливої якості), їх інтернаціональна вартість могла встановлюватися переважно шляхом встановлення ваги та проби металу.

За цих умов кілька спільних валют виникли спонтанно, вони не були єдиними валютами, офіційно запровадженими в рамках угод кількох держав. Ринкові сили перетворювали монети, карбовані найсильнішою економікою, на засіб міжнародних розрахунків. Так відбувалося з появою нових валют особливої якості, наприклад, венеціанських золотих дукатів між XIII та XV століттями, іспанського срібного реалу у XVI ст., австрійського срібного талера Марії Терези у XVIII ст., британських та французьких срібних та золотих монет у XIX ст. При цьому інші держави часто копіювали оригінальне зображення з метою забезпечення обігу копій. Отже, фактично це був паралельний обіг валют, але не єдина валюта [16].

Таке становище не було задовільним, оскільки лише кілька держав емітували ці неофіційні спільні гроші, а одночасне використання кількох видів місцевих та іноземних монет призводило до плутанини у внутрішньому грошовому обігу. Крім того, погіршення якості карбування, пов'язане з екстраординарними витратами (головним чином, з війнами), систематично знижувало рівень монетарної конвергенції. Оскільки податкова сис-

тема в ті часи перебувала ще в зародковому стані, надзвичайну привабливість мали великі доходи від зниження металевго вмісту кожної грошової одиниці.

Найпростішим шляхом грошової уніфікації в той час було формування такого державного устрою, який забезпечував централізовану емісію грошей та автоматичне підпорядкування провінцій центру у цих питаннях. Водночас грошова проліферація залишалась інтенсивною в країнах з розпорошеною політичною владою – у Німеччині, Швейцарській Конфедерації та Італії. Так, у XVI ст. Німеччина все ще була розділена на 1800 держав. Отже, не дивно, що ранні валютні союзи та угоди відбулися в Німеччині та Італії. Існування німецьких регіональних валютних союзів можна простежити ще з 1379 р., коли було створено монетарну лігу Ганзейських міст, згодом Рейнську монетарну Федерацію у 1386 р., Південну Німецьку грошову конвенцію в 1566 р. та Австро-Німецький валютний союз у 1753 р. [5, с.39-41].

Тривалість таких спілок залежить від політичних умов, стабільності існуючих кордонів і того, як довго держави-учасниці можуть утримуватися від використання додаткових доходів, пов'язаних з погіршенням якості грошей. Як правило, у валютних союзах запроваджувалися спільні правила для емісії місцевих валют, спільна грошова одиниця (зазвичай талер на півночі та гульден на півдні) або проста фіксація обмінних курсів між валютами країн-союзниць. Усе це сприяло можливості зіставлення різних національних грошових систем. Банкноти або спільні банківські емісії не були передбачені жодною німецькою монетарною конвенцією до повного політичного об'єднання в 1871 р. Хоча перші європейські банкноти з'явилися у Швеції ще в 1661 р., в Німеччині вони набули поширення лише з 1850 року.

До завершення німецької грошової уніфікації за часів правління Бісмарка кількість валют в Європі постійно знижувалася: з приблизно 2000 у 1500 р. до 200 у 1789 р. та 18 в 1871 р. [6]. Проте рушіями цього процесу були не міжнародні союзи, але спрощення політичної карти Європи, пов'язане з формуванням німецької, австро-угорської, російської та Османської імперій, об'єднання Італії та зміцнення Швейцарської Конфедерації (Гельвеції). Як правило, в Європі, держава-завойовниця запроваджує на завойованих територіях свої валюти та національний емісійний банк.

Політичні союзи того часу супроводжувалися валютними союзами на основі процесів конвергенції, як і у випадку Швейцарії, Італії та Німеччини в 19 столітті.

Уніфікація грошової системи Швейцарії мала свої особливості. Зокрема – прийняття нової Конституції, яка надавала більше повноважень центральному уряду після короткого внутрішнього конфлікту в 1845 – 1846 рр. (війна Зондербунд). Зі створенням швейцарського франка в 1850 р. було припинено права 22 кантонів карбувати свої монети, але під їх контролем залишилося право на випуск паперових грошей.

До заснування Швейцарського центрального банку в 1907 р. не було створено жодного центрального банку. Вибір нової спільної грошової одиниці був пов'язаний із географічною структурою міжнародної торгівлі Швейцарії, тому через економічну вагу Франції замість гульденів Південної Німеччини було обрано французький франк [15, с.13]. Такий вибір, не зважаючи на зусилля Франкфурта щодо збереження своїх традиційних зв'язків, мав ефект диверсифікації швейцарської фінансово-господарської діяльності на користь Парижа. Швейцарія була надто малою країною, щоби в умовах великих міжнародних потоків срібла та золота самостійно вирішувати питання вибору металевго стандарту. Спочатку в 1850 р. вона обрала срібний стандарт, у 1860 р. була змушена легалізувати масовий обіг французьких золотих монет на своїй території, а в 1865 році вирішила приєднатися до Латинського валютного союзу.

Італійський валютний союз було створено в 1862 р. - роком пізніше від офіційного створення Королівства Італії. На зразок Швейцарії Італія теж запровадила французький франк. Це відобразило тривалий економічний вплив Франції на Італію. П'ємонтська ліра теж базувалася на французькому франку. Незважаючи на віддання переваги золотому стандарту, італійський уряд офіційно вирішив прийняти біметалічну систему, оскільки саме вона функціонувала на той час у Франції. Треба сказати, що в цей період Італія у зв'язку із загальною економічною слабкістю, пов'язаною з великим бюджетним і торговельним дефіцитом, не була в змозі дозволити собі реальний золотий стандарт. Національний банк сардинських держав був перетворений на Національний банк Королівства Італії. Він посів домінуюче становище і у 1893 р. поглинув деяких із своїх конкурентів, і став Банком Італії, але монополію на емісію грошей отримав тільки в 1926р.

Історія валютних союзів Європи в хронологічному порядку представлена в табл.1.

Таблиця 1
Наднаціональні валютні союзи в Європі

Період	Назва	Країни-учасниці
1379, відновлений 1502-90	Ганзейська монетарна ліга	Любек, Габург, Люненбург, Росток, Стралзунд та Вісмар
1386, відновлений 1572-90	Рейнська валютна федерація	Кельн, Гессе-Кассель, Гессе-Дармштадт, Гессе-Марбург, Гессе-Рейнфельц, Майнц, Палатін, Треверс
1566	Південна Німецька монетарна конвенція	Двадцять дві німецькі держави
1753	Німецький валютний союз	Австрійська імперія, Баварія та інші німецькі держави (без Пруссії)
1808-14	Французька імперія та сателіти	Франція, континентальна Італія, Бельгія, Нідерланди, частина Німеччини та Швейцарії
1838-57	Мюнхверейн I. Німецький валютний союз	Німецькі держави-учасниці Німецького митного союзу (Zollverein)
1857-71	Мюнхверейн II. Австро-Німецький валютний союз	Німецькі держави Zollverein та Австрія
1865-1926	Латинський валютний союз	Франція, Італія, Бельгія, Швейцарія, Греція
1871-1931	Скандинавський валютний союз	Швеція, Норвегія, Данія
1999 – ?	Європейський валютний союз	Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Австрія, Фінляндія, Ірландія, Іспанія та Португалія

Джерело: [6]

Висновки. Інституційна архітектура міжнародних валютних угод ґрунтується на домінуючих грошових стандартах. Поки гроші мали товарну природу (золоті та/або срібні монети), а паперових грошей не було або їх кількість була незначною, обмінні паритети наближалися до співвідношення металевого вмісту різних типів монет, що перебували в обігу. При цьому було достатньо кількох спільних правил і ніяких спільних інститутів (центрального банку). У провідних країнах континентальної Європи паперові гроші почали домінувати тільки з другої половини 19 століття, а золотий стандарт припинив своє існування впродовж 1930-х рр.

Ширша свобода дій у питаннях грошової емісії за умов паперового стандарту вимагала більше правил та інститутів для управління валютними союзами. Це пояснює бум нових теорій валютного союзу в той період. При цьому великі валютні, або, скоріше, монетні союзи XIX століття у XX столітті зникли, натомість збільшилися спроби розробки складніших проектів з урахуванням нових реалій.

Ранні проекти валютного союзу не були пов'язані з ідеєю політичного об'єднання. Їх рушієм була очевидна зручність від зменшення кількості валют для здійснення торгівлі в рамках юридично визначених угод про вільну торгівлю, митні союзи або спільні ринки. У XIX ст. потреба іншого політичного устрою Європи почала збігатися з перспективами створення валютного союзу. Однак впритул до закінчення Першої світової війни вона ще не була поширеною, а скоріше залишалася метою окремих індивідуумів. Посилення нестабільності обмінних курсів після закінчення ери класичного золотого стандарту в 1914 р. та аналогічні процеси після Другої світової війни зумовили подальший розвиток цієї мети. Крім того, досвід двох світових воєн переконав Європу в необхідності єдиної європейської політичної структури з федеральним устроєм.

Список використаних джерел

1. Шемет Т.С. Теоретичні витoki валютної інтеграції / Т.С. Шемет // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - № 16. – С. 39 – 42.
2. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу / Т.С. Шемет. - К.: Либідь, 2006. – 360 с.
3. Bayoumi, T. and Eichengreen, B. Shocking Aspects of Monetary Unification / T. Bayoumi, B. Eichengreen // National Bureau of Economic Research, Working Paper No 3949. - 1992.
4. Corden, M. The Adjustment Problem” in Krause and Salant (eds.), European Monetary Unification and its Meaning for the United States, Washington, Brookings, 1973, 159-184.
5. Droulers F. (ed.) Histoire de l'Ecu Europeen du Moyen-Age a nos Jours et des Precedentes Unions Monetaires, Lagny sur Marne, Editions du Donjon: 1990.
6. Einaudi, L. 1000 ears of monetary union in Europe / L. Einaudi // National Institute Economic Review. – 2000. – April.
7. Frankel, J. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria / J. Frankel, A. Rose // The Economic Journal. – 1998. - №108(449). - pp. 1009–1025.
8. Grauwe, Paul de, The Economics of Monetary Integration / P. de Grauwe. - Oxford University Press, 1994.
9. Grubel, H. G. «The Theory of Optimum Currency Areas» / H. G. Grubel // Canadian Journal of Economics. – 1970. – May. – PP. 318-324.
10. Kenen, P. «The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View,» in Mundel and Swoboda (eds.) Monetary Problems in the International Economy, University of Chicago Press, 1969.

11. McKinnon, R.I. Optimum Currency Area / R.I. McKinnon // American Economic Review. – 1963. – September. – PP. 717-725.
12. Mélitz, J. The Current Impasse in Research on Optimum Currency Areas / J/ Melitz // Monetary Economic Review. – 1995. - No 30. – pp. 492-500.
13. Mundell, R.A. «A Theory of Optimum Currency Areas» / R.A. Mundell // American Economic Review. – 1961. - № 51 (4). – PP.509-517.
14. Salant, Walter S., «Discussion» in Krause and Salant (eds.), European Monetary Unification and its Meaning for the United States, Washington, Brookings, 1973. – PP. 201-202.
15. Vanthoor, W. European Monetary Union since 1848, a Political and Historical Analysis. - Cheltenham, Edward Elgar, 1996.
16. Williams, J. (ed.). Money, a History / J. Williams. - British Museum, London.

Дикий О.В.*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто теоретичні основи та сутність поняття екологізації бізнесу, основних складових та етапів процесу екологізації. Проаналізовано особливості проведення екологізації бізнесу в Україні, впровадження екологічного імперативу на всіх рівнях економічного життя країни, зокрема проаналізовано перешкоди на шляху до екологізації української економіки. Досліджено можливості активізації процесу екологізації в Україні, можливості реалізації екологоорієнтованих проектів у малому та середньому бізнесі, можливості підвищення екологічних вимог до великих промислових та виробничих комплексів.

Ключові слова: екологізація економіки, економіко-екологічний потенціал, навколишнє середовище, раціональне природокористування, екологічний імператив, екологічна паспортизація, екологічний аудит, екологоорієнтовані проекти, «зелений» бізнес.

В статье рассмотрены теоретические основы и сущность понятия экологизации бизнеса, основных составляющих и этапов процесса экологизации. Проанализировано особенности осуществления экологизации бизнеса в Украине, внедрение экологического императива на всех уровнях экономической жизни страны, в частности проанализированы препятствия на пути экологизации украинской экономики. Исследованы возможности активизации процесса экологизации в Украине, возможности реализации экологоориентированных проектов в малом и среднем бизнесе, возможности повышения экологических требований к большим промышленным и производственным комплексам.

Ключевые слова: экологизация экономики, экономико-экологический потенциал, окружающая среда, рациональное природопользование, экологический императив, экологическая паспортизация, экологический аудит, экологоориентированные проекты, «зеленый» бизнес.

The article deals with the theoretical basis and essence of ecologisation of business, main components and stages in the process of ecologisation. The peculiarities of the ecologisation of business in Ukraine, implementation of the ecological imperative on all levels of the economic life of the country and, in particular, the hurdles on the way to the ecologisation of the Ukrainian economy have been analyzed. The possibilities of activating the process of ecologisation in Ukraine, possibilities of implementation of the eco-oriented projects in small and medium business as well as the possibilities of raising the ecological requirements to the large industrial and production complexes have been studied.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Key words: ecologisation of economy, economic-ecological potential, environment, rational usage of nature, ecological imperative, ecological passportization, ecological audit, eco-oriented projects, 'green' business.

Постановка проблеми.

Екологічна ситуація, яка спостерігається в Україні впродовж десятиріч останніх років, вимагає уваги з боку держави, бізнесу та суспільства в цілому. Детального вивчення потребує проблема впливу екологічної діяльності суб'єктів господарювання на території країни на навколишнє середовище, а також знаходження шляхів вирішення існуючих проблем. Очевидно, що висока ресурсомісткість вітчизняного виробництва, використання застарілих технологій та екстенсивний підхід у використанні природних ресурсів країни теж завдають екологічної шкоди: екстерналії в економіці України включають забруднення водойм та атмосфери через викиди шкідливих відходів в процесі виробництва, виснаження земельних, лісових та енергетичних ресурсів, порушення екологічної рівноваги в цілому та ін. [1, с.309; 2, с.12] Стратегія економічного розвитку країни включає екологічний аспект, проте питання охорони навколишнього середовища і ролі бізнесу, зокрема промислового виробництва у ньому, вимагає аналізу, розробки ефективного та узгодженого плану дій та його реалізації. Прийняття оптимальних рішень, спрямованих на комплексне використання природних ресурсів, підвищення екологічної безпеки, здійснення профілактичних заходів щодо надходження забруднюючих речовин у довкілля вимагають додаткової уваги та зусиль з боку держави, бізнесу та суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання екологізації життєдіяльності людини і економічної діяльності зокрема, стали предметом дослідження багатьох вчених. Бардась А., Хвесик М., Степанюк Н. займаються вивченням питань розвитку економіко-екологічного потенціалу країни та особливостей економіки раціонального природокористування. Амоша О., Буркинський Б., Бобра Т., Басанцов І., Міщенко Л., Розумович І. зосереджують свою увагу на проблемах паспортизації виробництва, екологічного аудиту та екологічного менеджменту, у той час як Акімова Т., Александров І. вивчають питання екологічної безпеки виробничих підприємств, а Барський Ю., Лазепко І., Жаліло Я., Толкачов В., Наконечна Т. займаються дослідженням можливостей ведення екологічного («зеленого») бізнесу, реалізації екологічних проєктів завдяки дотриманню положень Кіотського протоколу, впровадження інноваційних еко-технологій та вирішення проблеми енергозбереження. Над питаннями сталого розвитку України та впровадження інноваційної моделі розвитку працюють Бова Т., Будкін В., Устінова І., Коблянська І., Пахомова Н. Разом з тим питання комплексного процесу екологізації українського бізнесу, провадження активної екологічної політики, інвестування та розвитку екологоорієнтованого бізнесу залишаються недостатньо вивченими, відтак потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання.

З огляду на це постає об'єктивна необхідність обґрунтування теоретико-методологічних основ дослідження сутності і процесу екологізації бізнесу, дослідження питань ресурсоемності виробництва та виснаження природного потенціалу, вивчення переваг та значення екологічного аудиту та інших інструментів механізму екологізації бізнесу, аналіз процесу екологізації бізнесу в Україні та можливих способів його активізації.

Виклад основного матеріалу.

Після сплеску економічної кризи зростання ресурсомісткості виробництва, відповідно, підвищення його собівартості, підтвердили, що екологізація економіки є найбільш ефективним шляхом до відновлення, який дозволяє не тільки відновити темпи зростання, але й підвищити їх [3, с.319]. Екологізація означає впровадження екологічно чистого виробництва, яке сприяє створенню передумов реалізації стратегічного індустріального розвитку національної економіки на інноваційних принципах і є умовою переходу економіки країни на модель сталого розвитку [4, с.395]. Процес екологізації націлений на зниження ресурсомісткості виробництва і базується на концепції мінімізації шкоди природі, що завдається суб'єктами економічної діяльності, підвищення результативності заходів боротьби із забрудненням навколишнього середовища, використання ресурсозберігаючих технологій [5, с.293].

До компаній, які вважаються екологоорієнтованими («зеленими»), належать виробники екологічних товарів і послуг, фірми, які почали змінюватись (розвиток екологічної свідомості та екологічно відповідальної поведінки) та інші компанії, які вживають заходів щодо підвищення ефективності виробничого процесу. [6, с.4] Інструменти механізму екологізації бізнесу серед іншого включають державну екологічну експертизу, екологічне страхування економічної діяльності, екологічні податки і платежі за користування природними ресурсами, екологічний аудит, екологічний моніторинг, екологічну стандартизацію і сертифікацію продукції, екологічну перевірку уповноваженими органами та ін. [7, с.89]

Процес екологізації включає такі складові як підпорядкування суспільного виробництва екологічному імперативу (інноваційне еколого-технологічне переозброєння виробництва та збалансоване природокористування); направлення інвестицій в економіку на користь ресурсозберігаючих технологій; включення екологічних умов, чинників та об'єктів до системи економічних категорій; вдосконалення системи платності природокористування та перехід на таку систему ціноутворення, що враховує екологічний фактор, збитки та ризик [5, с.293].

Важливим аспектом та категорією у процесі екологізації бізнесу є економіко-екологічний потенціал, який являє собою сукупність техніко-економічних і екологічних показників, які характеризують сучасний стан і перспективи діяльності підприємств, іншими словами — роль природного середовища у визначенні перспектив економічної діяльності [1, с.313]. Для формування, збереження та розвитку економіко-екологічного потенціалу підприємств та бізнесу в цілому необхідно вживати заходів, що сприятимуть можливості вибору найефективніших шляхів вирішення екологічних завдань. Такі завдання належать до екологічного менеджменту, який на підприємстві формує та приводить в рух ресурси підприємства для досягнення економічних цілей, взаємопов'язаних з цілями раціонального природокористування, охорони навколишнього середовища і сталого розвитку [8, с.240-242].

Серед глобальних екологічних проблем людства виділяють техногенне навантаження на навколишнє середовище та природні ресурси, збільшення населення, зростання обсягів використання електроенергії та обсягів викидів вуглекислого газу у атмосферу [9, с.44]. Для України ці проблеми є актуальними також через застосування в економічній діяльності, зокрема у промисловому виробництві, застарілих технологій, а їх загострення викликане низьким рівнем свідомості суспільства. Досить гостро за останні роки постала проблема відходів, оскільки на відміну від більшості розвинених країн, у яких панує світова тенденція переходу від захоронення до вторинної переробки відходів, в Україні що-

річно утворюється 35 млн. т тільки побутових відходів (400 т відходів на 1 людину) [10, с.9], а налагодження процесу вторинної переробки відходів (до промислових відходів виробництва належить зола, гідролізна сірчана кислота, відходи деревини, фосфогіпс тощо) відбувається дуже повільно [3, с.318-320]. Ще однією проблемою, яка загрожує зниженню економіко-екологічного потенціалу країни, є виснаження природних ресурсів. В процесі промислового виробництва, яке є дуже ресурсомістким, виснажуються водні, мінеральні та енергетичні ресурси, зменшується лісовий фонд країни, у той самий час відбувається процес забруднення земельних, водних та атмосферних ресурсів [10, с.93].

В Україні питання охорони навколишнього середовища визначено низкою нормативно-правових актів, серед яких Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Закон України «Про відходи», Національний план дій з охорони навколишнього середовища 2011-2015 рр. та ін. Правове регулювання екологічного аспекту економічної діяльності включає серед іншого Закон України «Про екологічний аудит», Закон України «Про екологічну експертизу», Закон України «Про поводження з радіоактивними відходами», Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» та ін. [10, с.44-45].

На міжнародному рівні Україна є учасником Всесвітнього саміту зі сталого розвитку (Йоганесбург, 2002 р.), 5 пан'європейської конференції міністрів охорони навколишнього середовища «Довкілля для Європи» (Київ, 2003 р.), що покладає на країну певні обов'язки щодо виконання міжнародних домовленостей, зокрема Плану виконання рішень Всесвітнього саміту зі сталого розвитку, Конвенції про охорону і сталий розвиток Карпат, Стратегії екологічного партнерства і співробітництва країн регіону ЄЕК ООН та ін. [10, с.12] Проте необхідно зазначити, основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів вже не відповідають новим вимогам сучасної екологічної ситуації. Для порівняння: європейська система екологічного управління і політики використовує міжсередовищний підхід і орієнтується на комплексності екологічних оцінок та стимулюванні екологічних інновацій, у той час як вітчизняна система окремо вирішує проблеми кожного окремого природного середовища і не є повністю сформованою.

Окремої уваги заслуговує питання дотримання положень, визначених у Кіотському протоколі. Обсяг, який може бути потенційно реалізований урядом України на міжнародному ринку квот на викиди парникових газів, можна оцінити у 24 млрд. дол. США, які могли б бути використані на забезпечення модернізації економіки. Проте на сьогоднішній день «зелений» імідж України погіршується через невиконання країною своїх зобов'язань відповідно до міжнародних домовленостей (за угодами з Японією та Іспанією у 2009 р. в бюджет було зараховано 3,3 млрд. грн., до цього часу немає достовірної інформації про те, які саме проекти були профінансовані за рахунок цих коштів [11, с.323-326]. Це, в свою чергу, впливає на обсяги інвестицій у екологоорієнтовані проекти («зелений» бізнес) і сповільнює процес екологізації української економіки. Довіра міжнародної спільноти падає, оскільки Україна володіє надлишковими квотами не через ефективну екологічну політику, а через спад виробництва, тому існують побоювання, що кошти, отримані від продажу квот, не будуть спрямовані на «зелені» проекти.

Для порівняння, необхідно зазначити, що, наприклад, країни ЄС здійснюють економічну діяльність відповідно до цілої низки директив. Забруднення навколишнього середовища розцінюється як правопорушення, при цьому завдяки прийнятій у 2004 р. Директиви 2004/35/ЄС працює принцип «забруднювач платить». Ця Директива передбачає відшкодування винною особою шкоди, завданої нею навколишньому природному се-

редовищу. Порушення провадження принципу щодо компенсації шкоди покладено на держави-члени ЄС. Водночас із прийняттям рамкового законодавства для забезпечення високого рівня охорони довкілля ЄС запровадив фінансові правові інструменти (напр., LIFE – фінансовий інструмент екологічного захисту, спрямований на сприяння розвитку, впровадженню та оновленню екологічної політики та законодавства ЄС), угоди про охорону довкілля (поліпшення екологічних аспектів діяльності підприємств і впровадження методів сталого виробництва), екологічні мита та податки (сприяння застосуванню державами-членами фіскальних інструментів підвищення ефективності екологічної політики), екологічні перевірки, оцінка екологічних наслідків економічної діяльності та ін. [10, с.49-50] Серед основних законодавчих актів ЄС, які регулюють екологічні питання, – Директива 84/360/ЄЕС щодо забруднення повітря промисловими об'єктами, Директива 2001/81/ЄС щодо національних квот на викиди, Регламент Проекту Екологічного менеджменту та аудиту ЄС (EMAS) № 761/2001, Регламент Проекту Eco-Label Award ЄС № 1980/2000 та ін. [10, с.55]

Якщо говорити про те, як на практичному рівні відбувається процес екологізації українського бізнесу, необхідно зауважити, що стратегія розвитку держави включає екологічний аспект, в якому, зокрема, приділено увагу модернізації виробництва, впровадженню інноваційних енергозберігаючих технологій, які є менш ресурсомісткими [12, с.235]. Проте чіткого визначення і затвердження заходів, спрямованих на комплексну реструктуризацію економіки на всіх рівнях немає. Процес екологізації відбувається дуже повільно. Якщо порівнювати із країнами ЄС, українська економіка перебуває лише на початковому етапі переходу до нових екотехнологій, безвідходного виробництва, так само як і суспільство тільки починає розвивати суспільне екологічне мислення.

Серед перешкод на шляху до екологізації вітчизняного виробництва виділяються, перш за все, відсутність затверджених державою стратегічних орієнтирів, необхідність великих капіталовкладень у стислі терміни (що є головним фактором небажання українського бізнесу робити кроки у напрямі модернізації виробництва), технічні обмеження, відсутність ефективної міжсекторальної координації [13, с.2], відсутність мотивації та підтримки з боку держави [14, с.46]. Однією із головних причин низьких темпів процесу екологізації також є відсутність екологічного імперативу у житті суспільства: нерозвинене екологічне мислення має наслідком байдужість до питань охорони навколишнього середовища, а сучасний технологічний рівень економічних процесів призводить до погіршення ситуації.

На сьогоднішній день в процес екологізації в Україні включає екологічну паспортизацію підприємств (серед перших вітчизняних компаній, які пройшли паспортизацію, є Житомирський маслозавод, Гостомельський скляний завод, МА «Бориспіль», Концерн «Стирол», проте кількість таких компаній залишається невеликою, відповідно, це дає можливість стверджувати, що система паспортизації практично не функціонує [10, с.41, 91.] Також відбуваються спроби проведення екологічного аудиту, який згідно із визначенням у Законі України «Про екологічний аудит», має слугувати засобом підвищення екологічної обґрунтованості та ефективності діяльності суб'єктів господарювання як природокористувачів і забрудників [15]. Екологічний аудит є інструментом управління і вивчає ефективність управління підприємством у збереженні довкілля, і підтримки конкурентоспроможності за рахунок екологічного виробництва, формує знання щодо систематизації, документації, періодичності об'єктивного оцінювання відповідності систем управління охороною довкілля, функціонування обладнання екологічним цілям, надає вміння і навички для оцінки відповідності виробництва нормативним вимогам і еколо-

гічній політиці компанії. Серед інших інструментів екологічної політики можна назвати окремі інструменти вітчизняної податково-бюджетної системи, такі як плата за землю, платежі за спеціальне використання природних ресурсів, екологічний податок (податок, яким обкладають продукцію, що в один із періодів циклу свого функціонування забруднює навколишнє середовище. Необхідно зазначити, що певні групи екологічних податків, притаманні системі оподаткування у країнах ЄС, відсутні в Україні, напр., так звані відкладені платежі (податки на шумове забруднення, на доходи від тваринництва), продуктові податки (стимулюють ощадливе споживання товарів) [10, с.87-88].

Висновки. Оскільки процес екологізації бізнесу перебуває на початковому етапі, можна визначити шляхи, якими можна розвивати дану складову стратегії розвитку країни та економічної діяльності зокрема. Необхідно розробити та затвердити на національному рівні комплексний план дій з екологізації українського бізнесу та економіки в цілому, який повинен включати реформу системи екологічного регулювання і оподаткування (введення «зелених» податкових стимулів для суб'єктів господарювання), впровадження ефективних схем «зелених» інвестицій, надання довгострокових кредитів під низькі відсоткові ставки для реалізації екологоорієнтованих бізнес проєктів, підвищення ефективності використання енергоносіїв та розробка і впровадження у використання альтернативних джерел енергії. Загалом, до вирішення екологічних проблем необхідно застосовувати комплексний підхід впровадження екологічних інновацій та перебудови екологічної свідомості громадськості.

Література

1. Бардась А.В. Розробка методичних рекомендацій щодо визначення економіко-екологічного потенціалу вугільних шахт // Економічний простір, №37. - 2010. - С. 309-322.
2. Бобылев С.Н., Захаров В.М. Кризис: экономика и экология. — М.: ООО «Типография ЛЕВКО», Институт устойчивого развития \ Центр экологической политики России, 2009. — 84 с.
3. Коблянська І.І. Управління промисловими відходами в регіоні на засадах логістики // Економічний простір, №46. - 2011. - С. 316-327.
4. Комарницький І.В. Методологічні аспекти розвитку регіону на засадах екологізації / І.В. Комарницький, М.І. Бублик, О.О. Кушніренко // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. - Л. : Вид-во Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2008. - С. 391-396.
5. Наконечна Т.Ю. Інноваційні екотехнології як основа стійкого економічного розвитку // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 5, Т. 4. - С 293-296.
6. Офіційний сайт Конфедерації роботодавців України [Електронний ресурс]: Стратегія підтримки зеленого бізнесу для об'єднань приватного бізнесу України з акцентом на металургійний та гірничодобувний промисловості, 2011 – Режим доступу: www.conf.eu/assets/files/.../Ukraine_Strategy_14.03.11_UKR.doc
7. Блохин, С.А. Эффективность модели экологоориентированного бизнеса / Известия Российского государственного университета им. А.И. Герцена. №18(44): Аспирантские тетради: Научный журнал. - СПб., 2007. - 508 с. - С. 87-90.
8. Розумович И.Н. Роль экологического менеджмента в деятельности объектов повышенной опасности // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». Том 23 (62). № 1. - 2010. - С. 239-244.

9. Скалецький Ю.М. Екологічний імператив як пріоритет суспільного розвитку України // Стратегічні пріоритети, №1(18). - 2011. - С. 44-48.
10. Офіційний сайт ООН в Україні [Електронний ресурс]: Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку, 2007 – Режим доступу: www.un.org.ua/files/national_ecology.pdf
11. Андрощук І. Торгівля квотами на викиди парникових газів: фінансово-екологічні ефекти / І. Андрощук, І. Крива, О. Чуль, Ю. Барський // Економічний простір, №45. - 2011. - С. 320-328.
12. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. - Харків: Константа, 2006. - 272 с.
13. Офіційний сайт Міжнародного центру перспективних досліджень [Електронний ресурс]: Аналітичний звіт «Готовність України до інтеграції у Європейське Енергетичне Співтовариство», 19 травня 2011 року. - Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/64/90/Energy_analytical%20report.pdf
14. Сердюк Т.В. Комерційна привабливість та державна підтримка інвестицій в енергозбереження: вітчизняний досвід / Т.В. Сердюк, С.Ю. Франишина // Вісник Вінницького політехнічного інституту, №2. - 2011. - С. 46-51.
15. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]: Закон України «Про екологічний аудит». - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15>

Мазуренко В.П.,* Толубко О.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНФІГУРАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В статі розглянуто особливості інформаційної взаємодії країн в умовах формування нової глобальної конфігурації світового господарства у міжнародних економічних відносинах, розкрито її сутність як засобу здійснення зовнішньоекономічної політики країни та визначено основні форми інформаційної взаємодії між країнами на сучасному етапі.

Ключові слова: інформаційна взаємодія, інформаційне суспільство, глобалізація

В статье рассмотрено особенности информационного взаимодействия стран в условиях формирования новой глобальной конфигурации мирового хозяйства в международных экономических отношениях, раскрыто их сущность как средства осуществления внешнеэкономической политики страны и определено основные формы информационного взаимодействия между странами на современном этапе.

Ключевые слова: информационное взаимодействие, информационное общество, глобализация

The article discusses the features of informational cooperation in forming a new global framework of the world economy in international economic relations, reveals its nature as a foreign policy instrument of the country and the main form of information interaction between countries today.

Key words: information interaction, information society, globalization

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Суперечливість сучасного стану глобалізаційних процесів має прояв у можливостях інтернаціоналізації та лібералізації економічних відносин з одного боку, та у регіональних та світових фінансово-економічних кризах, асиметрії розвитку світового господарства, зміні функцій держави, системній невідповідності діяльності міждержавних інституцій вимогам часу, що у цілому об'єктивно потребує формування нової глобальної конфігурації світового господарства. Концептуальні засади такого формування передбачають врахування багатьох чинників серед яких чільне місце належить інформаційному, тому з розгляд особливостей інформаційної взаємодії країн видається вельми актуальним і важливим з теоретико-методологічної та практичної точки зору.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Мазуренко В.П.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню процесів глобалізаційного розвитку світового господарств присвячені чисельні наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Проблематиці формування постіндустріального суспільства, формуванню інформаційної економіки, чинникам, що сприяють міжнародної конкурентоспроможності в сучасних глобалізаційних процесах у сучасній науковій економічній літературі приділено достатньо уваги. Зокрема, відзначимо праці О.Білоруса, М.Вальцера, В.Вергуна, В.Іноземцева, Т.Кальченка, Д.Лукненка, Ю.Пахомова, А.Румянцева, Е.Тоффлера, С.Удовика, А.Філіпенка, Д.Форрестера та ін. Значенню інформаційного фактору у міждержавних відносинах, проблематиці інформаційної безпеки присвячені праці Гриняєва С., Грицяка Н., Данилішиної К., Осипова В., Почепцова Г., Юдіна О. та ін.

Однак, в умовах глобалізації відбувається стрімка зміна чинників розвитку міжнародних економічних відносин, що потребує нових розробок і, зокрема, вивчення особливостей інформаційної взаємодії країн, формування нової глобальної конфігурації світового господарства.

Мета статті (постановка завдання) – визначення та узагальнення особливостей інформаційної взаємодії країн в умовах формування нової глобальної конфігурації світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме розвиток інформаційних технологій сприяв появі нової якості світового суспільно-економічного буття, що отримало назву глобалізації. У зв'язку із зростанням впливу глобалізації на всі сторони життя суспільства, на стан політичної, економічної, безпекової та інших складових, велике значення має дослідження особливостей інформаційної взаємодії країн, що характеризується високим ступенем участі окремих країн у світовому інформаційному середовищі, розвитком і удосконаленням форм інформатизації, особливостями інформаційної складової реалізації гео економічної стратегії та тактики різних держав тощо. Ще у працях Д.Форрестера, де запропоновано інженерний підхід до проблем динаміки світової економічної системи і здійснено спроби перейти до активного моделювання складних процесів глобальної економічної системи, важливого значення надається «вибору та узгодженню інформації про реальну систему...» Як наголошує Д.Форрестер: «Організація інформації визначає структуру моделі» [1, с.51].

Світове господарство, за визначенням А.Філіпенка, - «це складна комплексна система з досить чітко окресленими межами, якісними та кількісними параметрами, що характеризують його як синтетичну економічну категорію» [2, с.40-41]. Формування нової глобальної конфігурації світового господарства пов'язано із пошуком компромісу між суб'єктами міжнародних економічних відносин в умовах нівелювання їхніх традиційних функцій (державами, міжнародними урядовими та неурядовими організаціями, регіональними інтеграційними угруповуваннями, ТНК, автономними суб'єктами світового господарства), що інституційно може трансформуватись як в уніполярну, так і в бі/три/полі чи багатополярну глобальну систему. При цьому, як зазначають Т.Кальченко та Д.Лук'яненко «з одного боку, є необхідним нові функціональні форми та механізми гармонізації національних економічних інтересів, політик. Дій, для захисту слабкіших партнерів і прийняття санкцій проти тих, хто порушує правила гри глобальної економіки, а з іншого – процес їх пошуку уможливорюється лише за умови гуманізації світо господарського розвитку базованої на його інтелектуалізації, соціалізації та екологізації» [3, с.38-39].

Як у «до глобалізаційний» період розвитку світового господарства, так і на глобальному етапі, нерівномірність розвитку країн та регіонів підтримується та посилюється ці-

леспрямованим впливом могутніх в геоекономічному відношенні держав. При цьому інформаційний фактор у сучасний період набуває вирішального значення.

Попри задекларовані цілі міжнародних організацій, фактично відбувається маніпулювання діями урядів країн з ринками, що формуються, з метою посилити глобальні конкурентні переваги розвинених країн, що відзначається і вітчизняними (див., наприклад, О.Білорус [7], В.Новицький [8], Ю.Пахомов [7]), і зарубіжними вченими (В.Іноземцев [9], К.Бегвел [10], Р.Стайгер [10], С.Удовик [11]). Таке маніпулювання у сучасний період здійснюється в першу чергу інформаційними засобами. Так, дослідники Стенфордського університету К.Бегвел та Р.Стайгер на основі аналізу історичного досвіду та кількісних оцінок результатів багатосторонніх переговорів відзначають маніпулятивний вплив на країни, що приєднуються до СОТ у тому числі і засобами інформації, що спотворює механізм прийняття рішень країнами, щодо доступу до ринків та умов зовнішньої торгівлі... Разом із тим, дослідники зазначають, що не бачать альтернативи СОТ [6, с.60].

Членство у СОТ в науково-технічному плані сприяє обміну передових комерційних інформаційних технологій та відкриває можливість доступу до інформаційних продуктів на світовому ринку з дотриманням комерційних інтересів всіх учасників інформаційного обміну, дотримання зобов'язань з охорони і застосування прав інтелектуальної власності, що припускає обмеження, пов'язані з обов'язковим ліцензуванням патентів і розширеним захистом відомих товарних знаків і торговельних марок.

Приєднання до СОТ означає дотримання країною-членом відповідної Угоди з інформаційних технологій, що покликана забезпечити правовий і комерційний захист інформаційних продуктів, об'єктів зовнішньоторговельних операцій; рівноправний доступ постачальників інформаційних послуг на національні ринки інформаційно-комунікаційних технологій; дотримання зобов'язань з охорони і застосування прав інтелектуальної власності, що припускає обмеження, пов'язані з обов'язковим ліцензуванням патентів і розширеним захистом відомих товарних знаків і торговельних марок. Дана проблема досить актуальна для України, вона пов'язана із широко розповсюдженими в нашій країні порушеннями авторських прав на низку інформаційних продуктів, особливо в сфері програмного забезпечення, продаж мультимедійних продуктів (касети і диски з музичними записами і фільмами). Інформаційне піратство нейтралізує монополію провідних світових ТНК на ІКТ, оскільки охорона прав на інтелектуальну власність є досить істотним бар'єром на входження в інформаційну галузь нових виробників та розповсюджувачів відповідних продуктів. Інформаційне піратство дозволило місцевим компаніям зайняти нішу продаж закордонних власників прав інтелектуальної власності на інформаційні продукти. Вони копіюють іноземну інтелектуальну власність та реалізують відповідну продукцію національним споживачам.

У тих випадках, коли національні компанії експортують скопійовану продукцію в треті країни, це навіть може дати країні істотне додаткове джерело доходу від зовнішньоекономічних операцій (наприклад, експорт підробленої під відомі торговельні марки продукції з Китаю). Однак такий «експорт» спотворює реальну картину зовнішньоекономічних зв'язків, призводить до колосальних фінансових і моральних втрат реальних власників, інтелектуальних прав власності.

Порушення авторських прав на програмне забезпечення має зворотній бік у вигляді, втрат тисяч робочих місць, мільярдів незароблених коштів і неодержаних податкових надходжень. Зниження рівня комп'ютерного піратства може додати новий імпульс як розвитку світової економіки в цілому, так і економічному розвитку окремих країн і регіонів завдяки створенню нових робочих місць, розширенню можливостей для підприємництва і надходженню в бюджети додаткових податкових відрахувань.

Велике значення інформаційного фактору у сучасних світогосподарських процесах не викликає сумніву, при цьому в епоху глобалізації відбувається зміна форм інформаційної взаємодії між країнами. На нашу думку поняття «інформаційна взаємодія» у міжнародних економічних відносинах варто застосовувати у контексті здійснення зовнішньоекономічної політики країни, що характеризується такими показниками, як цілеспрямованість, масштабність та комплексність впливу, прийняття організаційно-управлінських рішень щодо використання інформаційних ресурсів згідно гео економічної стратегії держави. До основних форм інформаційної взаємодії між країнами ми відносимо наступні: інформаційна війна, інформаційне партнерство, інформаційне апелювання, інформаційна нейтральність, ієрархічна підпорядкованість (васальність інформаційних взаємовідносин).

Світовий інформаційний простір з одного боку віддзеркалює тенденції глобальної економіки, а з іншого є активним чинником їх розвитку. Масштабність охоплення, глибина, об'єктивність виникнення, різноспрямованість наслідків для відкритих економік, національні особливості подолання останньої світової фінансово-економічної кризи, безпорадність і упередженість щодо надання допомоги з боку міжнародних інституцій наочно продемонстрували людству, що відбувається формування нової глобальної конфігурації світового господарства. І у цьому процесі, який Е.Тоффлер передбачливо характеризував як «надборотьбу завтрашнього дня» [4, с.687], яка точитиметься між прибічниками індустріального та інформаційного суспільства, інформаційний фактор набуває значення за висловом Е.Тоффлера «найповажнішого ресурсу Ери Преображення влади» [5, с.202].

Аналіз світового досвіду свідчить, що формування інформаційної економіки обумовлено, насамперед, внутрішніми процесами — рівнем утворення і кваліфікації власних кадрів, розвитком і раціональним використанням науково-технічного потенціалу на пріоритетному і конкурентоздатних на світовому ринку напрямках. Іноземні інвестиції, як правило, надходять переважно в базові галузі промисловості, виробництво стандартних споживчих товарів і послуг, що комплектують виробів для головних підприємств ТНК за рубежом, і вкрай рідко спрямовуються на створення конкурентоздатних нових високотехнологічних виробів.

Розвиток інформаційної економіки в будь-якій країні має альтернативи. Зокрема, орієнтація на вузьку спеціалізацію в світогосподарських зв'язках, використання природних, географічних, історичних, інтелектуальних і інших переваг національної економіки обмежує національний відтворювальний комплекс постачаннями на зовнішній ринок. Для даної моделі розвитку експорт служить основним двигуном економічного зростання. Такий шлях, зокрема, характерний для Німеччини, Японії, Південної Кореї, Тайваню. В той час як створення власного відтворювального комплексу, для якого участь у світогосподарських зв'язках є важливим, але другорядним стосовно внутрішнього ринку. При цьому рушійною силою економічного зростання стає внутрішній попит. Такий варіант сучасних умов розвитку, що припускає тісну інтеграцію будь-якої країни в систему світогосподарських зв'язків уже рідкий, але він з визначеними застереженнями справедливий для Індії і КНР найбільших у світі країн за потенційним обсягом споживчого попиту.

Фундаментальною основою високотехнологічного інформаційного суспільства є інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура (ІКТ). Стимулювання розвитку національної інфраструктури захисту інформації, розвиток майнової відповідальності бізнесу в сфері ІКТ і відповідного ринку страхових послуг повинно сприяти розвитку і функціонуванню національної інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури. З огляду на

зростаючу роль інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і інформаційної економіки, впровадження національної стратегії розвитку економіки і суспільства в цілому в умовах формування нової глобальної конфігурації світового господарства повинно враховувати особливості інформаційної взаємодії країн.

Інформатизація державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що інтегрує митний, податковий і фінансовий контроль, дозволить відмовитися від повної уніфікації мит. При цьому на перший план виходить зміцнення інформаційної безпеки транзакцій.

Інформаційні війни в трактуванні Е.Тоффлера мали проблематику захисту інформації від несанкціонованого доступу з метою збереження державної таємниці, комерційних секретів і таємниць [5, с.191]. Розвиток Інтернету — глобальної й у той же час децентралізованої ієрархічної інформаційної мережі, що не має єдиного управління, — зробило цю проблему незрівнянно більш актуальною. В Інтернеті рух інформації, у тому числі фінансової, дозволяє використовувати її для уникнення від сплати податків, відмивання незаконно нажитих грошей, підриву позицій конкурентів, поширення наклепницької інформації, порнографії, наркотиків, організації терористичних актів і т.д. Інтернет перетворюється в мережу для продажу товарів з підробленими торгівельними марками (джинси, мобільні телефони і т.д.) і операцій з фальшивими або украденими кредитними картами. Великі збитки приносять злом сайтів, навмисне поширення вірусів, зростання числа провайдерів, що надають безкоштовний доступ в Інтернет, привів до розвитку кібертероризму, спрямованого на підрив національної безпеки інших країн, руйнування їхньої енергосистеми, авіаперевезень і т.д.

Серед засобів інформаційного захисту найбільше поширення одержали:

- протокол захищених електронних транзакцій (Secure Electronic Transaction— SET), що зв'язує інформацію про кредитні карти на рівні покупця, продавця і мережі, і захищаючий її протокол — правило роботи мережі, що визначає порядок доступу до неї, розподілу даних по пакетах і вибору електричних сигналів для їхньої передачі по мережному кабелі;

- системи симетричного й асиметричного шифрування, криптографічних алгоритмів і криптографії з відкритим ключем, використовуваних для визначення вірогідності джерела інформації і збереження таємниці;

- цифрові підписи, якими завіряється електронна кореспонденція в сполученні з цифровим сертифікатом (електронним документом, що засвідчує дійсність підпису, відкритого ключа емітента і т.д.), електронним гаманцем, які використовуються для передачі зашифрованого номера кредитної карти від покупця через продавця на спеціальний сервер для підтвердження захищеності мережі для обміну електронними документами.

Усі ці процеси вимагають державного регулювання. Тільки держава може дати Інтернету надійні стандарти кодування даних і захисту прав інтелектуальної власності, що додають як покупцям, так і постачальникам впевненість в успішному здійсненні бізнесу електронним шляхом. Без достатнього захисту постачальники не стануть посилати через Інтернет технічну специфікацію своїх продуктів, а покупці не зможуть укласти угоди, використовуючи Інтернет.

Інформаційна взаємодія між країнами у сучасний період визначає погодження правового стандарту на ділові контракти, укладені за допомогою електронної торгівлі. Такий стандарт створює Комісія ООН з права міжнародної торгівлі, але лише на національному рівні держави можуть увести нові закони в дію. Епоха безконтрольності й анонімності у Всесвітній комп'ютерній мережі іде в минуле. Розроблювачі комп'ютерів і програм нама-

гаються використати засоби ідентифікації користувачів. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності, підписана Україною, передбачає крім процедури конфіскації й арешту злочинних доходів, захисту свідків і т.д., електронне спостереження, створення публічних реєстрів юридичних і фізичних осіб, що заснували фірми, а також позбавлених права займати керівні посади. ФБР США створило спеціальну службу для перегляду за ключовим словом і контролю інформації з Інтернету, включаючи електронну пошту.

Причому інтеграція в глобальне інформаційне суспільство пов'язана з дотриманням своїх національних інтересів що передбачає:

- дотримання конституційних прав і свобод громадян у області одержання і користування інформацією;
- забезпечення духовного відновлення України, збереження і зміцнення моральних цінностей суспільства, традицій патріотизму і гуманізму, культурного і наукового потенціалу країни;
- інформаційне забезпечення державної політики, спрямоване на підвищення прозорості діяльності державних органів і іміджу уряду;
- розвиток вітчизняних ІКТ і інформаційної індустрії, забезпечення нагромадження, збереження й ефективного використання інформаційних ресурсів країни;
- захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу, забезпечення безпеки інформаційних і телекомунікаційних систем на території країни.

Разом із тим, інформаційна взаємодія країн пострадянського простору в умовах формування нової конфігурації світового господарства має специфічні риси, які проявляються у більшій інформаційній вразливості, зокрема до технологій інформаційних війн. Це явище, на думку К.Данилишиної, пов'язано із нерозвиненістю громадянського суспільства, слабкістю ідейно-моральної гегемонії, транзитивністю інформаційної сфери [11, с.148-149].

Захист інтересів національної інформаційної економіки вимагає узгодження діяльності органів, що відповідають за промислову, науково-технічну, інвестиційну і зовнішньоекономічну політику. Зокрема, доцільна, з точки зору національних інтересів, міра співпраці в міжнародних організаціях дозволяє країні брати участь у світогосподарських зв'язках, забезпечуючи, сталий розвиток, скорочення розриву за науково-освітнім потенціалом і якістю життя населення в порівнянні з найбільш розвинутими країнами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Поняття «інформаційна взаємодія» у міжнародних економічних відносинах у контексті здійснення зовнішньоекономічної політики країни, що характеризується такими показниками, як цілеспрямованість, масштабність та комплексність впливу, прийняття організаційно-управлінських рішень щодо використання інформаційних ресурсів згідно геоекономічної стратегії держави. До основних форм інформаційної взаємодії між країнами на сучасному етапі віднесено наступні: інформаційна війна, інформаційне партнерство, інформаційне апелювання, інформаційна нейтральність, ієрархічна підпорядкованість (васальність інформаційних взаємовідносин).

Особливість інформаційної взаємодії в умовах формування нової глобальної конфігурації світового господарства передбачає активну участь країн у системі міждержавного регулювання світової економіки, інституціональною основою діяльності якої є міжнародні організації, такі як Світова Організація Торгівлі (СОТ), інтеграційні угруповання, канали ТНК, національні інформаційні ресурси тощо з цілеспрямованими діями щодо забезпечення національних інтересів.

Подальші дослідження тенденцій розвитку інформаційної взаємодії між країнами у глобальному вимірі полягають у кількісній та якісній оцінці наслідків та результатів такої взаємодії у новій парадигмі цінностей інформаційного суспільства.

Література

1. Форрестер Д. Мировая динамика: [Пер с англ.] / Д.Форрестер. – М.: ООО «Издательство» АСТ; СПб.: Terra Fantastef, 2003. – 380 с.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія / А.С.Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
3. Кальченко Т., Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Т.Кальченко, Д.Лук'яненко // Міжнародна економічна політика. - № 8-9. – К.: ДВНЗ «КНУ ім.В.Гетьмана», 2008. - С. 5-41 .
4. Тоффлер Э. Третья волна: [Пер з англ.] / Э. Тоффлер.– М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 776 с.
5. Тоффлер Е. Новая парадигма власти. Знания, богатство, сила. / Е. Тоффлер. [Пер з англ. Н.Бордуковой]. – К.: «Акта», 2003. – 685 с.
6. Глобальний конкурентний простір: моногр. / О.Г. Білорус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко, О.К. Скаленко, О.В. Гаврилюк; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. «Україна - Рим. клуб», Міжнар. ін-т глобалістики. — К., 2007. — 680 с.
7. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. / В.Є.Новицький /.- К.: КНЕУ, 2003. - 948 с.
8. Белл Д., Иноземцев В. Л. Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века/ Д.Белл, В.Л. Иноземцев. - Москва : Журнал «Свободная мысль»: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. - 303 с.
9. Bagwella K., Staiger R.W. Backward stealing and forward manipulation in the WTO / Kyle Bagwella, and Robert W. Staiger. // Journal of International Economics. - Volume 82. - Issue 1. - September 2010.- Pages 49-62.
10. Удовик С.Л. Глобализация: семиотические подходы. / С.Л.Удовик. - М.: : «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2002. – 480 с.
11. Данилишина К.О. Проблема інформаційних світових потоків та їх вплив на пострадянський простір// Актуальні проблеми політики. Збірник наукових праць. – Одеса: «Юридична література». – 2003. – Вип. 17. – С. 257-263.

Мицюк С.В.*

АНАЛІЗ ВЛАСТИВОСТІ КЛАСТЕРІВ ТА ПОЗИТИВНИЙ ЕФЕКТ КЛАСТЕРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

В статті досліджуються проблеми створення кластерів. Розглядаються і аналізуються властивості кластерів та позитивний ефект кластерного взаємодії.

The problems of creation of clusters are probed in the article. Properties of clusters and positive effect of cluster co-operation are examined and analysed.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як основного чинника забезпечення належного рівня економічного зростання та національної безпеки є одним з найактуальніших питань сьогодення. В умовах світової глобалізації та реструктуризації економіки зростання конкурентоспроможності держави повинно здійснюватись за рахунок певних інституційних перетворень. Одним з таких перетворень можна вважати створення кластерів.

В даний час економіка розглядає формування кластерів як комплексний механізм розвитку, що забезпечує зростання конкурентоспроможності регіону на основі інновацій і синергетичних ефектів територіальної самоорганізації і партнерства, що забезпечують формування інноваційного співтовариства як суб'єкта розвитку території.

Відповідно до теорії професора Гарвардської школи бізнесу Майкла Портера, кластер (від англ. cluster - скупчення) - це група взаємозв'язаних компаній (виробників, поставальників і ін.), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітніх установ, органів державного управління, інститутів інфраструктури), діють в певній сфері і взаємодоповнюють один одного [1, 2].

Починаючи з кінця XX століття, промислові кластери почали проявляти себе як важливий чинник економічного розвитку регіонів. Серед економістів у всьому світі знаходить все більше визнання точка зору, що регіони, на території яких складаються кластери, стають лідерами економічного розвитку, що визначають конкурентоспроможність національних економік. Проте, існує потреба в точнішій концептуалізації того, що є кластерами і пов'язаними з ними явищами, щоб проводити дослідження кластерів і робити висновки для економічної політики.

Саме М. Портер визначив, що конкурентоспроможність і стійкий розвиток регіону або країни слід розглядати з точки зору конкурентоспроможності не окремих її організацій, а саме кластерів – об'єднань підприємств різних галузей, здатних ефективно використовувати внутрішні ресурси, що залучаються.

Аналізуючи причини спроможності компаній окремих країн до істотних новацій і постійних змін М.Портер доходить висновку, що основу конкурентних переваг країни, середовища, яке кожна країна створює і підтримує для своїх галузей, складають чотири

* кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

сторони, що разом складають ромб для конкурентних переваг країни (так званий «Конкурентний ромб»), а саме:

- 1) умови для факторів;
- 2) стан попиту;
- 3) споріднені і підтримуючі галузі;
- 4) стійка стратегія, структура і суперництво.

Кожний з них, утворюючи вершину ромба і всі вони разом є істотними складовими успіху країни у міжнародній конкуренції.

На противагу класичній економічній теорії нова теорія М.Портера виходить з того, що наявність у країні певного набору факторів у певний момент часу є у процесі створення і утримання конкурентних переваг менш значущим, ніж наявність сприятливих умов для факторів - швидкість і ефективність їх створення і оновлення в окремих галузях. Важливо, щоб наявні фактори були високоспеціалізованими, постійно залучали значні інвестиції.

Як правило, країни домагаються успіху в тих галузях, які є найбільш сприятливими для створення і оновлення високоспеціалізованих факторів, що спираються на науково-дослідні інститути світового рівня.

Щодо оцінки значення фактору стану попиту, особливо підкреслюється теза про те, що орієнтація на глобальний підхід у стратегії не зменшує важливості внутрішнього попиту. «Країна, - пише М.Портер, - отримує конкурентні переваги у тих галузях, у яких внутрішній попит забезпечує компаніям більш ясне і більш раннє уявлення про виникнення потреб покупців і у яких вимогливі покупці здійснюють тиск на компанії, який змушує їх впроваджувати інновації швидше і, таким чином, отримати більш витончені конкурентні переваги ніж іноземні конкуренти» [1]. При цьому: обсяг внутрішнього попиту виявляється значно менш суттєвим, ніж його характер; відповідний сегмент промисловості на внутрішньому ринку – більшим чи більш помітним, ніж на зовнішніх ринках. Покупці на внутрішньому ринку - найбільш розвиненими, вимогливими споживачами даного товару чи послуги у світі, змушуючи виробників постійно вносити новації і покращення, вести неупинний пошук нових рішень.

З іншого боку, внутрішній попит дозволяє компаніям отримати конкурентні переваги на зовнішніх ринках, якщо разом з експортом продукції країні вдається експортувати свої смаки і цінності, чому сприяють ЗМІ, навчання іноземців, політичний вплив, діяльність своїх громадян і компаній за кордоном.

Ще одну вершину ромба конкурентних переваг утворює фактор наявності у країні конкурентних на світовому ринку близьких і підтримуючих галузей, які: забезпечують найбільш ефективні з точки зору витрат фактори виробництва; інновації і модернізацію у процесі тісних ділових взаємозв'язків, розташованих близько одна від одної споріднених компаній; розвивають внутрішню конкуренцію, сприяючи набуттю нового досвіду, появі нових учасників з новими підходами.

Стійка стратегія, структура і суперництво є четвертою вершиною ромба для конкурентних переваг країни. Як показує світовий досвід, конкурентоспроможність у новій галузі є наслідком поєднання практики управління і моделей організації, найбільш прийнятних для даної країни з точки зору формування (створення) конкурентних переваг для певної галузі. Тут є важливими: характеристика національного ринку капіталу, практика оплати праці, менеджерів, особистісна мотивація до праці і підвищення професійних навичок, типи освіти, яку обирають талановиті представники нації, де вони прагнуть працювати, цілі державних структур і суспільні цінності, престиж, яким держава і суспіль-

ство оточують певні галузі. Країни, як правило, прагнуть до створення конкурентних переваг у тих галузях діяльності, з яких походять національні кумири. Дуже потужний стимул для формування і підтримання конкурентних переваг створюється наявністю потужних місцевих конкурентів. Останній фактор слід підкреслити особливо. Внутрішня конкуренція у зв'язку з тим, що вона справляє потужний стимулюючий вплив на інші атрибути, є найбільш важливим фактором серед всіх, розташованих на ромбі конкурентних переваг атрибутів. Внутрішня конкуренція змушує конкурентів знижувати ціни, підвищувати якість продукції, сервісне обслуговування, створювати нові продукти. Вона пов'язана з боротьбою не тільки за поділ ринків, але й за кадри, технічні новації, престиж торгової марки тощо. Вона, таким чином, спонукає до постійного удосконалення джерел конкурентних переваг. Саме сильна внутрішня конкуренція сприяє більш конкурентним формам урядової підтримки окремих галузей, таким як допомога в освоєнні зовнішнього ринку, інвестиції в освіту, створення високоспеціалізованих факторів, змушує компанію до виходу на зовнішні ринки, загартує їх, робить стійкими, здатними домагатися успіху.

В дослідженні факторів, що утворюють ринки конкурентних переваг, слід виходити з того, що вони діють у взаємозв'язку і взаємозалежності, утворюють цілісну систему: дія однієї складової залежить від стану трьох інших. Системність в ромбі проявляється у здатності його складових як до взаємного посилення, так і до взаємного послаблення. При цьому, як уже зазначалося, особливо системоутворюючу роль тут відіграє внутрішня конкуренція і посилююча її географічна концентрація.

Системність в ромбі проявляється також у тому, що конкурентні переваги певної галузі створюються, зокрема, завдяки оточенню її спорідненими і підтримуючими галузями, формуванню і підтриманню кластерів конкурентоспроможних галузей. Зазвичай конкурентоспроможні галузі пов'язані між собою як вертикальними, так і горизонтальними зв'язками і тяжіють до географічної концентрації. В межах сформованого кластеру виникає взаємна підтримка всіх його галузей. Засобами такої підтримки є передача технологій, розвиток ринкової позиції, диверсифікація видів діяльності компаній, швидке розповсюдження інформації і інновацій.

В аналізі факторів конкурентоспроможності слід чітко визначитись в оцінці значення ролі держави (уряду). Як відомо, в теорії спектр цих оцінок надзвичайно широкий і лежить в межах від концепцій кейнсіанського толку до ліберальних концепцій вільного ринку. Для однієї крайності держава (уряд) є дуже важливим фактором підтримки конкурентоспроможності тих чи інших галузей, залучення до цього державної політики. Для іншої - фактором, який стоїть на заваді розвитку сил конкурентоспроможності, що саморегулюються природним чином, без втручання держави.

Ми цілком поділяємо ту перевірену практикою точку зору, яка поділяється і М.Портером, згідно з якою ці, як і будь-які інші крайнощі, є невірними. Істина знаходиться в середині цих крайнощів і зводиться до того, що держава (уряд) має виступати в ролі каталізатора і шукача нового, натхненника підвищення компаніями власних устремлінь до більш високих рівнів конкуренції. Держава (уряд) на відміну від самих компаній не може створювати конкурентоспроможні галузі; її дії є успішними лише разом з тими основоположними факторами, що складають ромб для конкурентних переваг. І в такій єдності ця роль є дуже потужною. Держава має опікуватись створенням такого сприятливого середовища, у якому компанії будуть вимушені досягати конкурентних переваг. При цьому вона має діяти скоріш опосередковано, аніж безпосередньо включатися в сам процес. Таке включення цілком припустиме для країн на ранніх етапах розвитку ринкової економіки, що для України, зокрема, має принципове значення.

Кластери, як співтовариство організацій із тісно пов'язаних галузей, які взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності один одного, виконують роль «тягача» розвитку регіону. Услід за першим часто утворюються нові кластери, і конкурентоспроможність регіону значно збільшується. Як правило, поза кластерами господарський розвиток менш ефективний. У кластері ж конкурентні переваги розвиваються завдяки системним зв'язкам:

- нові виробники, що приходять з інших галузей, прискорюють розвиток, стимулюючи дослідження і надаючи ресурси для реалізації нових стратегій;
- відбувається цільовий обмін інформацією і швидке поширення новин по каналах постачальників і споживачів, що мають контакти з різними конкурентами;
- взаємозв'язки усередині кластера, часто непередбачувані, ведуть до появи нових напрямів в конкуренції і породжують якісно нові можливості;
- людські ресурси і ідеї утворюють нові комбінації і результати, які дозволяють кластеру отримувати інноваційну ренту.

Розрізняють три типи кластерів, пов'язаних з особливостями структури і функціонування:

- регіональні структури з економічною активністю усередині родинних секторів економіки, зазвичай прив'язані до наукових установ або вузів (НДІ, університетам і так далі);
- вертикальні виробничі ланцюжки, в яких послідовні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, «постачальник - виробник - збувальник - споживач»), або мережі, що формуються довкола головних фірм;
- галузі промисловості, що мають високий рівень агрегації (наприклад, «хімічний кластер») або сукупності секторів ще більш високого рівня агрегації (наприклад, «агро-промисловий кластер») [2].

Починаючи з 90-х років XX століття у всьому світі кластери стали грати основну роль у формуванні інноваційних стратегій територіального розвитку, пов'язаних з орієнтацією на локальні конкурентні переваги регіональних наукових і виробничих систем, що призвело до перегляду основ економічної і промислової політики, а також моделей централізованого розвитку, що домінували раніше.

Перспективність кластерного підходу пояснюється його комплексною формою і ефективним поєднанням промислової політики, регіональної політики, політики підтримки малого бізнесу, політики по залученню зовнішніх і внутрішніх інвестицій, інноваційною, науково-технічною, кадровою, освітньою і інших політик [3].

Діяльність кластерів стає основою залучення зовнішніх ресурсів, крупних капіталовкладень і особливої уваги органів управління. Системна організація конкурентів, покупців і постачальників сприяє зростанню ефективної спеціалізації і кооперації виробництва. При цьому кластер надає роботу і безлічі малих підприємств. Кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації - сукупного інноваційного продукту, оскільки спонтанна концентрація всіляких наукових і технологічних новин замінюється оптимальною системою поширення і реалізації нових знань і технологій. Завдяки формуванню стійких зв'язків між учасниками кластера відбувається ефективна трансформація винаходів, нових розробок і технологій в інновації, а інновації в конкурентні переваги. Це відбувається при збереженні конкуренції, що вигідно відрізняє кластери від колишніх територіальних науково-виробничих комплексів.

Інноваційна орієнтованість кластера є його важливою особливістю, найбільш успішні кластери забезпечують «прорив» в області техніки і технології виробництва з подальшим виходом на нові «ринкові ніші», тому багато країн (як економічно розвинені, так і ті, які

лише починають формувати ринкову економіку) активно використовують кластерний підхід у формуванні і розвитку своїх регіональних і національних інноваційних програм.

Є такі програми і в Україні і це, як правило, певні стратегії розвитку областей. Так, наприклад, існує Стратегія «Нова Сумщина 2015», в ході реалізації якої повинне відбутися перетворення регіону. Зокрема, найбільш стрімке зростання передбачене у сфері АПК. Для цього будуть створені чотири кластери: зерновий, буряково-цукровий, молочний і свинарський. Сільськогосподарський кластер - це галузеве об'єднання компаній з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції.

Робоча група по розробці стратегії визначила, що кластерний підхід в розвитку аграрного виробництва Сумщини є найбільш вигідним. Адже об'єднання зусиль сільськогосподарських підприємств знижує економічні ризики, збільшує інвестиційну привабливість галузі і дозволяє лобювати інтереси учасників кластера. Чотири напрями вибрано не випадково. У структурі валового виробництва сільськогосподарської продукції питома вага зернових знаходиться на рівні 25-30%, молочного тваринництва - близько 15%. Два кластери, що залишилися, - свинарський і буряково-цукровий, - обрані з врахуванням активного розвитку галузей і великого інвестиційного потенціалу [4].

Що стосується вже існуючих українських кластерів, то тут необхідно сказати про першопрохідців, а саме Хмельницьку область, де вперше в Україні виникли кластери в сучасному розумінні. Наразі в області існує 6 кластерів: швейний, туристичний, будівельний, харчовий, продовольчий та сільського туризму. Потім до Хмельниччини приєдналися і інші області. Так, в Івано-Франківській області діють кластери туризму і декоративного текстилю, в Черкаській - кластер транспортних перевезень, в Житомирській - кластер добування та переробки каменю, в Полтавській - кластер з виробництва екологічно чистої продукції, в Одеській - винний кластер, в Харківській - машинобудівний кластер, в Рівненській - кластер з деревообробки. Незважаючи на існування певних труднощів, які супроводжують розвиток кластерів, а саме: недоліки або, навіть, і відсутність інфраструктури, нестача доступного капіталу, нерозвинута структура технологічних інститутів, регіональна ізольованість і замкнутість, брак кваліфікованої робочої сили; в інших областях також впроваджуються програми, які передбачають створення кластерів, які в свою чергу повинні сприяти зростанню продуктивності; підвищенню сприйнятливості до можливостей інновації та високої спеціалізації; розширеному доступ до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, послуг, кваліфікованої робочої сили, технологічних знань; підвищенню рівня формування нових підприємств.

Таким чином, на сьогоднішній день застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності.

Отже, в умовах зростаючої глобалізації та конкуренції, питання скорішого створення та сприяння ефективному розвитку кластерних об'єднань набувають для України особливої актуальності та мають велику перспективу, особливо в тих нових економічних умовах, коли пріоритетним є володіння якісно новим видом ресурсів, а саме інформацією, інноваціями та інтелектом.

Література:

1. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993.

2. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. - 2003. - № 5.
3. Лизунов В.В., Кластерная политика и перспективы формирования образовательных кластеров // VI Омские торгово-экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. Повышение конкурентоспособности российской экономики в современных условиях: управленческие, финансовые, коммерческие аспекты. В 2-х частях. 4.2. -Омск: ИП Погорелова Е.В., 2008. - 558 с. - С. 484-498.
4. <http://www.versii.com.Ua/news/217615/>

Співак І.В.*

«ВАЛЮТНІ ВІЙНИ» ЯК НОВІТНЯ ПАРАДИГМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРЕСІВ

Сподіваючись прискорити відновлення своїх економік, різні країни світу намагаються вдатися до неодноразово випробуваної зброї - девальвації національних валют. Але всі валюти одночасно девальвуватися не можуть. Державам доводиться вести своєрідну гонку «на послаблення», щоб відстояти свої інтереси.

Ключові слова: доллар США, ФРС, «валютні війни», послаблення національної валюти.

Hoping to accelerate the recovery of their economies, many countries are trying to repeatedly proven to arms - the devaluation of national currencies. But all currencies devalued can not be simultaneously. States have to be kind of race «to reduce» to protect its interests.

Keywords: US dollar, FRS, «currency wars», the decline of the local currency.

Надеясь ускорить возобновление своих экономик, разные страны мира пытаются прибегнуть к неоднократно испытанному оружию - девальвации национальных валют. Но все валюты одновременно девальвировать не могут. Государствам придется вести своеобразную гонку «на ослабление», чтобы отстоять свои интересы.

Ключевые слова: доллар США, ФРС, «валютные войны», ослабление национальной валюты.

Жодна з великих економік світу зараз не може похвалитися стійкими темпами зростання. Китай, Бразилія і Німеччина відчувають себе трохи краще інших, але загального тренду це не змінює. На цьому фоні виникає спокуса забезпечити економічне зростання шляхом девальвації національної валюти.

Механізм стимулювання зростання за рахунок послаблення своєї валюти досить простий. По-перше, частина тих, що стали занадто дорогими імпортованих товарів замінюється вітчизняною продукцією. Те ж стосується і послуг - наприклад, виїзний туризм замінюється внутрішнім. По-друге, місцева продукція стає більш конкурентоздатною на зовнішніх ринках. Отже, стимулювання економічного зростання дорогою послаблення своєї валюти - це в певному значенні «запозичення» зростання у сусідів. Потім, коли ситуація погіршає і у сусідів, вони самі вдаються до аналогічного засобу [1].

Але на відміну від минулих криз, що мали національні або регіональні кордони, зараз ситуація схожа в більшості країн світу.

«Світовій фінансовій системі знову можуть загрожувати «валютні війни», що пов'язане із зменшенням рівня міжнародної співпраці, досягнутої в період кризи і дозво-

* кандидат економічних наук, начальник відділу макроекономічного аналізу та короткострокового прогнозування Національного банку України

лило уникнути можливих гірших його наслідків», вважає директор-розпорядник МВФ Домінік Стросс-Кан. Як подібні приклади глава МВФ привів Китай, заяву Бразилії. Стросс-Кан висловив думку, що ця дорога безперспективна, оскільки спроба підтримати експорт за рахунок девальвації валюти в одній країні наткнеться на подібну відповідь інших країн [3; 8].

Міністр фінансів Бразилії Гидо Мантега навіть не передбачав, що його слова журналісти всього світу поставлять в один ряд із знаменитою фултонською промовою Уїнстона Черчилля, яку британський політик виголосив 5 березня 1946 року в США і яку прийнято вважати початком «холодної війни»: «Ми знаходимося в стані міжнародної валютної війни, загального послаблення валют. Ця війна загрожує нашій конкурентоспроможності.» [2; 6].

Сутність «валютних воєн» (або «конкурентна девальвація») полягає у тому, що усі країни намагаються занизити курс власної валюти по відношенню до валют країн-торгівельних партнерів з метою покращення цінової конкурентоспроможності власної економіки, стимулювання експорту товарів та послуг. Скорочення світової торгівлі на 12% у 2009 році і відповідне загострення конкуренції стало однією з причин посилення «валютних воєн».

Сьогодні практично всі крупні емісійні центри світу намагаються занизити курс власної грошової одиниці. Ось тільки причини у всіх різні. Одна група країн має намір отримати перевагу для своїх виробників. Тут в перших «нерви здали» у японців. Останніми роками ієна сильно подорожчала, жодного разу з початку кризи не опустившись нижче за відмітку в 100 ієн за долар. А коли у вересні 2010 року японська грошова одиниця зміцнилася, досягнувши 15-річного максимуму, місцевим властям довелося приймати заходи. Вперше за останні чотири роки Банк Японії був вимушений провести масштабну валютну інтервенцію, «витративши» на неї більше \$25 млрд., купуючи долари з метою послаблення завищеного змінного курсу ієни на валютному ринку. Втім, поки інтервенції Японії не дуже-то допомагають, і країна намагається діяти й іншими засобами. Наприклад, цільовий діапазон процентної ставки був несподівано знижений до 0,0-0,1% річних (раніше ставу складала 0,1% річних). Крім того, Банк Японії розширив програму викупу активів приблизно на \$60 млрд. - до \$420 млрд. Хоча положення для Токіо залишається тривожним. Співвідношення ієни до долара 80 до 1 або вище загрожує важкими втратами для промисловості і всієї економіки [4].

За Японією прослідували центральні банки Південної Кореї, Тайваню і Бразилії, економіки яких постраждали від дуже дорогої місцевої валюти. За ними вистроїлися довгий ряд інших експортоорієнтованих економік, об'єктивно зацікавлених в заниженні курсу своїх валют. Втім, визнаним лідером в цій групі залишається Китай, який, на думку більшості експертів, занижує курс юаня протягом останніх 20 років, що допомогло КНР вести свою промисловість в число сильних в світі і стати найголовнішим світовим експортером. Тепер США не просто звинувачують Китай в тому, що той користується перевагами в торгівлі за рахунок заниженого курсу юаня і загрожують йому економічними санкціями, але і зробили рішучі дії. Конгрес США більшістю голосів проголосував за законопроект, що дозволяє уряду Штатів вводити компенсаційні митні збори відносно товарів, що імпортуються, з тих країн, які практикують штучне заниження курсу своєї національної валюти і таким чином отримують переваги в порівнянні з конкуруючими американськими виробниками [5].

Не менше значною представлена і друга група. Ці держави не стали значимими виробниками і експортерами. Для них здешевлення національної валюти жодної вигоди не

несе. Але не по випадковому збігу дані держави є одними з найбільших світових боржників. Узяти тих же «європейських ізгоїв» - Грецію, Ірландію і Португалію. В разі падіння євро ставки по їх облігаціях зростають, що позбавляє їх можливості рефінансувати свою величезну заборгованість.

Багато в чому по неоднозначній грі на пониження курсу національної валюти підозрюють США. Хоча для останніх ситуація виглядає вельми неоднозначно. З одного боку, послаблення долара стимулює американську економіку (країна вже який рік має негативний торговельний баланс). З іншою, дешевий долар неминуче приведе до подорожчання імпорту, зниження попиту і, можливо, сповзання економіки в нову рецесію. Втім, судячи з усього, ФРС все-таки запустить друкарський верстат і скине з долара 10-20% «зайвої ваги». Про це свідчить і останнє подорожчання європейської валюти на світовому ринку, викликане побоюваннями трейдерів з приводу того, що ФРС може прийняти нові заходи стимулювання економіки США, які викличуть здешевлення долара. Хоча для світової економіки користь від такої міри неочевидна.

Країни, що розвиваються, зіштовхнулись із проблемою притоку «спекулятивного» капіталу, що роздуває грошову масу, збільшує інфляцію та тисне на обмінний курс, і відповідно призводить до підриву експорту. У відповідь ці країни (Бразилія, Південно-Східна Азія) почали вводити обмеження на притік капіталу. Міністр фінансів Бразилії Г. Мантега, який першим заговорив про неї, вважає, що уряди країн по всьому світу прагнуть послабити свої валюти для того, аби отримати конкурентні переваги для своїх експортоорієнтованих галузей.

У свою чергу США, звертаючись в першу чергу до країн, що розвиваються, зокрема Китаю, вважають, що утримання валют на низьких рівнях не принесе користі для світової економіки. США продовжують наполягати на:

- введенні «Великою двадцяткою» кількісних показників, які свідчитимуть про стійкість активного або пасивного сальдо зовнішньоторговельного балансу окремих країн;
- скороченні існуючих профіцитів та дефіцитів зовнішньої торгівлі для більш збалансованого розвитку світової економіки;
- призначенні МВФ в якості наглядового органу за дотриманням країнами режиму боротьби з дисбалансами світової економіки.

За результатами засідання міністрів фінансів «Групи двадцяти» чіткі зобов'язання взяті не були. Рішення «Групи двадцяти» «утримуватися від конкурентної девальвації валют» і більшою мірою слідувати «в руслі існуючих на світовому ринку систем обмінних курсів» не знімає значних загроз, що «валютна війна» розпочнеться.

Позиції розвинених країн у тому числі і США у цій війні видаються більш виграними порівняно із країнами, які розвиваються.

1. Необмежена можливість ФРС друкувати нові долари та утримувати відносно стабільними грошові агрегати, запобігає зростанню інфляції в США, але експортує інфляцію до решти світу і тим самим підриває цінову конкурентоздатність світу по відношенню до США. (Канали: через зростання валютних резервів центральних банків світу, зростання цін на товарних ринках у доларах)

2. Більш висока інфляція та більші відсоткові ставки в нових економіках будуть стимулювати приплив капіталу з відповідним тиском у бік укріплення власних валют, що зробить намагання центробанків нових економік по запобіганню укріплення власних валют малоефективними.

Відповідно найбільшим негативним наслідком у разі розв'язання глобальної «монетарної війни» буде збільшення ризику виникнення інфляції в масштабах всього світу. Причинами є:

- надмірно велика ліквідність;
- судячи з досвіду попередніх років, знецінення американського долара, як головної міжнародної грошової одиниці, викличе підйом цін на товари масового споживання, включаючи сировину, нафту і сільськогосподарську продукцію;
- похитнеться стабільність міжнародної грошової та фінансової систем. У разі значної девальвації долара США суттєве збільшення витрат з боку економічних суб'єктів, які здійснюють розрахунки в них. Долар займає більше 60% від загальних валютних запасів світу, а його частка від обсягу валют для міжнародних розрахунків становить понад 50%.
- будуть пограбовані багатства інших країн. Знецінення американського долара як основної міжнародної грошової одиниці спричинить за собою перерозподіл багатства у всьому світі. США вдасться захопити чужі багатства на безоплатній основі
- підвищиться ризик спалаху «торгової війни». Умисне проведення США політики знецінення національної валюти завдасть шкоди економічним інтересам інших країн, які будуть захищати свої інтереси за допомогою торгового протекціонізму. Як наслідок – «монетарна війна» перетвориться на «торгову».
- збільшиться ризик для нових економік. Вільні кошти за визначенням повинні в щось вкладатися, а на ринки, що розвиваються, вкладати вигідніше, оскільки норма прибутку у нових економічних суб'єктів вище, ніж у розвинених країн. Крім того, суттєвий розрив між базовими ставками розвинених країн та країн, що розвиваються, дає можливість інвесторам суттєво заробляти: брати кредити в розвинених країнах та вкладати їх у країни, що розвиваються. Таким чином, кількісне послаблення грошово-кредитної політики США призведе до припливу гарячих грошей в ці країни.

Поблажливе ставлення нових економік до значного підвищення курсу національної валюти по відношенню до американського долара призведе до погіршення їх зовнішньоекономічної діяльності. Заходи щодо запобігання ревальвації національної валюти за допомогою валютного ринку будуть мати обмежений характер та можуть спровокувати виникнення інфляції і бульбашки активів.

Отже, економіки, що розвиваються, програли війну валют ще до її початку. У майбутньому, якщо уряд США підніме процентні ставки, великий витік капіталів може призвести до фінансової кризи в нових економічних суб'єктах.

Знецінення долару відносно валют як тенденція розпочалася давно. Знецінення середньозваженого курсу долару з початку 2002 року відносно усіх валют торговельних партнерів склало близько 23%, відносно шести основних валют – близько 33% (за станом на кінець вересня). Можна сказати, що ФРС протягом останнього десятиріччя проводила повільне і помірне знецінення долара шляхом утримання відносно низьких відсоткових ставок. З тієї ж причини зростала ціна основних сировинних товарів (нафти, золота, сталі, харчових продуктів) у доларах (на кінець 2010 року порівняно з 2000 роком ціни на нафту та пшеницю виросли майже у 2,5 рази, на сталь – майже у 3 рази, на золото – у 5 разів).

Після посилення позицій долара як одного із самих безпечних активів у період кризи його курс знову почав падати після розгортання масштабної емісії ФРС. Зокрема, тільки із червня 2010 року по поточний час долар відносно євро девальвував з 1.18 дол. США/євро до майже 1.4 дол. США/євро, тобто близько 20%.

США споживають більше, ніж виробляють:

- дефіцит торговельного балансу 2009 року склав 374,9 млрд. дол. США, у 2008 р. – 698,8 млрд. дол. США - економіка США споживає більше імпорту, ніж експортує назовні товарів та послуг;
- дефіцит бюджету сягнув 1,47 трлн. доларів або 13% ВВП у 2009 р. - уряд США витрачає більше, ніж збирає доходів.

Для покриття дефіциту торговельного балансу країна повинна брати в борг (найбільший у світі валовий зовнішній борг досяг 14 трлн. дол. США, державний борг на кінець 2010 року за оцінками МВФ – 13.6 трлн. дол. США або 93% від ВВП).

Для виплати боргів ФРС випускає більше доларів. Більша пропозиція доларів призводить до їх знецінення. США може собі це дозволити, оскільки долари США є провідною світовою резервною валютою. Нові ринкові економіки змушені купувати емітовані ФРС долари – це забезпечує низький курс їх національних валют і цінову конкурентоспроможність їх товарів на американському та інших ринках. Одночасно, це призводить до накопичення доларових резервів і подальшого зростання залежності від курсу долару.

ФРС надала сигнал про можливе подальше розширення програми викупу активів (форми кількісного стимулювання – емісії додаткових коштів в економіку). Формально це робиться у відповідь на високі рівні безробіття та низькі темпи зростання. Фактично це свідчить про готовність США емітувати в економіку більше грошей для вирішення проблем власного економічного зростання.

Японія та Велика Британія (у меншій мірі – Єврозони) відреагували на виникнення кризи у 2007 році різким зниженням відсоткових ставок та масштабною емісією грошей в економіку (через збільшення та викуп цінних паперів, передусім – державних облігацій) центральними банками. Японія вперше за 6 років змушена була вийти у вересні 2010 року з інтервенціями на валютний ринок для стримування посилення ієни. Ці заходи були покликані одночасно відновити ліквідність ринків та стимулювати економічний розвиток, у тому числі підтримуючи цінову конкурентоспроможність.

Знецінення долара США загрожує конкурентоспроможності та фінансовій стабільності нових ринкових економік. Країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай), починаючи з другої половини 2008 і початку 2009 років, різко девальвували свої національні валюти щодо долара США: за півроку Бразилія - на 60%, Росія - на 55%, Індія - на 30%, Китай припинив повільне посилення юаня і затримав його на рівні 6,8. Це було спровоковано значним відтоком капіталу під час кризи.

Ця динаміка цілком відповідала тенденції зміцнення долара на світовому валютному ринку: британський фунт за цей же період знизився на 35%, євро - на 23%, швейцарський франк - на 23%, австралійський долар - на 39%.

Американська валюта під час кризи посилася відносно всіх основних світових валют залежно від їх рівня ліквідності. У 2009 році країни БРІК почали ревальвувати свої валюти: бразильський реал посилювався на 32%, російський рубль - на 20%, індійська рупія - на 15%.

На даний момент вони у різний спосіб борються із подальшим зміцненням валют, яке загрожує їх конкурентоспроможності.

Бразилія стала однією з перших країн, яка оголосила про загрозу розв'язання «валютних воєн» (у країні діє режим вільного коливання курсу). У жовтні 2010 року країна подвоїла податок на придбання фінансових активів з фіксованим доходом (до 4%) і розглядає інші заходи стримування притоку капіталу податковими засобами.

Росія відмінила фіксований коридор коливання рубля відносно бівалютного кошику євро – долар США, відмінила фіксований коридор коливання рубля, продовжила підготовку до переходу до інфляційного таргетування.

Китай зі своїми значними валютними резервами (понад 2,5 трлн. дол. США) виявився заручником свого боржника – Сполучених Штатів. Якщо Китай продовжить поточну політику утримання курсу юаня від посилення, то врешті це призведе до зростання інфляції та часткової втрати конкурентоспроможності його товарів (перший дзвінок: до грудня

2010 року темпи зростання індексу споживчих цін в Китаї склали 4.6%, а ціни на основні продукти харчування виросли на 7.2%). Якщо Китай посилить юань, то знизиться вартість його резервів і погіршиться експортний потенціал. Китай змушений обмежувати зростання грошової маси, наприклад, запроваджуючи вищі вимоги щодо банківських резервів з огляду на інфляційний тиск. Проте країна обмежена у використанні рівня відсоткової ставки за кредитами центрального банку через загрозу припливу іноземного капіталу та тиску на курс.

На даний момент поки важко сказати, наскільки ефективними будуть описані заходи, у тому числі через обмежений набір інструментів, доступних центральному банку у поточній ситуації.

Клод Джина Юнкер, голова євროзональної групи міністрів фінансів, говорив: «Дійсно ефективний обмінний курс юаня залишається недооціненим... Китайські власті не розділяють наш погляд». У відповідь, коментарі від вищих чиновників в Пекіні свідчать, що Китай дратується стосовно зовнішнього втручання у їх внутрішні справи [7].

Хоча Америка бачить себе як жертву глобального валютного втручання, багато експертів аргументують це з точки зору власних причин США. Так, губернатор тайванського центрального банку, Фаі – НАН Пернг, сказав: «США надрукували багато грошей, і це саме гарячі гроші, які розтікаються довкола. Ми бачимо гарячі гроші в Тайвані і у інших місцях Азії. Ці короткострокові рухи капіталу непокоять економіки» [9].

Під час засідання Великої двадцятки 24 жовтня 2010 року країни-учасниці домовились перейти до ринкових зважених систем обмінних курсів та утримуватися від «конкурентної девальвації». Проте кількісні параметри нової системи не було оголошено і жодна з країн не відмовилась від своїх програм емісії. Відповідно, існує загроза подальшого знецінення долара США відносно інших валют. Крім того, зразу ж після Саміту США оголосили про викуп державних цінних паперів на суму 600 млрд. дол. Тобто друге коло так званого «кількісного послаблення», розпочався 3 листопада 2010 з метою зниження американських процентних ставок.

У головній доповіді, 19 листопада 2010, Голова ФРС Бен Бернанке захистив рішення центрального банку надрукувати долари для того, щоб придбати мільярди казначейських облігацій. Він нехтував звинуваченнями стосовно того, що федеральний уряд свідомо занижує обмінний курс долара аби надати конкурентоздатну торгівельну перевагу проти Вашингтонських економічних конкурентів. Він також відповів відкритим звинуваченням того, що вільна грошово-кредитна політика центрального банку загрожує спустити з прив'язі інфляцію і створити нові міхури активу, збільшуючи небезпеку іншої фінансової катастрофи [7].

Разом з тим, така політика є ніщо інше, як валютний механізм забезпечення геополітичних інтересів США.

Доктор Паола Субаші, виконавчий директор з міжнародної економіки (Британія) зауважувала, що замість биття Китаю, США повинні сконцентрувати зусилля у координуванні політики обмінного курсу і пропонувати результати на глобальному порядку денному. «США задає темп по валютних проблемах» [10].

Таким чином, на сьогоднішній день значний вплив на геоекономічні процеси має валютно-курсова політика держави, а її спрямування несе інколи і надто небезпечні виклики для інших держав. Так, підтримуючи свої геополітичні інтереси країни вдаються до зниження обмінного курсу та послаблення монетарної політики. За таких умов наразі можемо спостерігати за новою тенденцією – «валютними війнами». Причому, як добре замітив Джозеф Стігліц, лауреат нобелівської Премії з економіки: «Правда є в тому, що

ФРС створена вся ця ліквідність... І вона не має ніякого впливу на американську економіку, але викликає хаос у іншій частині світу».

Список використаних джерел:

1. Грозовский Б. Валютные войны // The New Times, - №33, 11.10.10
2. Мироненко В. Мир захлестнули валютные войны // ИнвестГазета, № 40, 15 октября 2010
3. Стросс-Кан: Валютные войны возвращаются - 17:53 2 октября 2010 - www.zn.com.uz
4. Chossudovsky Michel, Andrew G. Marshall. The Global Economic Crisis //Global Research November 29, 2010
5. Currency Wars and (Macro) Competitiveness // Econbrowser. - October 21, 2010
6. Currency wars Fumbling towards a truce. The first of three pieces on currency tensions looks at a possible path to peace //The Economist. - October 14th 2010
7. Grey Barry. Bernanke Defends Fed Monetary Policy, Blames China for Currency Tensions // Global Research, November 23, 2010
8. Interview with Dominique Strauss-Kahn by Stern // Stern Magazine, November 18, 2010 – www.imf.org
9. Song Hongbing. China bestseller sees plots and profit in financial crisis// China Daily. - 2009-09-21 15:36
10. The Federal Reserve Has too Much Power By Washington's Blog // Global Research, November 25, 2010

Акзібек'ян Г.Я.*

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ВІРМЕНІЇ: МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

В статті розглянуті основні тенденції в розвитку українсько-вірменських відносин. Особливої уваги надано розрахунку економетричних коефіцієнтів, які характеризують двосторонню торгівлю. Визначені причини дисбалансів у двосторонньому співробітництві. Дається прогноз подальшого розвитку відносин між Україною та Вірменією.

Ключові слова. Промисловий комплекс, товарообіг, внутрішньогалузева торгівля, динаміка.

В статье рассмотрены основные тенденции в развитии украинско-армянских отношений. Особенное внимание уделено расчету эконометрических коэффициентов, которые характеризуют двустороннюю торговлю. Определены причины дисбалансов в двустороннем сотрудничестве. Дается прогноз дальнейшего развития отношений между Украиной и Арменией.

Ключевые слова. Промышленный комплекс, товарооборот, внутриотраслевая торговля, динамика.

The article is devoted to main trends in the development of the Ukrainian-Armenian relations. Special attention paid to econometric coefficients that characterize bilateral trade. The article identifies main reasons of misbalances in bilateral cooperation. There is a prediction of further economic relations development between Ukraine and Armenia.

Key words. Industrial complex, bilateral trade, intrasectoral trade, dynamics.

Постановка проблеми. Активізація інтеграційних процесів налагодження економічного співробітництва у сферах міждержавних відносин є характерною ознакою сучасного етапу світового економічного розвитку. Здійснення зазначених процесів звичайно позитивно впливає на зміцнення геополітичної та економічної безпеки держав-учасниць, а також на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних економічних відносин, на зміцнення конкурентних позицій цих учасників на ринку, сприяє скороченню непродуктивних витрат та підвищенню рівня усталеності виробничо-господарської діяльності, створює сприятливі умови для розширення ринків збуту, зростання добробуту населення та ін. Тому налагодження міждержавного співробітництва на цей час стає одним з найважливіших шляхів ринкової структурно-інноваційної трансформації економіки України, необхідним та обов'язковим засобом для організаційно-економічного забезпечення сталого економічного зростання національного господарства.

* аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Науковий керівник: проф. Сідоров В.І.

Нагальна необхідність активізації розвитку міждержавного співробітництва України з іншими державами, які отримали незалежність після розпаду СРСР (так, як, наприклад, Вірменія), обумовлюється також наявністю складного комплексу міжгалузевих та внутрішньогалузевих зв'язків (переважно сформованих за неринкових умов адміністративного регулювання економіки) між вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання. Так, з одного боку, стабільність виробничого процесу широкого кола таких підприємств значною мірою залежить від якості зовнішніх поставок та дотримання контрагентами умов постачань, а з іншого – високий ступень залежності вітчизняних промислових підприємств від зовнішніх поставок сировини, матеріалів та покупних напівфабрикатів значно ускладнює економічні умови господарської діяльності. Безперервне підвищення цін на сировину, матеріали та покупні напівфабрикати об'єктивно стає однією з головних причин зростання витрат, погіршення фінансових результатів діяльності та послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників.

Основні дослідження з теми. Теоретичні та методологічні засади організації та управління міжнародним співробітництвом України з іншими державами розглядалися у роботах таких вітчизняних науковців, як В. Андрійчук, О. Білорус, В. Геєць, А. Голіков, А. Кредісов, Г. Климко, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, П. Маковеев, Ю. Пахомов, І. Піддубний, А. Поручник, Є. Савельєв, А. Філіпенко, О. Шнирков та ін.

Проте, незважаючи на наявність чисельних теоретичних розробок, проблеми формування теоретико-методичних засад міжнародного співробітництва, зокрема, у відносинах між Україною та Вірменією, залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Мета статті. Таким чином, метою статті є подальший розвиток теоретичного обґрунтування організації та управління міжнародним співробітництвом України та Вірменії.

Виклад основного матеріалу. Розрив виробничо-коопераційних і господарських зв'язків між підприємствами спричинив руйнівний вплив на розвиток промислового комплексу не тільки України, але й інших країн СНД.

Республіка Вірменія є 9-м торговим партнером України в СНД. В свою чергу, за підсумками 2009 року Україна є четвертим торгівельним партнером Вірменії (після Росії, Німеччини та Китаю) [1].

Але до останнього часу основним партнером Києва був Баку, і тому українсько-вірменські відносини розвивалися в контексті україно-азербайджанських [2].

Причина полягала в тому, що Азербайджан, на відміну від Вірменії, має серйозні запаси нафти й газу. Для українського керівництва, яке довгі роки декларувало політику диверсифікації джерел і шляхів доставки енергоносіїв, це багато в чому обумовило вибір союзників країни в регіоні. Київ і Баку заявили про стратегічне партнерство, а українська влада чітко артикулювала свою офіційну позицію: Україна підтримує територіальну цілісність Азербайджану. Україна поставляла своєму стратегічному партнеру в регіоні зброю й військову техніку. Дуже показовий факт: українське та вірменське зовнішньополітичні відомства у своєму листуванні вживають термін не «дружні країни», а «дружні народи».

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Республікою Вірменія розвивається на міжгалузевому та регіональному рівнях, регулюється міжурядовими угодами про вільну торгівлю, виробничу кооперацію, запобігання подвійного оподаткування та іншими, а також Договором про економічне співробітництво між Україною та Вірменією на 2001-2010 роки.

Договірно-правова база двосторонніх відносин досить вагома і складає 51 чинний документ (5 – міждержавних, 21 – міжурядова, 21 – міжвідомча та 4 – міжрегіональних угоди). В основі двосторонніх українсько-вірменських відносин лежить базовий Договір про дружбу і співробітництво між Україною та Республікою Вірменія, підписаний у травні 1996 року.

Товарообіг між двома країнами з року в рік зростає. Однак наслідки світової фінансово-економічної кризи значно зменшили позитивну динаміку торгівлі. У 2009 році товарообіг склав 192 млн. дол. США у порівнянні з майже 300 млн. дол. США у 2008р. Це свідчить про значну інтегрованість країн до світового господарства та значну вразливість від загальнопланетарних явищ.

Основними підприємствами України, що поставляють продукцію на вірменський ринок є ВАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», ВАТ «Дніпрошина», ЗАТ «Куп'янський молочноконсервний комбінат», «ДЖЕЙ ТІ ІНТЕРНЕШНЛ Україна», «ФІЛІП МОРРІС Україна», тощо [1].

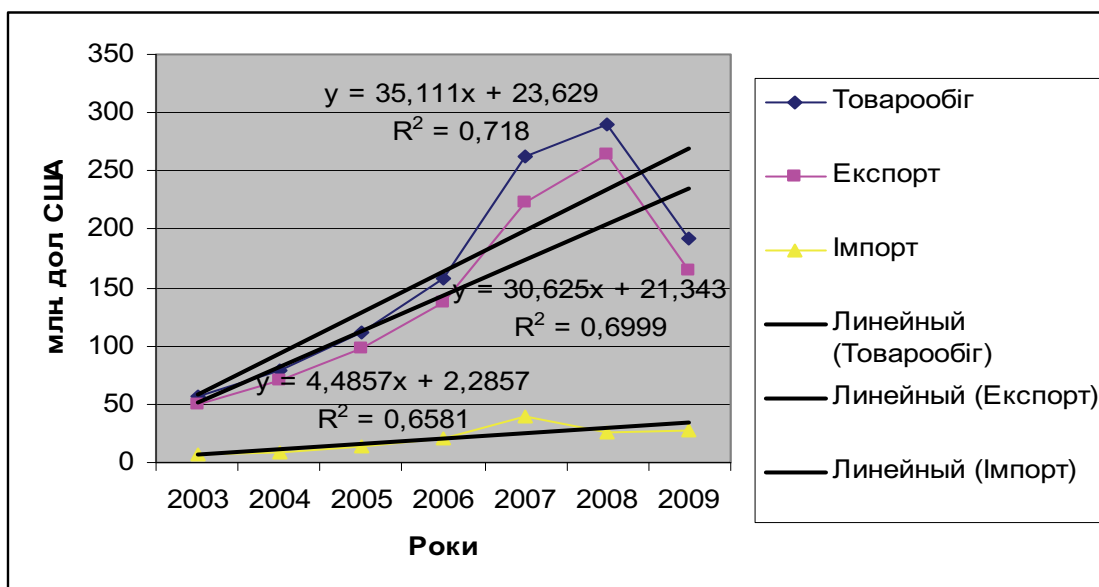


Рис.1 Динаміка товарообігу між Україною та Вірменією за даними [1]

Для оцінки ефективності двостороннього економічного співробітництва між Україною та Вірменією звернемося до інструментарію економетрики. Одним з головних показників ефективності торгівлі є коефіцієнт збалансованості.

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності розраховується як співвідношення сальдо зовнішньої торгівлі та зовнішньоторговельного обороту та включає в себе оцінку рівня двосторонніх зовнішньоторговельних зв'язків. Зазначений коефіцієнт змінюється від -1 до 1 та при збалансуванні обсягів експорту та імпорту стає близьким до нуля. Крім цього, якщо даний коефіцієнт із знаком «-», то у зовнішній торгівлі перевищує імпорт, чим ближче значення коефіцієнту до -1, тим більша незбалансованість зовнішньої торгівлі з переважанням саме імпорту. Відповідно, позитивні значення коефіцієнту у тій чи іншій мірі відображають частку експорту у зовнішній торгівлі.

$$K_{ЗБ} = \frac{C}{T} \quad \text{Де } C - \text{зовнішньоторговельне сальдо,} \\ T - \text{зовнішньоторговельний обіг [3]}$$

Таким чином для українсько-вірменської зовнішньої торгівлі товарами коефіцієнт дорівнює 0,712357 в 2009 році, що свідчить про незбалансованість двосторонньої торгівлі та значне перевищення експорту над імпортом.

Загальна тенденція розвитку двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Вірменією за період з 2003 до 2009 рр. представлена у таблиці 1. Також нами були прораховані коефіцієнти збалансованості торгівлі за вказаний період. Ми бачимо, що на протязі всіх років двостороння торгівля є незбалансованою.

Таблиця 1
Загальна тенденція розвитку двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Вірменією

Роки	Товарообіг	Експорт	Імпорт	К зб.
2003	55,8	49,6	6,2	0,777778
2004	78,9	70,8	8,1	0,794677
2005	110,7	97,5	13,2	0,761518
2006	158,5	137,2	21,3	0,73123
2007	262,8	223,1	39,7	0,697869
2008	289,2	263,8	25,4	0,824343
2009	192,6	164,9	27,7	0,712357

Розраховано автором за даними Держкомстату

Для того, щоб оцінити процеси трансформації, які відбуваються у системі двосторонніх економічних відносин України та Вірменії, потрібно дослідити та сформулювати напрямки розвитку їх конкурентних переваг. Вважають, що внутрішньогалузева торгівля створює додаткові вигоди для країн порівняно з міжгалузевою торгівлею у вигляді зростаючої віддачі від масштабу для інтенсифікації економічного розвитку і збільшення прибутку для всіх учасників. Індекс Грубеля-Ллойда визначається за формулою:

$$GLi = [(Xi + Mi) - |Xi - Mi|] / (Xi + Mi) * 100,$$

Де X_i - експорт товару i (або конкретної статті експорту), а M_i - імпорт того ж товару (або тієї ж статті імпорту).

Чим вищим є значення показника, тим більшою є частка внутрішньогалузевої торгівлі. Індекс може набувати значення від 0, що означає цілковиту відсутність внутрішньогалузевої торгівлі, до 1, що є свідченням повністю інтегрованої торгівлі виробничою продукцією[4].

Нами був розрахований індекс Грубеля-Ллойда за основними товарними позиціями українсько-вірменської торгівлі – продукти агропромислового комплексу, феросплави, товари хімічної галузі. В найбільш значних секторах експорту-імпорту GLi не перевищував 0,4. Це зумовлено кількома факторами:

нерациональною галузевою структурою та територіальним розміщенням підприємств галузі, які склалися за часи адміністративного регулювання економіки в єдиному народногосподарському комплексі;

вибірковою спеціалізацією більшості підприємств вітчизняного машинобудівного, хімічного та металургійного комплексу, яка також сформувалася за радянські часи;

суттєвим скороченням попиту на продукцію всередині та за межами України;

високим рівнем проміжного споживання ресурсів та матеріалоємності виробництва зокрема за умови територіальної віддаленості від джерел постачання, дефіцитності та високої вартості багатьох видів ресурсів;

розривом в ході здійснення реформаторських процесів внутрішньогалузевих коопераційних зв'язків, налагоджених за часи адміністративного регулювання економіки між підприємствами машинобудівного комплексу;

недосконалістю механізму організації міждержавного співробітництва в сфері виробничої кооперації, а також надзвичайно сильним негативним впливом позаекономічних (насамперед – політичних) чинників у цій сфері;

низьким рівнем взаємної довіри між учасниками коопераційних відносин і значними обсягами трансакційних витрат, обумовлених наслідками кризи неплатежів, а також перетворенням традиційних ділових зв'язків підприємств в ході корпоратизації й приватизації державної власності у промисловості;

недосконалістю державного регулювання коопераційних відносин підприємств на національному та регіональному рівнях.

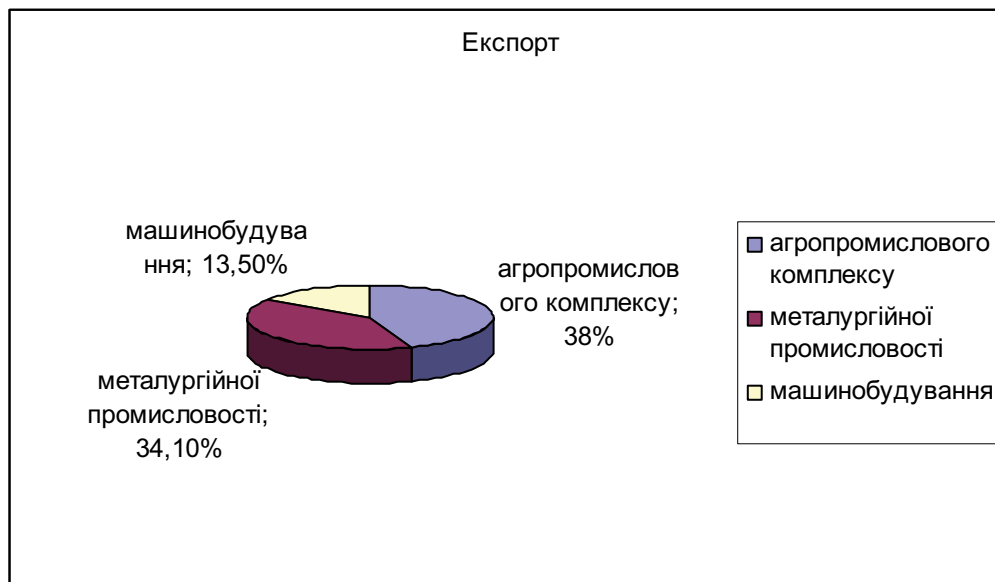


Рис.2 Структура експорту України до Вірменії

У структурі українського експорту до Вірменії основні позиції посідають товари агропромислового комплексу, продукція чорної металургії, хімічно-фармацевтичні вироби. В імпорті до України з Вірменії також переважала продукція агропромислового комплексу, вироби хімічної промисловості та машинобудування.

З огляду на вузлове транспортне розташування України, одним із пріоритетів українсько-вірменських відносин є експлуатація шляхів сполучення, що зв'язують Вірменію із країнами Європи через територію України. Важливе значення у цьому контексті має погранична переправа «Іллічівськ-Поті-Батумі».

Крім того, обмін товарами та послугами на сьогодні є чи не єдиною формою українсько-вірменського співробітництва в економічній сфері.

Необхідність розширення кола своїх торгово-економічних і політичних партнерів у Вірменії особливо відчували нинішнього року, коли Москва ухвалила рішення заборонити експорт зерна [2]. Для Єревана цей крок змушує диверсифікувати імпорт продовольства. Країна може забезпечити себе власною пшеницею тільки на 37%. Решту вона імпортує переважно з Росії: 300—400 тисяч тонн щорічно.

Тому, на нашу думку, збільшення обсягів двосторонньої торгівлі можливе, в першу чергу за рахунок поставок додаткових 100 тисяч тонн пшениці та 50 тисяч тонн кукурудзи.

Висновки. Українсько-вірменські відносини мають позитивну динаміку. Маючи тісні виробничі зв'язки за часів єдиного господарського комплексу СРСР Україна та Вірменія й досі не змогли відновити рівень внутрішньогалузевої торгівлі про що свідчать наведені розрахунки. В товарній структурі зовнішньої торгівлі країн переважають продукти низької ступені обробки, що свідчить про сировинний характер торгівлі зі значним дисбалансом експорту та імпорту.

На нашу думку, українсько-вірменські відносини є ізоморфною моделлю відносин України з Закавказькими країнами.

Найбільш перспективними напрямками співробітництва є паливно-енергетичний комплекс, металургія та машинобудування, транспорт і зв'язок, електротехніка та радіоелектроніка, легка і харчова промисловість, сільське господарство.

Пріоритетне значення надається також взаємодії у реалізації трансрегіональних транспортних та енергетичних проєктів ІНОГЕЙТ та ТРАСЕКА. Сторони вважають необхідним підвищити ефективність функціонування важливої ділянки транспортного коридору ТРАСЕКА - поромної переправи «Іллічівськ-Поті/Батумі», що є найкоротшим і найбільш дешевим шляхом для надходження українських і вірменських товарів на ринки один одного та з Південного Кавказу до Європи.

Щодо особливостей українсько-вірменських відносин, то вагомий вплив має російський фактор. Складне геополітичне становище Вірменії, яка перебуває здебільшого в оточенні мусульманських країн, спонукає її в пошуках сильних союзників до зміцнення відносин з Росією у військово-політичній та економічній сферах. Однак останні політичні події можуть перевернути вектор вірменської зовнішньої політики до України при відповідних кроках з українського боку.

Література

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами. [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – 2010. Режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/>. — Назва з екрану.
2. Кравченко В. Заморожена вибухонебезпечність // Дзеркало тижня. № 35 (815) 25 вересня — 1 жовтня 2010
3. Dimelis, S. and Gatsios, K. (1995), «Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece», in R. Faini and R. Portes (eds.), EU Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities, London: CEPR
4. Grubel, Herbert G. and Peter J. Lloyd. Intra Industry trade: The Theory and Measurement OF internationally trade in Differentiated Products. Wiley, New York 1975

Бут Ю.С.*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ФАКТОРУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

В даній статті розглядається еволюція наукових підходів до вивчення взаємодії між навколишнім середовищем та світовою економічною системою. Найбільша увага приділяється концепції сталого соціально-економічного розвитку. На прикладі провідних економічних шкіл показано, що багато із екологічних проблем сучасності породжені відставанням економічної думки.

В данной статье рассматривается эволюция научных подходов к изучению взаимодействия между окружающей средой и мировой экономической системой. Наибольшее внимание уделяется концепции устойчивого социально-экономического развития. На примере ведущих экономических школ показано, что многие из экологических проблем современности порождены отставанием экономической мысли.

This article considers the evolution of scientific approaches to studying the interaction of environment and world economic system. Main attention is paid to the concept of sustainable socio-economic development. By the example of leading economic schools it is shown that many current environmental problems are caused by the lag of economical thinking.

У сучасному світі відбуваються радикальні політичні, економічні, соціальні, духовні, екологічні й інші перетворення. Перед людством постала ціла низка глобальних проблем, вирішення яких вимагатиме системної трансформації соціальних утворень та переорієнтації суспільного розвитку. Якій інший характер новітніх глобальних процесів зумовлює потребу переосмислення методологічних аспектів пізнання та реалізації світогосподарських відносин у всіх сферах життєдіяльності людини, з'ясування суті механізмів, що регулюють ці відносини, а також формування адекватного сучасній дійсності наукового світогляду. Без розуміння глобальних проблем не можна кваліфіковано підійти до формування національних цілей і стратегій та сподіватись на безпечний розвиток у майбутньому.

Чи не найважливішою з глобальних проблем в ХХІ столітті постала системна екологічна криза. Вона спричинена різким загостренням суперечностей між людською діяльністю і природними процесами внаслідок надмірного і не контрольованого впливу на природу з боку суспільства.

Негативні наслідки цього впливу проявляються в порушенні природних процесів і екологічних зв'язків, у забрудненні навколишнього середовища, вимиранні представників

* здобувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Шнирков О.І.

флори й фауни і, нарешті, у поширенні відхилень у розвитку і масових захворювань, що поставило під загрозу існування біосфери і самих людей [3, с.24].

Сучасна екологічна загроза має комплексний характер і обумовлена поєднанням цілого ряду екологічних проблем, які проявляються на всіх рівнях, від локального до світового.

В ході розвитку суспільства відбувається все більш інтенсивне залучення природних ресурсів в господарську діяльність людей. Чисельність населення земної кулі прогресивно зростає, безперервно ростуть і модифікуються його потреби. І суспільство, прагнучи їх задовольнити, безперервно розширює масштаби виробництва. Сучасне виробництво можна розглядати як активний вплив людини на природу з метою перетворення природних ресурсів на споживчі блага [8, с.91].

Сучасні екологічні проблеми певною мірою породжені деяким відставанням економічної думки. Еволюція економічної думки в сучасному розумінні цього терміну налічує щонайменше чотириста років (якщо вважати її початком класичну працю А. де Монкретьєна). Проте лише впродовж останніх сорока років вчені-економісти розглядають довілля як фактор економічної системи [3, с.38].

Ні класики економічної науки А. Сміт і Д. Ріккардо, ні наступні економічні школи та вчені, включаючи К. Маркса, Д. Кейнса, А. Маршалла, не надавали значення екологічним обмеженням економічного розвитку. Лише в 70-і роки ХХ століття, коли відбулося різке загострення численних екологічних проблем, перед економічною наукою постало завдання врахування тенденцій еколого-економічного взаємозв'язку і розробки принципово нових концепцій розвитку.

Історія економіки навколишнього середовища чітко поділяється на два періоди: до і після 60-х років ХХ століття [4, с.59]. Від початку промислового перевороту (середина ХVІІІ століття) суспільство цікавилось лише своїми внутрішніми проблемами, не беручи до уваги середовище, оскільки значних змін в ньому не спостерігалось. Значення класичної школи (ХVІІІ - початок ХІХ століть) для економіки навколишнього середовища полягає в універсальності її численних ідей і положень, які стосуються функціонування ринку, і в наш час можуть бути використані з метою проведення економічного аналізу стану довкілля. Оскільки класики розглядали граничний обсяг виробництва на рівні повного використання всіх ресурсів, то поставало питання про динаміку цього обсягу в довгостроковому періоді, на яке більшість теорій давали песимістичну відповідь. З цього приводу найбільш відома теорія Томаса Мальтуса і роздуми Давида Ріккардо про перехід населення планети з ростом його чисельності до освоєння все менш і менш родючих земель, що повинно збільшити частку заробітної плати в новоствореному продукті і, таким чином, унеможливило економічне зростання. При цьому негативних наслідків технічного прогресу як такого не відмічалось [9, с.211].

Цікавою щодо поглядів на навколишнє природне середовище є і теорія К. Маркса. В його схемах відтворення сучасні марксистки вбачають натяк на аналіз природних систем як лімітуючого фактору, що обмежує відтворювальні процеси. В цьому відношенні, пишуть Д. Пірс і К. Тернер, сучасна капіталістична економічна система не витримує тест на відтворення, а отже, вона нестійка, і одним із показників її нестійкості являється саме руйнування природного середовища [10, с.62].

З точки зору економічної моделі К. Маркса, стверджують автори, для підтримання конкурентоспроможності капіталістичні країни намагатимуться застосовувати працезберігаючі інновації, що збільшать загальну норму приросту доходності і накопичення капіталу. Однак, в довгостроковому періоді ці нові технології призведуть до тяжких навантажень на довкілля, як за кількістю відходів, так і за рівнем їх токсичності. Забруд-

нення, в свою чергу, призведе до зростання екологічних витрат (зокрема, через підвищення рівня захворюваності і смертності), які, через свій соціально нерівномірний розподіл, характеризуються як «класові витрати». Працівники все більше страждатимуть від впливу забруднення. В зв'язку з цим профспілки вимагатимуть покращення умов праці, медичного обслуговування і скорочення робочого тижня, що в результаті призведе до зниження прибутку і негативно позначиться на обсягах накопичення капіталу. Тому, на думку марксистів, протиріччя ринкової економіки неминучі [10, с.107-110].

Наприкінці XIX століття формується неокласична економічна теорія, яка зосередилась на аналізі співвідношення попиту і пропозиції. Ціни розглядались не в якості вимірювача витрат праці, а як показник корисності певного товару. Була запропонована нова методологія - граничний аналіз. Пошук основоположних економічних законів привів до виділення в якості ядра економічної системи раціональної поведінки споживачів. Економічна оцінка ринкових товарів, а також благ, які не розподіляються через ринок, визначалася через категорію індивідуальної корисності. Переваги того чи іншого блага виявлялися в процесі вибору, який робили споживачі, і цей вибір відображав їхню раціональну поведінку. Критерієм соціальної прийнятності споживчого вибору вважалася оптимальність за Парето. При цьому, раціональна поведінка індивідуумів одночасно була соціально бажаною, а втручання держави виправдовувалось лише у випадках провалів ринку, тобто коли ринок був неспроможний забезпечити максимум суспільного добробуту [9, с.224].

Особливий розгляд неокласичною школою випадків провалів ринку хоча і не пов'язувався конкретно з навколишнім середовищем, але відображав проблему раціонального природокористування як блага, що безпосередньо не розподіляється через ринок. Як класична і неокласична теорії, так і кейнсіанська школа основну увагу приділяли проблемі економічного зростання, і серед факторів, що його обмежують, природне середовище безпосередньо не розглядалось.

В 1911 році американський економіст Артур Пігу вводить поняття «екстерналії», або зовнішні ефекти економічної діяльності, які позитивно чи негативно впливають на її суб'єктів.

В охороні довкілля більшість впливів на середовище пов'язані з негативними зовнішніми ефектами: різного роду забрудненням, накопиченням відходів, руйнуванням природних об'єктів. В цьому відношенні екстерналії можна охарактеризувати як негативні еколого-економічні наслідки господарської діяльності, які не беруться до уваги її суб'єктами [4, с.75].

Екстерналії безпосередньо не впливають на економічне становище самих забруднювачів. Емітенти забруднення зацікавлені передусім в мінімізації внутрішніх витрат, а зовнішні збитки вони зазвичай ігнорують, як проблему, що потребує для свого вирішення вкладення додаткових коштів. Витрати на боротьбу з екстерналіями змушені нести інші.

Із наведеного вище огляду ми бачимо, що до 60-х років XX століття основна увага в економічній теорії і практиці приділялась двом факторам економічного зростання – праці та капіталу. Обсяг природних ресурсів вважався невичерпним, і рівень їх споживання по відношенню до можливостей їх відтворення не розглядався серед визначальних параметрів.

Поза розглядом залишались також наслідки економічного розвитку у вигляді різного роду забруднень, деградації довкілля і виснаження природних ресурсів. Не вивчався і зворотний вплив та взаємозв'язок між екологічною деградацією і економічним розвитком, станом трудових ресурсів, якістю життя населення тощо.

Це цілком зрозуміло, оскільки необмежене економічне зростання, в силу відносно низького рівня розвитку продуктивних сил і великих можливостей саморегуляції біо-

сфери, не спричиняло глобальних екологічних змін. Лише наростання екологічного напруження змусило розвинені країни враховувати фактор обмеженості природних ресурсів в процесі господарювання.

Як вже зазначалось, розуміння природного середовища як економічного фактору почало формуватись в 60-х роках минулого століття. Дещо пізніше, в 70-х роках, виникли основні напрями у вивченні взаємодії економіки та довкілля, від вкрай техноцентристського до вкрай екологоцентристського [2].

Логічним продовженням осмислення природокористування як сфери економіки стала поява специфічної галузі економічної науки – економіки природокористування. Її виникнення та розвиток на сучасному етапі зумовлені об'єктивними наслідками процесів функціонування системи світового господарювання.

Сучасне розуміння взаємовідносин людини і природи знайшло своє відображення у формуванні декількох концепцій еколого-економічного розвитку суспільства. Найбільш відомими з них є: концепція фронтальної економіки, екотопія, концепція охорони навколишнього середовища, концепція обмеженого розвитку і концепція гармонійного розвитку суспільства і природи. На протилежних полюсах в цьому переліку знаходяться концепції фронтальної економіки і екотопії. Перша з них робить акцент на економічному зростанні, ігноруючи екологічні проблеми, а друга, навпаки, відстоює необхідність згортання економічного розвитку на користь забезпечення екологічної безпеки. Три інші концепції поєднують економічні і екологічні цілі розвитку в тій чи іншій пропорції [2].

Фронтальна економіка – це класична модель економічного розвитку з трьома базовими припущеннями:

- 1) природа є джерелом невичерпних ресурсів і має здатність до поглинання необмеженої кількості відходів;
- 2) не існує необхідності в співставленні обсягів видобутку і використання ресурсів з їхніми запасами;
- 3) основними факторами, що лімітують економічний розвиток, є праця і капітал.

Така модель розвитку переважала до 60–70-х років ХХ століття в більшості розвинених країн світу. Природне середовище розглядалось як дещо зовнішнє по відношенню до економіки, а природоохоронна діяльність зводилась переважно до захисту від знищення певних видів тварин і рослин, а також до створення територій, що підлягали особливому захисту, у вигляді заповідників, заказників і національних парків. Послідовники концепції фронтальної економіки не заперечують забруднення і деградації навколишнього середовища, але в той же час у вирішенні екологічних проблем вони покладаються на нові можливості, що виникають в ході науково-технічного прогресу (НТП): розробку нових матеріалів, рециркуляцію відходів, використання альтернативних джерел енергії і т. ін. На їхню думку, немає необхідності в економії ресурсів і відповідному скороченні виробництва, оскільки на зміну вичерпанним ресурсам прийдуть нові, винайдені в ході НТП.

Однак, розрахунки показують, що вже до середини ХХІ століття багато видів природних ресурсів опиняться на межі вичерпання [9, с.55]. Крім того, вирішуючи одні екологічні проблеми, НТП одночасно породжує нові. Не слід забувати також про незворотність процесів деградації екологічних систем і про неможливість відновити знищені людиною види тварин і рослин. Тому, продовжуючи слідувати концепції фронтальної економіки в теперішній час, країна фактично позбавляє себе майбутнього.

Концепція екотопії являється антиподом фронтальної економіки. Екотопія («екологічна утопія») – це своєрідний синтез фундаментальних положень філософії Давнього Сходу і деяких сучасних напрямків філософської думки з акцентом на моральному і ду-

ховному вимірі взаємодії людини з природою [6]. Ця концепція закликає до єднання з природою шляхом повернення людства на доіндустріальну стадію розвитку, сприяння збереженню біологічного різноманіття, використання простих виробничих технологій, згортання масштабів сучасної ринкової економіки. Одним із шляхів вирішення екологічних проблем прибічники концепції екотопії вважають скорочення чисельності населення Землі.

Очевидно, що, слідуючи подібним гаслам, людство може втратити більшість досягнень сучасної цивілізації і деградувати. Однак, ці жертви були б марними, оскільки навіть таким чином повернути природу до її первинного стану було б неможливо через те, що багато екологічних систем зазнали порогового навантаження і вже не підлягають відновленню.

Різка погіршення якості навколишнього середовища в 60–70-і роки викликало значні економічні втрати, що спонукало науковців до розробки концепції охорони довкілля. У відповідності до неї, головним принципом економічного розвитку стає отримання максимальних економічних результатів при мінімальних екологічних втратах. Концепція охорони навколишнього природного середовища передбачає запровадження плати за забруднення та оцінки соціальних збитків від екологічних проблем, встановлення цін на користування природними ресурсами та екологічними благами, використання в процесі прийняття економічних рішень аналізу «витрати-виграш» з врахуванням природоохоронних витрат [6].

Однак, концептуальний підхід до економічного розвитку залишається незмінним: максимальне зростання виробництва з метою задоволення потреб людини. Це свідчить про те, що прибічники концепції охорони природного середовища, як і прибічники фронтальної економіки, розглядають економіку як замкнену систему. Стурбованість станом довкілля розглядається в рамках цієї концепції лише з позицій інтересів людини, а не самоцінності екологічних систем. Тому, слідуючи їй, можна дещо відстрочити, але не відвернути екологічну катастрофу.

Все ж, практична реалізація концепції охорони навколишнього середовища принесла вагомі результати. Країни, які ввели суворе екологічне законодавство, спромоглися досягти відчутного покращення стану природного середовища. Перехід до інтенсивного типу економічного зростання сприяв структурній перебудові економіки за рахунок зниження частки ресурсо- і енергоємних галузей. Високі природоохоронні витрати зумовили розвиток ресурсозберігаючих технологій [1]. Однак, принципових змін способу взаємодії суспільства і природи не відбулось, як не вдалося досягти і радикального покращення якості довкілля.

Занадто висока екологічна ціна економічного розширення зрештою породила ідею необхідності його обмеження. Так сформувалася концепція обмеженого розвитку економіки. Вона передбачає поступову стабілізацію рівня виробництва і перехід до раціонального використання природних ресурсів. При цьому беруться до уваги не лише потреби сьогодення, але і майбутніх поколінь. На зміну боротьбі з наслідками забруднення природного середовища приходить діяльність із запобігання йому.

По відношенню до невідновлюваних ресурсів застосовуються принципи раціональності і комплексного використання в поєднанні із заходами по їх консервації. Стосовно відтворюваних ресурсів пропонується управління їх використанням із врахуванням необхідності збереження їх потенціалу.

Крім того, концепція обмеженого розвитку передбачає регулювання чисельності населення Землі. Без цього помірний розвиток неможливий, так як він призвів би до зниження рівня життя в країнах, що розвиваються, де він і так є достатньо низьким [1].

Реалізація цієї концепції потребує координації екологічної політики в глобальному масштабі, а значить, створення наднаціональних регулюючих органів. В свою чергу, проведення глобальної екологічної політики неможливе без подолання соціальної і національної нерівності, вирішення геополітичних проблем «Північ – Південь» і «Захід – Схід». Очевидно, що це може бути здійснено лише в невизначено віддаленій історичній перспективі.

Концепція обмеженого розвитку наближає суспільство до формування ноосфери як вищої стадії розвитку біосфери. Ідея ноосфери розвивається в рамках концепції гармонійного розвитку, яка не протиставляє суспільство і природу, а розглядає їх як єдине ціле.

Таким чином, економіка і природне середовище включені в єдину систему з кругообігом речовини і енергії. Головною перевагою цієї моделі є те, що в ній робиться спроба відмовитись від панування людини над природою і встановити між ними «партнерські» відносини. Незважаючи на свою утопічність в нинішніх умовах, ця концепція служить хорошим орієнтиром для дослідження взаємодії людської діяльності та довкілля.

Сьогодні екологічна політика більшості розвинених країн світу проводиться в рамках концепції сталого розвитку (sustainable development), поєднуючи в собі елементи концепцій обмеженого і гармонійного розвитку, відповідно до сучасних реалій глобальної економіки [5].

Поняття «сталий розвиток» вперше було сформульоване в 70-х роках ХХ століття Джоном Хартвіком і ґрунтувалося на ідеї обмежених запасів природних ресурсів. Правило Дж. Хартвіка стверджує, що «...сталий розвиток може бути забезпечений за умови інвестування всієї ренти за виснаження природних ресурсів, визначеної як різниця між ринковою ціною ресурсів і граничними витратами на їх видобуток, у відтворюваний капітал...». В подальшому було показано, що правило Дж. Хартвіка може бути розширене та сформульоване як вимога збереження сукупного капіталу суспільства, який включає в себе як відтворюваний, так і людський капітал, а також природний або ресурсний капітал, що являє собою економічну оцінку природних ресурсів і якості навколишнього природного середовища. У 1987 році в доповіді Г. Брундтланд «Наше спільне майбутнє» це правило було трансформоване в концепцію [7]. А у 1992 році на Конференції ООН з питань охорони навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро вона отримала офіційний світовий статус «Концепції сталого розвитку».

З економічної точки зору концепція сталого розвитку ґрунтується на визначенні дохідності, запропонованому Дж. Хіксом. На його думку, визначення рівня дохідності має на меті показати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи при цьому себе біднішими. Таким чином, із визначення Дж. Хікса безпосередньо витікає ключове для концепції сталого розвитку значення економічно- і соціально-оптимального використання природних ресурсів. Труднощі поєднання економічного і соціального підходів до досягнення сталого розвитку можна подолати за допомогою використання політичних механізмів та інструментів, а також запровадження міжнародних екологічних стандартів, які складають фундамент циклів життєзабезпечення в системі «виробництво - споживання» [9, с. 303].

Сталый розвиток базується, з одного боку, на включенні цілей охорони навколишнього середовища і екологічної безпеки в політику економічного розвитку, а з іншого, на обліку екологічних і сировинних потреб як нинішнього, так і майбутніх поколінь людей. Саме в цьому і полягає синтез концепцій охорони навколишнього середовища і обмеженого розвитку економіки [11].

В рамках моделі сталого розвитку зростання повинно бути менш матеріало- та енергоємним і справедливим з точки зору розподілу доходів. Ці зміни необхідні для досяг-

нення економії ресурсів і зменшення ступеня вразливості країн до кризових економічних явищ. Стабільність також потребує врахування таких соціальних потреб людини, як надання освіти, охорона здоров'я, і висока якість довкілля (чисті повітря і вода, можливість рекреації, отримання естетичного задоволення від спілкування з природою тощо).

Як наслідок, виникає об'єктивна необхідність розглядати суспільне виробництво як елемент функціонування біоекономічної системи, в якій зазнають взаємного впливу економічні, соціальні і біологічні процеси [9, с.310].

Як бачимо, в результаті того, що екологічний фактор не розглядався в ролі обмежувача зростання жодною з економічних теорій, що панували до 70-х років XX століття, в світі сформувалася індустріальна, а пізніше постіндустріальна соціально-економічна система, яка демонструє невідповідність глобального масштаб у екологічних проблем і обмеженості уявлень людства про методи їх вирішення. Практично всі напрямки сучасної антропогенної діяльності ведуть до забруднення біосфери: стихійне зростання промисловості, енергетики, транспорту, хімізація сільського господарства, швидкі темпи зростання народонаселення і урбанізація тощо.

Економічні суб'єкти часто не усвідомлюють, що, здійснюючи шкідливий вплив на довкілля, вони насправді використовують здатність середовища компенсувати цей вплив (приймаючи і перетворюючи потік відходів, шкідливі викиди і т. ін.). Якщо масштаби впливу на довкілля невеликі, то завдяки здатності до самоочищення природа справляється із забрудненням. Тоді порушення екологічного балансу не відбувається, і суспільство не зазнає впливу довгострокових негативних наслідків.

Однак, здатність природного середовища нейтралізувати вплив наслідків господарської діяльності людини - обмежений ресурс. І в силу його обмеженості, починаючи з певного моменту, природне середовище вже не може приймати викиди забруднюючих речовин, зберігаючи свою первозданну форму. Систематичне перевищення асиміляційної ємності навколишнього середовища призводить до погіршення його якості. У цьому випадку між користувачами благ, які надаються навколишнім середовищем, виникає конфлікт інтересів. Так, розміщення відходів діяльності промислових підприємств у навколишньому середовищі суперечить інтересам людей, які проживають на території, що зазнає цього шкідливого впливу.

Стрімкий розвиток індустріальної економічної моделі в глобальних масштабах призвів до виникнення численних протиріч між різними користувачами та функціями довкілля. Крім того, споживання багатьох видів природних ресурсів досягло небезпечно високого рівня, в результаті чого ці ресурси можуть незабаром опинитися на межі вичерпання.

Цими тенденціями обумовлюється необхідність врахування фактору вичерпності природних благ як одного з ключових обмежень розвитку світової господарської системи.

Джерела

1. Кобзар О. Екологічна політика і сталий розвиток: тезаурус, моделі реалізації, шляхи розвитку. - Економіка природокористування і охорони довкілля, збірник наукових праць, К., 2008
2. Попова О. Генезис економічних концепцій у формуванні економіки навколишнього середовища. – Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 31-1, Донецк, 2007

3. Лукьянчиков Н., Потравный И. Экономика и организация природопользования. – М.: ЮНИТИ, 2007 – 591 с.
4. Голуб А., Струкова Е. Экономика природных ресурсов. М., 1999
5. Дробноход М. Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища. Економічний часопис-XXI, К.: ДП «Преса» №1-2, 2010
6. Гнатишин М. Сталий еколого-економічний розвиток: еволюція поглядів. Ефективна економіка - електронне наукове фахове видання Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України № 12, 2010
7. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР),- М.: Прогресс, 1989 - 376 с.
8. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. – М.: «Весь Мир», 2006 – 376 с.
9. Kolstad, Charles D. Environmental Economics. – Oxford University Press, Inc., 1999 – 400 p.
10. Turner K., Pearce D., Bateman I. Environment economics: an introduction. London, 1993
11. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур, - ЮНЭП, 2011 - www.unep.org/greeneconomy

Волошин Г.В.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ІНДЕКСУ МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС

Розглянуто Європейський Союз як замкнуту соціально-економічну систему та визначено привабливість міграційних переміщень населення в її межах та у світовому масштабі. Проаналізовано динаміку привабливості ЄС щодо мігрантів загалом. Запропоновано кластерний поділ країн-членів ЄС відповідно до індексу міграційної привабливості.

Ключові слова: індекс міграційної привабливості, міграційний клімат, кластеризація країн-членів ЄС

Рассмотрено Европейский Союз как замкнутую социально-экономическую систему и определено привлекательность миграционных перемещений населения в ее пределах и в мировом масштабе. Проанализирована динамика привлекательности ЕС по мигрантов в целом. Предложено кластерное деление стран-членов ЕС в соответствии с индексом миграционной привлекательности.

Ключевые слова: индекс миграционной привлекательности, миграционный климат, кластеризация стран-членов ЕС

Author considered EU as a closed social and economic system and defined the appeal of migratory population movements within it and on a global scale. It was analyzed the dynamics of EU migration attractiveness in general. Author proposed cluster division of the member states under the migration attractiveness index.

Key words: migration attractiveness index, migration climate, clustering of EU member states

Постановка проблеми. Для розроблення ефективного організаційно-економічного механізму регулювання міграційних процесів та управління територіальною мобільністю населення на макрорівні необхідною умовою є співставлення працересурсного потенціалу країни з потребами економічної системи. Питання міжнародної міграції дуже важливе для країн-членів Європейського Союзу. В умовах глобалізації світової економіки, посилення міжнародної співпраці між країнами, міграційні процеси в країнах-членах ЄС набули нових рис та якісних характеристик, що визначають особливості міграційного клімату в країнах-членах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагому роль поряд із теоріями міграції відіграють розроблені науковцями моделі міграції, що сприяють кращому розумінню процесу міграції та її вплив на соціально-економічний розвиток країни. Питання моделювання міграційних процесів та визначення методів їх регулювання були предметом

* аспірант факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка
Науковий керівник: проф. Грабинський І.М.

дослідження багатьох вчених. Серед них слід виокремити таких західних учених, як Т. Андерсен, Г. Беккер, Р. Брубейкер, В. Ісаїв, Г. Крігер, В. Кристаллер, Д. Массей, О. Старк та інші. Серед науковців, які здійснили моделювання відповідно до сучасних умов, можна назвати наступних: Т. Драгунова [4], О. Голубник [2], О. Горобець [3], О. Кушнірчук-Ставнича [5], І. Ольшевська [8], І. Лапшина [6], О. Пелех [9]. Вагомий внесок у розвиток наукових досліджень міграційних процесів, вивчення причин і соціально-економічних наслідків міжнародної міграції населення зробили українські вчені: А. Гайдуцький [1], Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, О. Овчиннікова [7], Т. Петрова, І. Прибиткова, С. Пирожков, О. Позняк, А. Поручник, Ю. Римаренко, М. Романюк, А. Румянцев, А. Філіпенко, С. Чехович, М. Шульга, О. Хомра тощо.

Формулювання завдань та цілей статті. Метою статті є дослідження міграційного клімату в країнах-членах ЄС та визначення індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС.

Виклад основного матеріалу. Значне місце в дослідженні міграційних потоків відводять аналізу загальноісторичних закономірностей світової цивілізації і системної ролі міграції в цьому процесі. Дослідниками міграції населення розроблено багато моделей та методів моделювання міграційних процесів. Один з них пропонує здійснювати інтегральний аналіз міграційних процесів як в контексті всесвітньої історії, так і з погляду сучасної політичної ситуації.

Вчені пропонують розраховувати індекс міграційної привабливості країни як відношення частки ВВП держави ($ВВП_i$) в світовому ВВП ($ВВП_c$) до частки його населення (P_i) в загальній чисельності населення Землі (P_c):

$$IMP_i = \frac{ВВП_i / ВВП_c}{P_i / P_c}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Використавши запропонований підхід, побудуємо індекси міграційної привабливості для усіх країн-членів ЄС. При цьому, оцінювання міграційної привабливості будемо здійснювати наступним чином:

1. Оцінимо міграційну привабливість країн-членів ЄС у світовому масштабі. Тобто дослідимо привабливість країн-членів ЄС щодо міграції населення з усіх інших держав світу;
2. Проаналізуємо динаміку привабливості ЄС загалом щодо мігрантів у світовому масштабі;
3. Розглянемо ЄС як замкнуту соціально-економічну систему, визначимо привабливість міграційних переміщень населення в її межах.

Таким чином, виконаємо оцінювання міграційної привабливості країн-членів ЄС у світовому масштабі. Оскільки, в процесі створення ВВП приймає участь, в основному, населення працездатного віку, тому пропонуємо у попередньо розглянутому підході брати до уваги тільки його чисельність, а не все населення. З урахуванням цього формула (1) матиме такий вигляд:

$$IMP_i = \frac{ВВП_i / ВВП_c}{NP_i / NP_c}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де $ВВП_i$ – обсяг ВВП -ої країни;
 $ВВП_c$ – світовий ВВП;

NP_i – чисельність населення працездатного віку -ої країни;

NP_c – чисельність населення працездатного віку світу;

n – кількість країн світу.

Скориставшись формулою (2) нами побудовано індекси міграційної привабливості країн-членів ЄС за 2000-2010 рр. у світовому аспекті. Результати розрахунків подано в табл. 1.

Таблиця 1
Розрахунок індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС у світовому масштабі

Країна	Рік										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрія	2,08	2,11	2,23	2,45	2,52	2,47	2,44	2,53	2,6	2,55	2,34
Бельгія	1,98	2,01	2,13	2,36	2,46	2,41	2,38	2,44	2,47	2,45	2,24
Болгарія	0,14	0,15	0,18	0,21	0,23	0,25	0,27	0,31	0,35	0,36	0,33
Великобританія	2,19	2,21	2,37	2,46	2,62	2,53	2,53	2,6	2,27	1,98	1,89
Греція	1,02	1,07	1,17	1,39	1,48	1,46	1,49	1,57	1,61	1,62	1,41
Данія	2,61	2,66	2,81	3,1	3,21	3,17	3,16	3,22	3,24	3,13	2,92
Естонія	0,36	0,41	0,47	0,57	0,63	0,69	0,78	0,91	0,92	0,8	0,77
Ірландія	2,23	2,43	2,74	3,13	3,27	3,28	3,31	3,39	3,13	2,79	2,38
Іспанія	1,26	1,34	1,46	1,67	1,75	1,75	1,77	1,83	1,84	1,79	1,6
Італія	1,68	1,74	1,86	2,07	2,12	2,03	1,98	2,02	2,01	1,97	1,77
Кіпр	1,17	1,25	1,3	1,46	1,54	1,51	1,5	1,58	1,67	1,65	1,5
Латвія	0,29	0,31	0,34	0,38	0,42	0,46	0,54	0,71	0,77	0,64	0,56
Литва	0,28	0,31	0,35	0,42	0,46	0,51	0,55	0,65	0,73	0,61	0,57
Люксембург	4,07	4,18	4,43	5,11	5,32	5,45	5,68	6,07	6,26	5,99	5,7
Мальта	0,89	0,87	0,93	0,99	0,99	0,99	0,99	1,04	1,1	1,1	1,05
Нідерланди	2,11	2,23	2,37	2,61	2,66	2,61	2,6	2,7	2,78	2,69	2,46
Німеччина	2,01	2,04	2,13	2,33	2,36	2,26	2,22	2,28	2,31	2,27	2,11
Польща	0,38	0,44	0,45	0,45	0,47	0,53	0,56	0,63	0,72	0,63	0,64
Португалія	1	1,04	1,11	1,22	1,25	1,21	1,19	1,23	1,24	1,23	1,12
Румунія	0,14	0,16	0,18	0,21	0,25	0,31	0,35	0,45	0,49	0,42	0,39
Словаччина	0,33	0,35	0,4	0,49	0,56	0,59	0,65	0,79	0,91	0,9	0,84
Словенія	0,87	0,91	1,01	1,14	1,2	1,19	1,22	1,33	1,42	1,35	1,22
Угорщина	0,4	0,47	0,57	0,65	0,72	0,73	0,7	0,77	0,81	0,72	0,67
Фінляндія	2,05	2,14	2,27	2,48	2,57	2,49	2,47	2,63	2,66	2,5	2,33
Франція	1,91	1,95	2,07	2,29	2,35	2,28	2,24	2,3	2,32	2,3	2,08
Чеська Республіка	0,48	0,53	0,64	0,7	0,76	0,81	0,87	0,95	1,08	1,01	0,95
Швеція	2,42	2,27	2,45	2,76	2,86	2,74	2,76	2,85	2,75	2,43	2,54

* Розраховано автором.

Джерело: 1) EU total population at 1 January/ Eurostat database. Available at official website: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; 2) Population and labor force/ Unctad Statistic. Available at official website: <http://unctadstat.unctad.org>; 3) World Economic Outlook Database, April 2011/ International Monetary Fund. Available at official website: <http://www.imf.org>;

Як свідчать отримані результати, за період 2000-2010 рр. відбулись суттєві зміни у міграційному кліматі країн-членів ЄС. Зокрема, протягом досліджуваного періоду, значення показника міграційної привабливості менше одиниці спостерігалось у таких країнах як Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина та Угорщина, що свідчить про те, що ці країни забезпечені необхідним працересурсним потенціалом та не потребують притоку людського капіталу, тобто для них характерний його надлишок. Також необхідно відмітити, що ці країни найпізніше стали членами ЄС та відрізняються нижчим рівнем соціально-економічного розвитку. Варто зазначити, що серед досліджуваних країн виділяються Болгарія та Естонія. Так, Болгарія характеризується найменшими значеннями побудованого показника у досліджуваному періоді та найнижчими темпи його зростання.

Протилежна ситуація склалася в Естонії. Хоча на початку досліджуваного періоду вона й вирізнялась низьким рівнем міграційної привабливості, проте вже у 2008 р. цей показник наблизився до одиниці та становив 0,92. Така динаміка побудованого показника свідчить про позитивні тенденції в економічному розвитку країни, формуванні та ефективному використанні її людського капіталу.

Динаміка індексів міграційної привабливості таких країн як Мальта та Словенія дає змогу зробити висновок, що економічне зростання відбувалось швидшими темпами ніж зростання чисельності працездатного населення. Так, Словенія починаючи з 2002 року, а Мальта з 2007 року змінюють статус донорів робочої сили на реципієнтів.

Особливої уваги заслуговує Чеська Республіка, оскільки в її міграційному кліматі за досліджуваний період відбулись найвагоміші зміни. У 2000 році для неї характерне найменше значення індексу міграційної привабливості серед усіх країн-членів ЄС, проте вже у 2008 році значення цього показника перевищувало одиницю, що спричинено як зростання ВВП так і скороченням чисельності працездатного населення. Однак в 2010 році ситуація знову змінилась.

Наступним етапом дослідження є розрахунок індексу міграційної привабливості країн-членів Європейського Союзу загалом за період 2000-2010 рр. Для цього перетворимо формулу (3) і вона прийме такий вигляд:

$$IMP_{ec} = \frac{ВВП_{ec} / ВВП_c}{NP_{ec} / NP_c}, \quad (3)$$

де $ВВП_{ec}$ – ВВП усіх країн-членів ЄС;

NP_{ec} – чисельність населення працездатного віку усіх країн-членів ЄС.

Отримані з використанням формули (3) індекси міграційної привабливості Європейського Союзу подано на рис. 1.

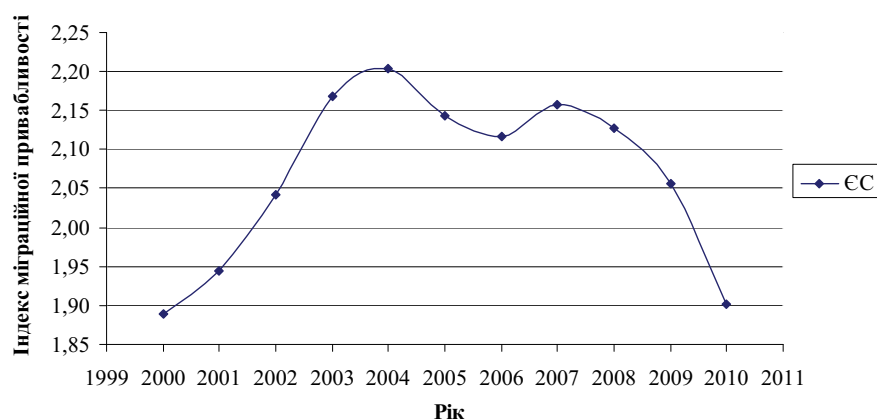


Рис. 1. Динаміка індексу міграційної привабливості ЄС

Як видно з рис. 1, протягом 2000-2004 рр. потреба країн-членів ЄС у робочій силі зростала. У 2004 році вона досягла свого максимального значення. З 2005 року спостерігається спад міграційної привабливості Європейського Союзу. Такі зміни зумовлені перш за все асиміляцією мігрантів та кризовими явищами в економіці країн-членів ЄС. І у 2010 р. значення показника досягає рівня 2000 року.

Розглянемо країни-члени ЄС як замкнуту соціально-економічну систему. Для розрахунку привабливості міграційних переміщень населення в межах ЄС модифікуємо формулу (2) та отримаємо:

$$IMP_i = \frac{\frac{ВВП_i}{\sum_{i=1}^{27} ВВП_i}}{\frac{NP_i}{\sum_{i=1}^{27} NP_i}}, \quad i = \overline{1, 27}. \quad (4)$$

Результати розрахунку індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС з використанням формули (4) подано у табл. 2.

Таблиця 2
Розрахунок індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС

Країна	Рік										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрія	1,1	1,08	1,09	1,13	1,14	1,15	1,15	1,17	1,22	1,24	1,23
Бельгія	1,05	1,03	1,04	1,09	1,12	1,12	1,12	1,13	1,16	1,19	1,18
Болгарія	0,07	0,08	0,09	0,1	0,1	0,12	0,13	0,14	0,17	0,17	0,17
Великобританія	1,16	1,14	1,16	1,13	1,19	1,18	1,2	1,21	1,07	0,96	0,99
Греція	0,54	0,55	0,57	0,64	0,67	0,68	0,7	0,73	0,76	0,79	0,74
Данія	1,38	1,37	1,38	1,43	1,46	1,48	1,49	1,49	1,52	1,52	1,54
Естонія	0,19	0,21	0,23	0,26	0,29	0,32	0,37	0,42	0,43	0,39	0,4
Ірландія	1,18	1,25	1,34	1,45	1,48	1,53	1,56	1,57	1,47	1,36	1,25
Іспанія	0,67	0,69	0,71	0,77	0,79	0,82	0,83	0,85	0,86	0,87	0,84
Італія	0,89	0,9	0,91	0,95	0,96	0,95	0,94	0,93	0,94	0,96	0,93
Кіпр	0,62	0,64	0,64	0,67	0,7	0,71	0,71	0,73	0,79	0,8	0,79
Латвія	0,15	0,16	0,17	0,17	0,19	0,22	0,26	0,33	0,36	0,31	0,29
Литва	0,15	0,16	0,17	0,19	0,21	0,24	0,26	0,3	0,34	0,3	0,3
Люксембург	2,15	2,15	2,17	2,36	2,41	2,54	2,68	2,81	2,94	2,91	3
Мальта	0,47	0,45	0,46	0,46	0,45	0,46	0,47	0,48	0,52	0,53	0,55
Нідерланди	1,12	1,15	1,16	1,21	1,21	1,22	1,23	1,25	1,31	1,31	1,29
Німеччина	1,07	1,05	1,04	1,07	1,07	1,05	1,05	1,06	1,08	1,1	1,11
Польща	0,2	0,23	0,22	0,21	0,21	0,25	0,26	0,29	0,34	0,31	0,34
Португалія	0,53	0,54	0,54	0,56	0,57	0,57	0,56	0,57	0,58	0,6	0,59
Румунія	0,08	0,08	0,09	0,1	0,11	0,14	0,17	0,21	0,23	0,21	0,21
Словаччина	0,17	0,18	0,19	0,22	0,25	0,28	0,31	0,36	0,43	0,44	0,44

Країна	Рік										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Словенія	0,46	0,47	0,49	0,53	0,54	0,56	0,57	0,61	0,67	0,66	0,64
Угорщина	0,21	0,24	0,28	0,3	0,33	0,34	0,33	0,36	0,38	0,35	0,35
Фінляндія	1,08	1,1	1,11	1,14	1,17	1,16	1,17	1,22	1,25	1,21	1,22
Франція	1,01	1	1,01	1,06	1,06	1,06	1,06	1,06	1,09	1,12	1,09
Чеська Республіка	0,25	0,28	0,31	0,32	0,34	0,38	0,41	0,44	0,51	0,49	0,5
Швеція	1,28	1,17	1,2	1,27	1,3	1,28	1,3	1,32	1,29	1,18	1,34

*Розраховано автором.

Джерело: 1) EU total population at 1 January/ Eurostat database. Available at official website: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; 2) World Economic Outlook Database, April 2011/ International Monetary Fund. Available at official website: <http://www.imf.org>;

Аналізуючи дані табл. 2 можна зробити висновок, що у 2000-2010 рр. найпривабливішим для міграції був Люксембург, його індекс міграційної привабливості істотно вірізнявся серед інших країн-членів ЄС. Статистична інформація про міграційний приріст населення підтверджує отримані результати, адже саме в Люксембурзі значення даного показника було максимальним в аналізованому періоді. Для Румунії, що розташована внизу нашої рейтингової таблиці, міграційний приріст населення впродовж 2000-2010 рр. був від'ємним або рівним нулю. Така ж ситуація спостерігалась в таких країнах як Естонія, Латвія, Литва, Польща та Румунія.

В п'ятірку найпривабливіших щодо міграції країн-членів ЄС, окрім Люксембургу, входять Данія, Ірландія, Нідерланди та Швеція. В аналізованому періоді міграційний приріст завжди був додатним лише у Данії та Швеції.

Єдиною країною, яка в досліджуваному періоді стала непривабливою для міграції є Великобританія. У 2007 р. відбувся різкий спад побудованого показника з 1,21 до 1,07, а вже в 2009 році він прийняв значення менше 1 і становив 0,96.

Виконаємо кластеризацію країн-членів ЄС за значенням індексу міграційної привабливості у 2000-2010 рр. Сформуємо три кластери країн:

1. Привабливі для мігрантів ();
2. Непривабливі для мігрантів ();
3. Змінно привабливі (в аналізованому періоді приймав значення як більше одиниці так і менше).

В межах другого кластеру нами виокремлено ще дві групи країн.

Сформовані кластери країн-членів ЄС за значенням індексу міграційної привабливості подано у табл. 3.

Отримані результати з використанням формул (1) та (4) дають змогу оцінити привабливість міграції населення як в межах ЄС так і в світовому масштабі. Порівняння цих результатів свідчать, що на початку досліджуваного періоду розподіл територій на міграційно привабливі та непривабливі відрізняються групою країн, що сформована в рамках другого кластеру – «Менш непривабливі». Тобто якщо розглядати привабливість територіальних переміщень працездатного населення в країни-члени ЄС з інших країн світу, то такі країни як Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Португалія є привабливими для мігрантів. В межах же ЄС ці країни є донорами робочої сили. Таким чином можна зробити висновок про те, що в структурі мігрантів цих країн домінуватимуть громадяни країн, які не є членами ЄС.

Таблиця 3
Кластеризація країн-членів ЄС за значенням показника міграційної привабливості

Кластер		Країна	Кількість країн, що потрапляють у кластер	Діапазон зміни показника
Кластер 1: Привабливі для мігрантів		Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція, Швеція	10	>1
Кластер 2: Непривабливі і для мігрантів	Менш непривабливі	Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Мальта, Португалія	16	<=1
	Більш непривабливі	Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія		
Кластер 3: Змінна привабливість		Великобританія	1	

*Розраховано автором.

Джерело: 1) *EU total population at 1 January/ Eurostat database. Available at official website: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>*; 2) *World Economic Outlook Database, April 2011/ International Monetary Fund. Available at official website: <http://www.imf.org>*;

Окрім цього аспекту, необхідно відмітити, що динаміка зміни індексів міграційної привабливості країн-членів ЄС в світовому аспекті характеризувалась більшими темпами зростання, особливо яскраво такі тенденції проявляються в наступних країнах: Греція, Іспанія, Кіпр, Нідерланди, Чеська Республіка, Словаччина, Естонія.

Отже, отримані результати свідчать, що основними мотивами, які зумовлюють міграцію населення, є перш за все, економічні причини. Серед них, найвагомішим при оцінці привабливості країн виступають регіональні ринки праці. Саме вони формують напрями міграційних потоків та є своєрідними регуляторами інтенсивності територіальних переміщень. Також слід зазначити, що розраховані нами показники привабливості окремої країни для мігранта є лише першим етапом для виявлення держав з найкращим рівнем життя. Адже процес вибору мігрантами країни для поселення зумовлений ще й дією різних суб'єктивних чинників. Рішення про міграцію може бути спричинене іншими обставинами, не пов'язаними з економічними чинниками.

Оцінка міграційної привабливості країн-членів ЄС є першим етапом на шляху визначення основних механізмів регулювання міграційних процесів. Закономірності міграційної політики полягають в тому, що вона зачіпає проблеми різних сфер суспільного життя. Якщо розглянути основні чинники, що впливають на міграційну сприйнятливість, то можна визначити за якими напрямками держави мають конкурентні переваги.

Список використаних джерел та літератури

1. Гайдуцький А.П. Характерні риси української трудової міграції за кордон / А.П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2010. – №9. – С. 88-92

2. Голубник О.Р. Економіко-математичне моделювання трудової міграції населення України [Текст]: автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / О. Р. Голубник ; [наук. кер. В. І. Приймак]; Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів, 2010. - 20 с.
3. Горобець О. М. Міграція у відтворенні населення Поділля : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.09.01. / НАН України; Інститут регіональних досліджень / Горобець О. М. – Л., 2005. – 20 с.
4. Драгунова Т.А. Характеристика трудового потенціалу населення Східного Поділля та Центрального Придніпров'я / Т. Драгунова, Л. Чвертко // Україна: аспекти праці. - 2008. -№ 7. - С. 38-45
5. Кушнірчук-Ставніча О.М. Аналіз моделей міграційних процесів та зв'язків з гармонізацією економічного стану регіону//Наука й економіка. - 2010. - № 2 (18).- С. 249-254.
6. Лапшина І.А. Особливості міжнародної міграції робочої сили в умовах формування економіки України / І. А.Лапшина // Формування ринкової економіки в Україні. - 2010.- С. 41-48.
7. Овчиннікова О.Р. Моделі і методи для організації досліджень потенційної міграції населення [Текст]: автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / О. Р. Овчиннікова; Технологічний ун-т Поділля. - Хмельницький, 2003. - 20 с.
8. Ольшевська І.П. Регіональний вимір формування трудового потенціалу України / І. П. Ольшевська // Стратегія економічного розвитку України [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ; [голов. ред. А. П. Наливайко]. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 24–25. – С. 145–148.
9. Пелех О.Б. Міжнародна трудова міграція (порівняльний аналіз Чеської республіки та України): дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. / НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин / Пелех О. Б. – К., 2007. – 25 с.

Гусєв А.П.*

ОЦІНКА ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЯВИЩА В ЕКОНОМІЦІ

В статті розглянутий теоретичний аспект функціонування туристичної галузі, зроблена спроба дати оцінку туристичної галузі в розрізі поліфункціонального впливу на економіку країни.

Ключові слова. Рекреація, туристичний продукт, полі функціональність, економічний вплив.

В статье рассмотрен теоретический аспект функционирования туристической отрасли, предпринята попытка дать оценку туристической отрасли в разрезе полифункционального влияния на экономику страны.

Ключевые слова. Рекреация, туристический продукт, полифункциональность, экономическое влияние.

The article is devoted to the theoretical aspect of the functioning of the tourism industry, it is triedt to assess the tourism industry in the context of multifunction impact on the economy.

Key words. Recreation, tourism product, multifunctionality, economic impact.

Постановка проблеми. Туризм є однією з найбільш прибуткових та динамічних галузей світової економіки, що розвиваються. Він стимулює піднесення народного господарства країни, дозволяє збільшувати валютні надходження за рахунок розвитку в'їзного туризму ефективного використання природного, історійко-культурного потенціалу. Дослідження і вивчення туризму набуває особливої актуальності та важливості у сучасних умовах у зв'язку з кардинальними соціокультурними змінами, що відбулися в світі. По-перше, на розвиток туристичної тенденції впливає дві протилежні тенденції: глобалізація як універсалізація товарів, послуг, ринків та регіоналізація як прагнення народів захистити свою ідентичність, культурно-історичні цінності та мову. По-друге, туризм став прибутковою діяльністю, що становить важливий економічний ресурс розвитку багатьох держав у різних куточках світу. По-третє, туризм є ефективним засобом виховання у людини толерантності, поваги до інших культур і у кінцевому підсумку змінює світогляд людини, збагачуючи його новими цінностями та враженнями.

Наукові дослідження, присвячені розробці методики розрахунку впливу туризму на розвиток промислових галузей економіки регіону, як і всієї економіки в цілому в сучасній вітчизняній літературі практично відсутні. Вищевикладене зумовило вибір теми статті.

Метою статті є теоретичне обґрунтування оцінки перспектив розвитку туристичної галузі як полі функціонального явища в економіці.

* аспірант кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: проф. Сідоров В.І

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу на питаннях поліфункціональності туризму зосереджували у своїх працях вітчизняні вчені О.О.Любіцева, О.Г.Топчієв, Л.Т.Шевчук. Як важливий чинник міжіндивідуальної та кроскультурної комунікації туризм розглядають І.Ф.Курас, Г.І.Горак, М.М.Кисельов, В.С.Пазенок та ін.

Виклад основного матеріалу. Як соціально детерміноване явище, туризм потребує наукового пізнання, теоретичного осмислення. Саме тому сформувалась низка географічних дисциплін – рекреаційна географія, географія туризму, туризмологія, які займаються розробкою теоретико-методичних засад територіальної та функціональної організації відпочинку та оздоровлення, спираючись на рекреаційну функцію як необхідну складову суспільного відтворення. Отже, рекреаційна діяльність є наслідком подальшого поглиблення суспільного поділу праці.

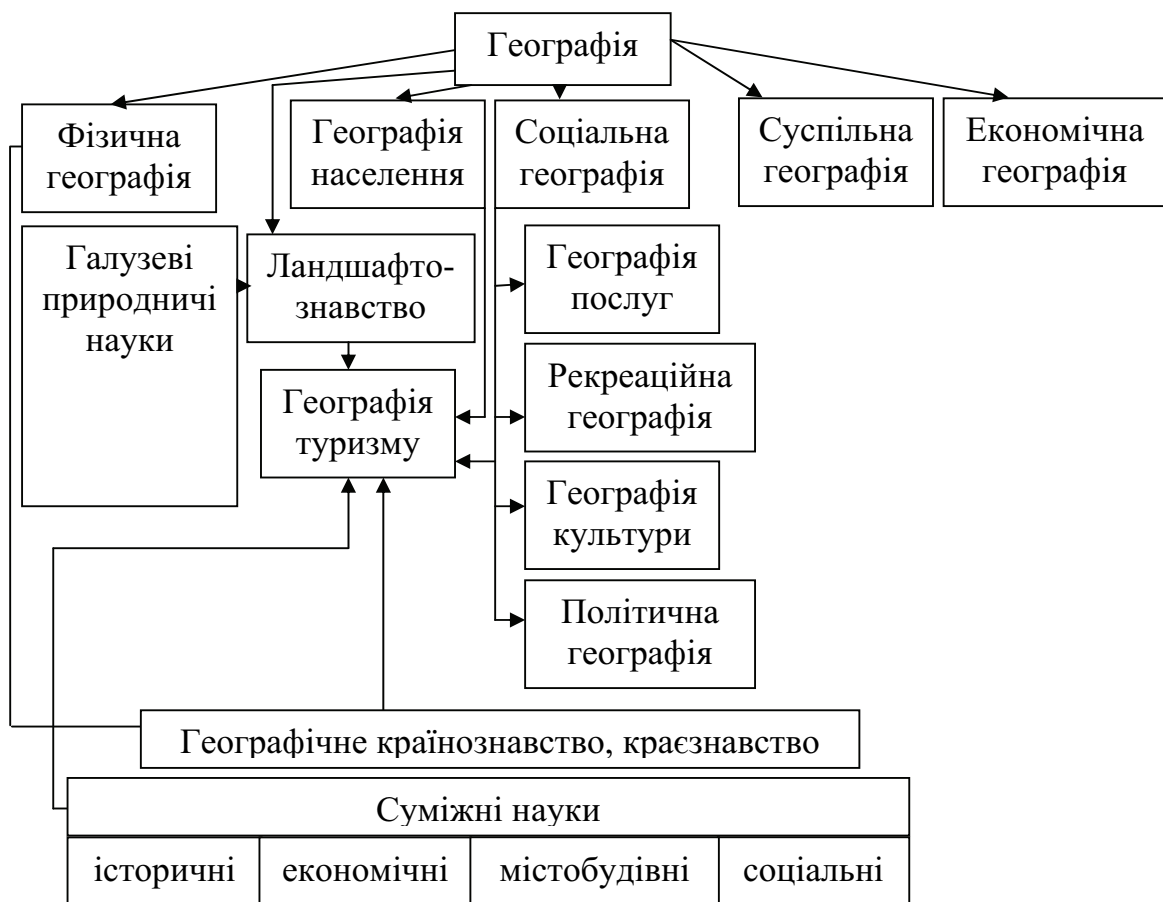


Рис. 1.1. Зв'язок географії туризму з географічними та негеографічними науками

Сучасна індустрія туризму - одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства і розглядається і як самостійний вид економічної діяльності, і як міжгалузевий комплекс. В багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. За чисельністю працівників індустрія туризму також стала однією з найбільших у світі - в ній зайнято понад 260 млн. чол., тобто кожний 10-й працюючий. Надходження з туристичних подорожей у світовому масштабі становлять понад 500 млрд. доларів США щорічно. Найбільші прибутки отримують країни Західної Європи та США. У країнах з розвинутою ринковою економікою останнім часом приділяється велика увага розрахунку показників, що характеризують вплив туризму на економіку країни. Наприклад, у Швей-

царії подібні розрахунки показали, що туризм є другою за значенням галуззю в економіці країни після банківської справи.

Туризм є поліфункціональним видом людської діяльності. Поліфункціональність туризму, за О.Любіцевою, відображається комплексним характером мотивації, що спонукає людину до подорожі, і комплексністю в організації подорожей та обслуговуванні туристів [2, с.10].

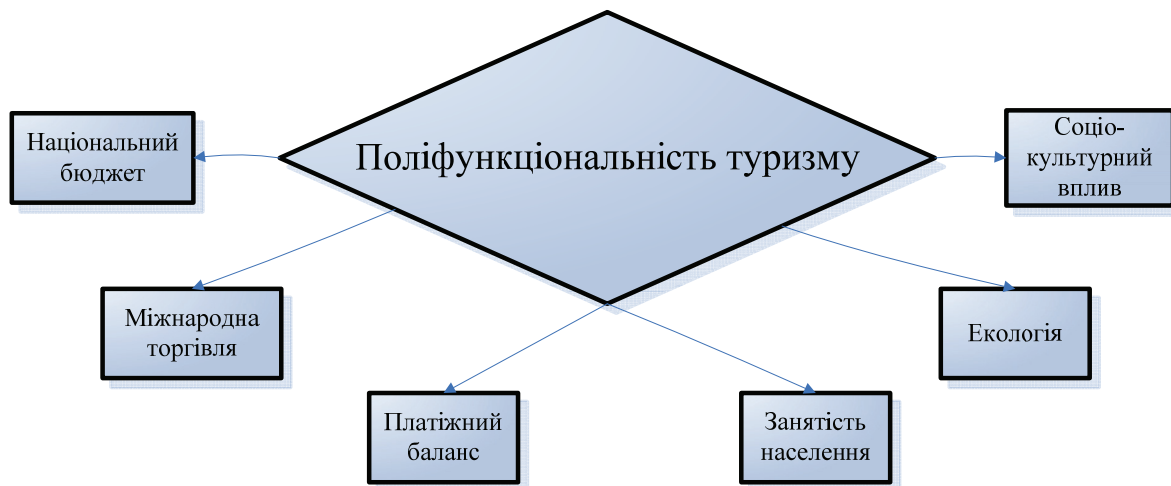


Рис. 1.2. Вплив туризму на економіку

В багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. За чисельністю працівників індустрія туризму також стала однією з найбільших у світі - в ній зайнято понад 260 млн. чол., тобто кожний 10-й працюючий. Надходження з туристичних подорожей у світовому масштабі становлять понад 500 млрд. доларів США щорічно. Найбільші прибутки отримують країни Західної Європи та США.

Згідно з прогнозами експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), на початку ХХІ ст. обсяги міжнародного туризму зростатимуть щороку в середньому на 4 %.

Туризм як форма організації дозвілля доступна лише певній частині населення, яка має вільний час та матеріальні можливості для подорожей. Тобто, подорожування виступає ознакою певного способу життя, фіксатором соціального статусу [2, с.9]. Доступність туристичних послуг для масового споживача, залучення нових категорій населення до туризму посилює його соціальну функцію.

Все більшого значення набуває екологічна функція туризму. З одного боку, туризм споживає природно-рекреаційні блага і напряду зацікавлений в їх збереженні. З іншого боку, зростання попиту призводить до збільшення антропогенного тиску на територіальні рекреаційні системи [2, с.9]. Саме тому захист довкілля є невід'ємною складовою розвитку туризму, однією з ключових засад його сталого розвитку.

Істотною є економічна функція туризму. Індустрія туризму – це міжгалузевий комплекс, спрямований на задоволення туристичних потреб населення, це ефективна галузь гос-подарства, що відіграє дедалі більшу роль як в національних економіках, так і в світовій торгівлі послугами [2, с.10]. Щоправда, зараз все більше говорять про переосмислення ролі туризму в житті людини, переорієнтацію від його розуміння як економічного явища з отримання великих прибутків та задоволення потреб платоспроможних споживачів до трактування туризму як соціокультурного явища, яке є складовою суспільних глобалізаційних процесів.

Зростає помітний вплив туризму на суспільне життя і культуру багатьох країн. Л.Шевчук наголошує на таких функціях туризму: інтегративна (об'єднання людей за інтересами

у процесі відпочинку); комунікативна (можливість спілкування людей під час відпочинку); регулятивна (забезпечує поведінку людини за наперед визначеною схемою у період відпочинку); світоглядна (дає змогу уявити картину світу завдяки новим враженням, здобутим під час відпочинку) [4, с.289].

Туризм, як і більшість галузей нематеріальної сфери економіки, має власну виробничу базу і виробничий цикл, де в результаті поєднання засобів виробництва з робочою силою виробляються певний продукт, певні споживчі вартості, які, як правило, мають нематеріальне походження і мають форму послуги. У той же час виникає проблема віднесення окремих видів економічної діяльності в туризмі до виробничої чи комерційної сфери підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що до теперішнього часу в законодавчих та нормативних документах, спеціальній літературі з питань розвитку туризму відсутнє єдине розуміння змісту названих вище термінів. Часто усі поняття ототожнюються, що пов'язано з неоднозначністю трактування понять «туризм» та «товар» у широкому і вузькому їх розумінні. Так, наприклад, на думку відомого вченого з США Котлера Ф. «продукт – це сукупність всього того, що можливо запропонувати на ринку увазі споживача для придбання, використання чи споживання, що здатне задовольнити потребу або бажання. Він включає в себе фізичні об'єкти, послуги, місця, організації та ідеї» [1].

Як форма міжнародної торгівлі, туризм став одним з основних категорій міжнародних економічних відносин. Загальний дохід експорту, породжений в'їзним туризмом, в тому числі перевезення пасажирів, перевищив \$ 1 трлн. дол. США в 2009 р. або близько 3 млрд. дол. США в день. На експорт туристичних послуг припадає до 30% від експорту комерційних послуг в світі та 6% від загального обсягу експорту товарів і послуг. Глобально, як експортна категорія, туризму на четвертому місці після палива, хімікатів та автомобільної продукції. Внесок туризму в зростання господарської діяльності у всьому світі оцінюється приблизно в 5%.

Традиційними лідерами Старого світу залишились Франція, Іспанія та Італія. Значні темпи зростання демонструють США (8,7 % в порівнянні з 2007 р.). Вийшов у лідери і Китай, який з 12-го місця в 1990 році перемістився на 5-ге у 2009 році.

Таким чином, визначивши лідерів з приймання іноземних туристів, можна впевнено констатувати той факт, що саме в цих країнах найбільший вплив на економіку мала туристична індустрія. Надходження валюти в % розподіляються так: в європейські країни - 62,4 %, країни Північної Америки - 16,4 %, Латинської Америки - 11,7 %, африканські країни - 2,5 %, Близький Схід - 2,5 %, Азію та Австралію - 4,5 %. В багатьох країнах світу туризм є однією з найбільш пріоритетних галузей, внесок у валовий національний дохід яких складає 20-45%, а надходження від іноземного туризму є основним джерелом отримання валюти. Туристичний бізнес стимулює розвиток інших галузей господарства, таких як будівництво, зв'язок, харчова промисловість, сільське господарство, торгівля, виробництво товарів народного споживання та інші. Цей бізнес приваблює підприємців з багатьох причин: невеликі стартові інвестиції, зростаючий попит на туристичні послуги, високий рівень рентабельності та мінімальний термін окупності витрат [3].

Вплив туризму на економіку країни перебування можна дослідити за допомогою оцінки прямого і побічного впливу. Оцінка економічного впливу туризму ґрунтується на витратах туристів. Тут важливо розглядати різні аспекти економіки, які відчувають на собі вплив витрат туристів. Розрахунок економічного впливу цих витрат проводиться за допомогою мультиплікатора. Оскільки місцеві підприємства залежать від інших підприємств-постачальників, будь-які зміни витрат туристів у туристичній місцевості приведуть

до змін на виробничому рівні економіки, доходів, зайнятості. Мультиплікатор туризму - це відношення змін одного з ключових економічних показників (виробництво, зайнятість, дохід) до змін витрат туристів. Це певний коефіцієнт, на який повинні множитись витрати туристів.

Також вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні ділової активності та розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок іноземних та місцевих екскурсантів.

Оцінка економічного впливу туризму ґрунтується на витратах туристів. Тут дуже важливо розглядати різні аспекти економіки, які відчувають на собі вплив витрат туристів. Розрахунок економічного впливу витрат туристів здійснюється за допомогою мультиплікатора. Так як місцеві підприємства залежать від інших підприємств-постачальників, будь-які зрушення витрат туристів у туристській місцевості приведуть до змін на виробничому рівні економіки, доходу, зайнятості, обмінного курсу. Мультиплікатор туризму - це відношення змін одного з ключових економічних показників, скажімо, виробництва (зайнятості, доходу) до зміни витрат туристів. Визначення мультиплікатора базується на Кейсіанському аналізі. Існує певний коефіцієнт, на який повинні множитися витрати туристів. Для оцінки загальної зміни виробництва їм є мультиплікатор виробництва. Для оцінки змін загального доходу використовується інший коефіцієнт, на який також повинні множитися витрати туристів.

Особливе місце відводиться туризму у створенні робочих місць і розв'язанні проблеми зайнятості. Кількість робочих місць щоденно збільшується, не вимагаючи при цьому великих витрат. Туризм охоплює багато секторів економіки і цим ускладнює визначення точної оцінки кількості працівників, зайнятих у сфері туризму. Крім того, вирішення проблеми реальної оцінки ускладнюється ще й специфічним характером праці (сезонність, робота за сумісництвом, тимчасова робота тощо). І все ж кількість зайнятих у туристичній сфері постійно зростає.

Важливе значення має вклад туризму в платіжний баланс країни, який виражається у вигляді різниці між витратами іноземних туристів у країні і витратами резидентів цієї ж країни за кордоном.

Таким чином, ми визначили економічні функції туризму та їх вплив на економіку.

Висновки. Туризм, як явище суспільного життя, є похідною суспільного розвитку. Своєю появою він завдячує індустріальній стадії розвитку людства, якій був притаманний прискорений розвиток продуктивних сил, поглиблення поділу праці, розвиток урбанізаційних процесів. Прискорені інноваційні зміни, пов'язані з науково-технічним прогресом, сприяли загальному соціально-економічному розвитку певних країн, підвищенню рівня життя їх населення, змінювали характер праці, спосіб та стиль життя.

Об'єктивне підґрунтя туризму як явища суспільного життя робить його складним, багатогранним об'єктом наукового пізнання.

Теоретико-методологічні положення туризмології повинні включати розробку філософських засад, принципів та підходів до різнобічного вивчення туризму як явища, спираючись на наявні досягнення галузевих наукових дисциплін, які займаються розробкою певних напрямків (аспектів) функціонування туризму.

Саме комплекс туристичних послуг, благ та товарів, що забезпечують реалізацію мети подорожі, є туристичним продуктом (турпродуктом). Турпродукт в формі тура виступає товаром на туристичному ринку. Таким чином, ринок туристичних послуг можна розглядати як сферу реалізації туристичного продукту та товарів туристського призначення.

Національний туристичний ринок структурується відповідно до умов розвитку індустрії туризму згідно дії закону абсолютних і відносних переваг (наприклад, концент-

рація природних та культурно-історичних пам'яток світової спадщини та регіонального значення при наявності прямого транспортного зв'язку, прийнятного рівня комфорту та цін на турпродукт, різноманітність його пропозиції). Його комплексно-пропорційний розвиток є результатом збалансованості між внутрішнім і міжнародним туризмом та його складовими, а також між місцевими туристичними ринками.

Таким чином, ринок туристичних послуг - система багатоаспектна, поліструктурна, поліформна та поліфункціональна, що функціонує за законом врівноваження попиту і пропозиції, який відтворює об'єктивно обумовлену необхідність відповідності в часі і просторі вартісних та натурально-речових форм платоспроможного попиту і товарної пропозиції, і діє на основі коливань виробництва та споживання турпродукту.

Література

1. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред. Ноздревой Р.Б. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 420 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти)-К.: «Альтерпрес», 2002. – 436 с.
3. Боголюбов В.С., Орловская В.П. // Экономика туризма. М.: Академия, 2009. - 192 с.
4. Бейдик О.О. Українсько-російський словник термінів і понять з географії туризму і рекреаційної географії. - К.: РВЦ «Київський університет», 1997. - С. 99.

Задирака О.І.*

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ (МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ)

На основі узагальнення вітчизняного та іноземного досвіду з оцінки якості життя населення в статті розроблено комплексний методичний підхід, що дозволяє оцінити якість життя, використовуючи якісні методи оцінки та методи економіко-математичного моделювання. Даний підхід дозволяє отримати інтегральну оцінку якості життя населення та прийняти рішення по управлінню складовими якості життя на державному рівні.

Ключові слова: якість життя, інтегральна оцінка, методика, моделювання, управління.

On the basis of domestic and foreign experience in assessing the quality of life developed a comprehensive methodological approach to assess the quality of life, using qualitative methods and evaluation methods of economic-mathematical modeling. This approach allows to obtain an integrated assessment of quality of life and make decisions on management components of quality of life at the state level.

Key words: quality of life, qualitative methods, integrated assessment, economic-mathematical modeling, management components.

На основе обобщения отечественного и зарубежного опыта по оценке качества жизни населения в статье разработан комплексный методический подход, позволяющий оценить качество жизни, используя качественные методы оценки и методы экономико-математического моделирования. Данный подход позволяет получить интегральную оценку качества жизни населения и принимать решения по управлению составляющими качества жизни на государственном уровне.

Ключевые слова: качество жизни, методика, интегральная оценка, моделирование, управление.

Постановка проблеми. На даний час вже сформувалася велика чисельність методичних розробок у сфері оцінки якості життя населення, при цьому, в рамках загальної стратегії розвитку існує ряд програм, спрямованих на покращення соціально-економічного стану країни на основі критерію якості життя населення. Однак, їх аналіз та результативність показали, що поряд з позитивними аспектами, вони мають ряд недоробок, методичних прорахунків, що не дозволяють оптимально використовувати наявні ресурси, а відтак – не забезпечують в достатній мірі високий рівень якості життя у встановлені терміни.

* аспірантка кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Науковий керівник: доц. Поліванов В.Є.

Тому актуальною та логічною є розробка таких універсальних методичних підходів, які б могли використовуватися в діяльності як підприємств і організацій всіх форм власності, так і державних органів влади. Використання узагальненого показника якості життя населення дозволить надавати інтегральну оцінку ефективності управління соціально-економічними процесами на основі науково-розробленої програми якості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теорії та методології якості життя останнім часом приділяється багато уваги. Цьому питанню присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема І. Бондар, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Лавриненка, Е. Лібанової, В. Мандибури, О. Піщуліної, А. Ревенка, Ю.Саєнка, Л. Черенька тощо. Однак, теоретична й методологічна база соціальної політики потребує удосконалення, оскільки вона ще досі має ряд недоліків, серед яких можна виділити:

- відсутність однозначного визначення категорії “якість життя”, показників, що її характеризують, а також факторів, що впливають на зміну цих показників;
- відсутність єдиної методологічної бази при оцінці інтегрального показника якості життя населення для ефективного управління соціально-економічним становищем країни;
- низький методичний рівень аналізу, планування та прогнозування соціально-економічних процесів, що проводяться без урахування факторів, які забезпечують якість життя;
- відсутність системного підходу до розробки цілей, задач програми, методів їх реалізації.

В зв’язку з цим метою статті є розробка методичного підходу до комплексної оцінки показників якості життя в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість життя являє собою складну систему взаємозв’язку і взаємодії найбільш значимих факторів, що справляють як позитивний, так і негативний вплив на результат, і характеризують процес забезпечення і покращення якості життя.

Для оцінки показників якості життя можна використовувати різні способи і методи. Значення цих групових показників якості життя визначаються з використанням експертних, розрахункових методів або їх комбінацій. Оцінка узагальнюючого показника якості життя здійснюється комплексним методом. Цей метод передбачає послідовну оцінку одиничних показників, визначення їх вагомості й одержання на цій основі середньозваженої оцінки узагальнюючого показника. Для одержання ж узагальненої оцінки якості життя необхідно зіставити значення досягнутого суспільством рівня якості життя і сумарних витрат, необхідних для його підтримки і відтворення. У цьому випадку буде отримано інтегральний показник якості життя, який слід використовувати при розробці, оцінці і затвердженні планів соціально-економічного розвитку України та регіональних програм. Тому інтегральний показник якості життя може і повинен орієнтувати Україну на такий розвиток, у результаті якого вона змогла б за відносно короткі терміни наблизитися до числа промислово розвинутих країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу.

Аналіз теоретичних розробок та аналіз якості життя в Україні дали змогу визначитися з підходом до оцінки показників якості життя (рис. 1), який ґрунтується на поєднанні кількісних та якісних методів оцінки та передбачає наступну процедуру її здійснення:

- 1) збір статистичних даних;
- 2) розрахунок показників якості життя;
- 3) аналіз ситуації і визначення факторів, що впливають на шуканий результат;
- 4) розробка математичних моделей взаємозв’язку якості життя і факторів, що її визначають;

5) прийняття рішень по оцінці управління якістю життя населення на державному рівні.

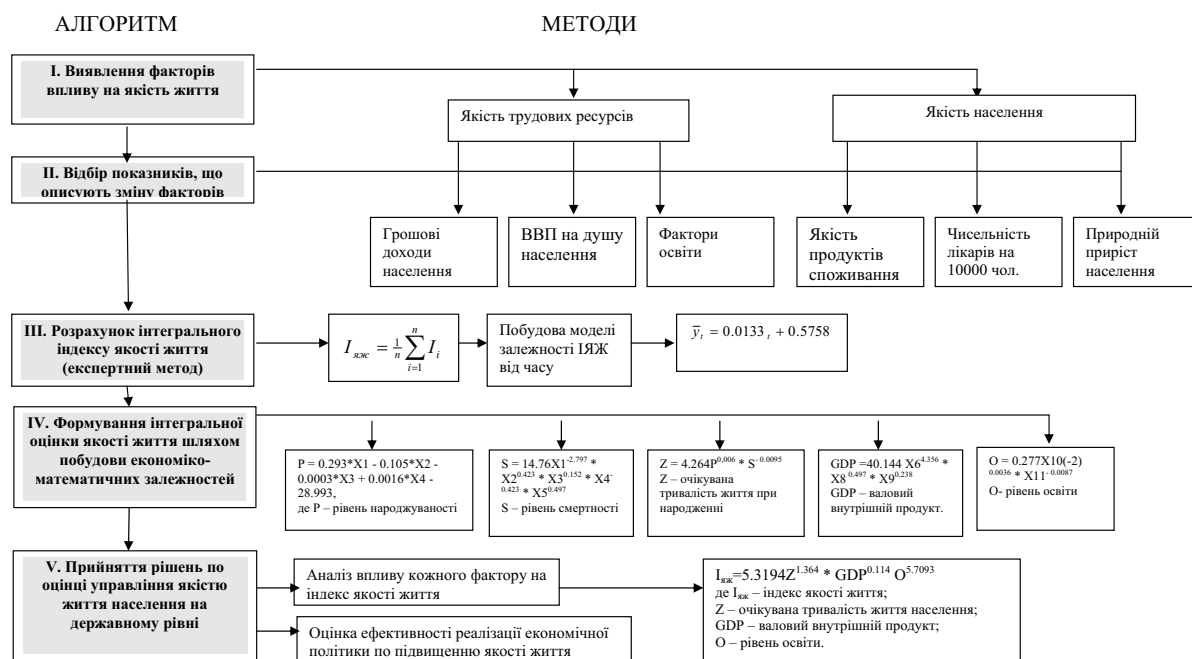


Рис.1. Комбінований підхід щодо оцінки показників якості життя населення в Україні

Останнім часом велика увага приділяється більш конкретним питанням: складовим елементам економічної категорії якості життя, їх групуванню за окремими компонентами, методам їх виміру, а також побудові інтегральних моделей, що відображають якість життя [4].

Практичні потреби нагально вимагають розробки інструментарію, що дозволяє адекватно оцінити якість життя населення в країні та зіставляти ці показники між регіонами, відслідковувати його динаміку, проводити факторний аналіз позитивних і негативних зрушень у цій сфері. Виявлення позитивних і негативних зрушень життя населення як країни, так і регіонів, що відбулися в звітному періоді. Даний аспект аналізу (включаючи його факторну складову) дозволяє оцінити результативність заходів економічної політики, характер руху до цільових орієнтирів розвитку [5].

Проведений аналіз дозволив виділити найбільш значимі фактори, регулюючи які, можна покращити здоров'я населення, підвищити очікувану тривалість життя і, в кінцевому підсумку, вплинути на такий показник, як індекс якості життя. Взаємозв'язок між аналізованими ознаками можна представити у вигляді математичної залежності:

$$I_{\text{ІЖЖ}} = f(Z; B; O) \quad (1)$$

де $I_{\text{ІЖЖ}}$ – інтегральний показник, індекс якості життя; Z – очікувана тривалість життя, здоров'я населення; B – ВВП на душу населення; O – рівень освіти населення.

У свою чергу, кожна з цих складових є результатом одночасного впливу великого числа факторів. За допомогою кореляційного аналізу нами виявлені найбільш значимі:

$$Z = f(P; S) \quad (2)$$

де $P = f(x_1; x_2; x_3; x_4)$ – рівень народжуваності, %; $S = f(x_1; x_2; x_3; x_5)$ – рівень смертності, %; x_1 – чисельність медичного персоналу на 10 000 чоловік населення; x_2 – кількість лікарняних ліжок на 10 000 чоловік населення; x_3 – витрати державного бюджету на охо-

рону здоров'я, млн. грн.; x_4 - середньомісячні доходи на душу населення, грн.; x_5 - обсяг виробництва алкогольної продукції, тис. дкл.

$$B=f(x_6; x_7; x_8; x_9) \quad (3)$$

де x_6 - чисельність економічно активного населення, тис. чоловік; x_7 - чисельність безробітних, тис. чоловік; x_8 - середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата працюючих в економіці, грн.; x_9 - обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.

$$O=f(x_{10}; x_{11}) \quad (4)$$

де x_{10} - рентабельність освіти, що визначається як відношення приватних витрат на одержання освіти і доходів, приведених до одного моменту часу; x_{11} - обсяг інвестицій в освіту, млн. грн.

Безумовно, на показники очікуваної тривалості життя, ВВП на душу населення, рівень освіти також впливають і інші групи факторів, такі як: забезпеченість населення житлом, якість продуктів, що споживаються, обсяг викидів у повітря, середньодушові витрати, відсоток населення з грошовими доходами, нижче прожиткового мінімуму, середньомісячна пенсія, частка трудових ресурсів у загальній чисельності населення, культурний і духовний рівень населення. Показники, що характеризують якість життя, знаходяться в лінійній залежності від усіх перерахованих вище ознак апіорі.

Ми погоджуємося з думкою багатьох вчених, які займаються проблемами забезпечення якості життя, що її оцінка повинна обчислюватися із застосуванням методики розрахунку «індексу розвитку людського потенціалу» (ІРЛП), але із включенням додаткових показників, таких як рівень доходів та убогості, рівень злочинності, рівень медичного обслуговування, швидкість обороту витрат на якість життя та ін. За своїм всеосяжним охопленням індекс якості життя (ІЯЖ) може мати перевагу над такими показниками, як: доходи на душу населення, рівень задоволення потреб. Крім того, дохід і задоволення потреб є одним з інструментів поліпшення якості життя, однак не його кінцевим результатом [6]. Таким чином, розглядаючи дохід та рівень споживання в якості складових адекватного життєвого рівня, ІРЛП та ІЯЖ дають всеосяжну характеристику життя людини.

Проілюструємо фактичну побудову індексу якості життя (ІЯЖ) із застосуванням методики розрахунку індексу розвитку людського потенціалу України, запропонованої в програмі розвитку ООН, оскільки цей показник державним комітетом статистики не розраховується.

Перш ніж визначити сам інтегральний показник, необхідно розрахувати індекси для кожного з аспектів, які виражаються величиною від 0 до 1 і обчислюються за формулою:

$$I_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}} \quad (5)$$

Гранично допустимі значення показників для розрахунку індексів базових показників представлені в табл. 1

Таблиця 1.
Граничні значення показників для обчислення ІЯЖ

Показник	Максимальне значення	Мінімальне значення
Очікувана тривалість життя, років	85	25
Рівень грамотності дорослого населення, %	100	0
Сукупна частка учнів, %	100	0
ВРП на душу населення (ППС у дол. США)	40 000	100

Індекс досягнутого рівня освіти розраховується як середня арифметична зважена із двох субіндексів: індексу грамотності серед дорослого населення з вагою $\frac{2}{3}$ та індексу сукупної частки учнів загальних, середньо-професійних та вищих навчальних закладів вагою $\frac{1}{3}$. Метод розрахунку індексу реального обсягу ВВП в розрахунку на душу населення більш складний. Реальний обсяг ВВП розраховується в доларах за паритетом купівельної спроможності валют, а потім коригується, приймається середньодушовий обсяг ВВП світу в цілому. Дані для розрахунку індексу очікуваної тривалості життя, індексу грамотності дорослого населення й індексу скоригованого реального (в цінах 2005 року) ВВП на душу населення наведені в табл. 2.

Таблиця 2.

Динаміка показників, що відображають якість життя населення України, за 2000 - 2009 рр.

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Очікувана тривалість життя, років</i>	68,5	68,4	68,4	68,4	68,2	68,3	68,3	68,3	68,2	68,6
<i>Рівень грамотності дорослого населення, %</i>	99,5									
<i>Сукупна частка учнів, %</i>	18,9	18,9	18,8	18,7	18,5	18,2	17,9	17,4	17	18,9
<i>ВВП на душу населення (ПКС у дол. США)</i>	3706	4085	4337	4793	5416	5605	6042	6621	6868	6535

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [7]

Аналіз ситуації дозволяє перейти до обчислення узагальнюючого показника індексу якості життя (ІЯЖ) за формулою:

$$I_{\text{яж}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n I_i \quad (6)$$

де n - число індексуємих показників; I_i - індекс базового показника.

У числі базових показників нами використовувалися наступні: тривалість життя, досягнутий рівень освіти, скоригований ВВП на душу населення (ПКС у дол. США). За необхідності можуть бути додатково використані й інші показники, що визначають більш вузькі аспекти дослідження, наприклад - показники бідності, безробіття, забезпеченості житлом та ін.

При виведенні формули індексу якості життя (ІЯЖ) застосовувалася розробка, запропонована ПРООН для розрахунку <<індексу розвитку людського потенціалу>>. На відміну від відомих уявлень, запропонований підхід дозволяє проводити оцінку ефективності реалізації державної програми управління якістю життя, а також оцінити й зіставити регіони країни за даним показником.

Практичний розрахунок індексу якості життя та основних базових показників наведений у табл. 3.

Таблиця 3.
Рівень і динаміка ІЯЖ в Україні за 2000 - 2008 роки

Індекси	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Індекс очікуваної тривалості життя</i>	0,706	0,705	0,705	0,705	0,702	0,704	0,704	0,704	0,702
<i>Індекс досягнутого рівня освіти</i>	0,719	0,719	0,719	0,718	0,718	0,716	0,716	0,714	0,713
<i>Індекс скоригованого ВРП на душу населення (ПКС у дол. США)</i>	0,371	0,409	0,434	0,479	0,542	0,561	0,604	0,662	0,687
<i>Сума трьох індексів</i>	1,784	1,832	1,857	1,902	1,962	1,98	2,024	2,08	2,102
<i>ІЯЖ</i>	0,589	0,605	0,613	0,628	0,647	0,653	0,668	0,686	0,694

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату [7]

Як показано в табл. 3 значення ІЯЖ неухильно збільшувалося з 2000 по 2008 роки, наближаючись до одиниці, тобто максимально можливого рівня. У середньому зростання ІЯЖ склало 2,1 відс. щорічно за аналізований період. Можна зробити висновок, що економічний розвиток України до 2009 року (кризи) неухильно сприяв поліпшенню якості життя.

Оцінка впливу різноманітних факторів на інтегральний показник дозволяє охарактеризувати рівень ефективності системи управління якістю життя, а також планувати і прогнозувати соціально-економічні показники, контролювати і коригувати процес управління якістю життя.

З метою визначення напрямку і форми регресійної залежності результативних ознак від факторних були побудовані лінійна, логарифмічна, ступенева та параболічна моделі. При цьому, з урахуванням критеріїв типовості, мінімальності залишкової дисперсії і середньої помилки апроксимації, виявлені найбільш адекватні багатфакторні моделі.

Для побудови регресійної залежності показників народжуваності і смертності від різних факторів було сформовано ряди даних залежних та незалежних змінних за період 2000-2008 рр. Для розрахунків використано програмний пакет EViews-5.

В результаті отримані рівняння з параметрами моделі (Substituted Coefficients) мають вигляд:

$$P = 0.293 \cdot X_1 - 0.105 \cdot X_2 - 0.0003 \cdot X_3 + 0.0016 \cdot X_4 - 28.993 \quad (7)$$

$$R^2 = 0.987$$

$$S = 14.76 X_1^{-2.797} \cdot X_2^{0.423} \cdot X_3^{0.152} \cdot X_4^{-0.423} \cdot X_5^{0.497} \quad (8)$$

$$R^2 = 0.933$$

де P - рівень народжуваності; S - рівень смертності; x_1 - чисельність медичного персоналу на 10 тис. населення; x_2 - число лікарняних ліжок на 10 тис. населення; x_3 - витрати державного бюджету на охорону здоров'я, млн. грн.; x_4 - середньомісячні доходи на душу населення, грн.; x_5 - продаж алкогольних напоїв, млн. дол.

Моделі (7-12) протестовано на адекватність за допомогою F – критерію Фішера, на значимість коефіцієнтів при незалежних змінних за допомогою t-статистики Ст'юдента, на мультиколінеарність та гетероскедастичність.

Отримано залежність очікуваної тривалості життя від вищезгаданих показників:

$$Z = 4.264P^{0.006} * S^{-0.0095} \quad (9)$$

$$R^2 = 0.863$$

де Z - очікувана тривалість життя при народженні, років.

З метою аналізу і прогнозування обсягу ВВП на душу населення синтезована математична модель, що має наступний вигляд:

$$GDP = 40.144 X_6^{4.356} * X_8^{0.497} * X_9^{0.238} \quad (10)$$

$$R^2 = 0.997$$

де GDP - валовий внутрішній продукт на душу населення, грн.; x_6 - чисельність зайнятого населення, тис. чол.; x_8 - середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата працюючих в економіці, грн.; x_9 - обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.

Далі, досліджуючи залежність рівня освіти від таких факторів, як інвестиції в основний капітал і витрат державного бюджету на освіту, отримали модель наступного вигляду:

$$O = 0.277X_{10}(-2)^{0.0036} * X_{11}^{-0.0087} \quad (11)$$

$$R^2 = 0.984$$

де O - рівень освіти населення, %; x_{10} - обсяг інвестицій, що вкладалися в освіту, тис. грн.; x_{11} - обсяг державних інвестицій в освіту, тис. грн.

З метою більш ефективного державного управління якістю життя населення у процесі прийняття управлінських рішень важливо знайти і використовувати математичні моделі, за допомогою яких можна більш ефективно вирішувати поставлені задачі в сфері підвищення якості життя. Як інтегральний показник, що характеризує рівень якості життя населення країни, пропонується використовувати наступну функцію:

$$I_{яж} = 5.3194Z^{1.364} * GDP^{0.114} O^{5.7093} \quad (12)$$

$$R^2 = 0.997$$

де $I_{яж}$ - індекс якості життя.

Отримане рівняння (12) дозволяє зробити висновок, що найбільший вплив на інтегральний показник справляє рівень освіти населення (O). При збільшенні рівня освіти на один відсоток, індекс якості життя збільшується на 5,71 %. Також вагомий вплив має очікувана тривалість життя, або здоров'я населення. При збільшенні тривалості життя на один відсоток, індекс якості життя зростає на 1,4 %, а зростання валового внутрішнього продукту на душу населення на один відсоток призводить до підвищення інтегрального показника на 0,11 %.

Висновки

Таким чином, аналіз динаміки і перспектив поліпшення якості життя показує, що інтегральний показник – індекс якості життя слід використовувати при розробці державної програми забезпечення якості життя та оцінці її ефективності. На наш погляд, це дозволить зорієнтувати Україну на такий розвиток, у результаті якого вона змогла б за відносно короткі терміни ввійти до числа передових країн з високим рівнем якості життя і розвитку людського потенціалу.

Література.

1. Зараковский Г.М. Качество жизни населения России. / Г.М. Зараковский. – М. Смысл. – 2009. – 320 с.
2. Бойцов, Б.В. Качество, принципы, структура и управление / Б.В. Бойцов. – М. : АПК, 1997. – С. 35–65.
3. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / рук. авт. коллектива Д.С. Львов, А.Г. Поршнев. – М. : Экономика, 2002. – 247 с.
4. Рівень і якість життя населення / За ред. Є.П. Кушнар'єв, В.С. Пономаренко. – Х.: ВД «Інжек», 2004.
5. Котляр, А.Э. Трудовые ресурсы: формирование и использование / А.Э. Котляр ; под ред. Е.В. Касимовского. – М., 1975. – 92 с.
6. Исикава, К. Японские методы управления качеством / К. Исикава. – М.: Экономика, 1998. – 246 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

Лебедь І.Г.*

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: БАЗОВІ ПІДХОДИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ

Стаття присвячена проблема оцінки ефективності та результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Досліджено підходи до розуміння сутності та методів оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Здійснено дослідження ефективності механізмів управління ЗЕД підприємства на основі застосування економіко-математичних методів.

Статья посвящена проблемам оценки эффективности и результативности управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Исследованы подходы к пониманию сущности и методов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Осуществлено исследование эффективности механизмов управления ВЭД предприятия на основе использования экономико-математических методов.

The article is aimed to research problems of estimation efficiency and effectiveness of management foreign economic activity enterprise. Researched basic positions to essence and methods of estimation efficiency of foreign economic activity. Research efficiency mechanisms of management foreign economic activity enterprise on the basis of use of ekonomikal and mathematical methods.

Актуальність дослідження. Початок нинішнього тисячоріччя у світовому господарстві характеризується глобальними змінами, з якими зіштовхуються всі національні держави. У цей період у світовій господарській системі продовжилися й одержали прискорення багато довгострокових тенденцій: збереження стабільних темпів економічного росту, зміцнення ролі зовнішнього фактору в розвитку країни, посилення взаємозв'язків та взаємозалежності національних економік, інтеграційні процеси й інші. В сучасних умовах економіка будь-якої країни вже не може обійтися без виходу на світові ринки [7]. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств та усіх учасників ринкових відносин. В даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала би контактів із зовнішніми ринками. Однак, незважаючи на велику зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у використанні права виходу на зовнішній ринок і здійсненні зовнішньоекономічних операцій, практика показує, що результати цієї діяльності не завжди є позитивними через недосконалу організацію та управління зовнішньоекономічними операціями [2]. Виходячи з виняткової важливості участі в зовнішньоекономічній діяльності для вітчизняних підприємств

* економіст II категорії НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

можемо обґрунтовано говорити про те, що в сучасних умовах питання оцінки ефективності управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності набувають усе більш важливого значення.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання побудови організаційно-управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності підприємств широкого розглядаються в роботах вітчизняних дослідників, зокрема таких як Вічевич А.М., Гринкевич С.С., Кредісов А.І., Кириченко О.А., Швидаренко О.А та ін.. Вказані автор акцентують свою увагу на таких аспектах досліджуваного питання як фактори і мотиви участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, стратегічні цілі та завдання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, структура механізму управління зовнішньоекономічної діяльності та його складові.

Виявлення невирішених проблем. Дослідження економічної літератури із питань менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств засвідчує, що на даний момент недостатньо висвітленими та розробленими у фахових дослідженнях залишаються питання оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, зокрема – проблеми вибору показників та критеріїв ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю, проблеми вибору методології оцінки ефективності управлінських механізмів у ЗЕД.

Основна мета та завдання статті. Відповідно до виявлених проблем та недоліків у теорії та методології оцінки ефективності управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності, основна мета дослідження полягає в розробці та застосуванні дієвих підходів до оцінки ефективності управління ЗЕД, зокрема – на основі використання економіко-математичних моделей.

Виклад основного матеріалу. Категорія «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» посідає значне місце серед економічних категорій, які характеризують стан та розвиток зовнішньої торгівлі підприємства. Ефективність загалом і ефективність зовнішньоекономічної діяльності зокрема розглядаються в теорії і практиці у площині як держави, регіону, галузі, так і первинної ланки національного господарства. Але в умовах розвитку нових стратегій економічної і соціальної політики України особливу увагу доцільно приділити завданням вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності окремих господарюючих суб'єктів [3].

Розрізняють такі показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності: народногосподарська ефективність зовнішньоекономічних операцій; народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій; економічна ефективність експорту або імпорту; економічний ефект від експорту чи імпорту; бюджетна ефективність експорту або імпорту; бюджетний ефект від експорту або імпорту; показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів; коефіцієнт технологічності окремого виду продукції; витрати на експорт; валютні доходи від експорту; валютна ефективність експорту; витрати на імпорту продукцію; валютна ефективність імпорту; індекс імпорту; індекс валютної виручки на одиницю продукції; індекс внутрішніх цін на продукцію; індекс структурних зрушень; індекс умов торгівлі [6].

Аналіз наукових праць з цієї проблематики дозволив зробити висновок, що ця категорія найчастіше характеризується як ефективність експорту. Ефективність експорту - це вигідність експорту, яка вимірюється відношенням вартості вивезеного з країни товару в зовнішньоторговельних цінах до його вартості у цінах внутрішнього ринку [3]. Таке визначення є універсальною характеристикою, яку застосовують як для макро-, так і для мікрорівня.

Проведений автором аналіз впливу застосовуваних управлінських механізмів у зовнішньоекономічній діяльності на результати зовнішньоекономічної діяльності групи українських підприємств легкої промисловості засвідчує, що рівень та якість менеджменту ЗЕД безпосередньо корелюють із ключовими показниками ефективності та результативності зовнішньоекономічної діяльності. Так, на підставі проведеного аналізу можемо зробити висновки щодо зв'язків між показниками результативності зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи підприємств легкої промисловості та особливостей їх механізмів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю (табл. 1).

Таблиця 1
Рентабельність експорту підприємств із різним ступенем експортної орієнтації та різним типом продуктово-ринкової експортної стратегії

Групи підприємств/ Експортна стратегія	Широко диверсифіковані компанії (понад 30 позицій, понад 8 ринків збуту)	Компанії обмеженої диверсифікації (від 10 до 30 позицій; 4-8 ринків збуту)	Відносно спеціалізовані компанії (до 10 позицій експорту, до 4 ринків збуту)
1. Крупні експортери із високим рівнем експортної орієнтації (частка експорту понад 20%)	28	25	20
2. Експортери середнього масштабу із часткою експорту від 1 до 20%	17	19	21

На підставі представленого групування підприємств легкої промисловості за такими параметрами як ступінь експортної орієнтації та тип експортної стратегії та аналізу рівня рентабельності експорту в окремих групах підприємств ми можемо зробити наступні висновки про найбільш ефективні стратегічної моделі ведення зовнішньоекономічної діяльності:

- найбільш ефективною бізнес-моделлю у зовнішньоекономічній діяльності досліджуваних підприємств легкої промисловості (критерій ефективності – рентабельність експорту) є крупне експортно-орієнтоване підприємство (із часткою експорту не менше 20%), що реалізує політику широкої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю – має понад 30 товарних позицій для експорту та просуває свою продукцію не менш ніж на 8 ринків збуту;

- бізнес-моделями із проміжним рівнем ефективності є крупне експортно-орієнтоване підприємство (із часткою експорту не менше 20%), що реалізує політику обмеженої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю (має від 10 до 30 товарних позицій для експорту та просуває свою продукцію від 4 до 8 ринків) та достатньо спеціалізоване підприємство із середнім рівнем експортної орієнтації (до 20%), що реалізовує стратегію обмеженого експорту, працюючи на невеликому числі зовнішніх ринків (не більше 4-х) та пропонуючи обмежений продуктивний портфель (до 10 позицій для експорту);

- найменш ефективними бізнес-моделями організації експорту є обидва варіанти диверсифікованих підприємств із середнім рівнем експортної орієнтації (як показав проведений аналіз рівня рентабельності експорту, для невеликих підприємств-експортерів диверсифікація є набагато менш ефективною, ніж спеціалізація, адже їм не вистачає ре-

сурсного та експортного потенціалу для ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності у багатьох напрямках).

За результатами дослідження сформовано висновок, що для крупних експортно-орієнтованих підприємств припустимими є різні варіанти стратегій формування свого продуктово-ринкового портфелю у зовнішньоекономічній діяльності, кожна з яких має свої позитивні та негативні моменти, а саме:

- стратегія широкої диверсифікації продуктово-ринкового портфелю крупними експортно-орієнтованими підприємствами дозволяє їм нарощувати доходи за рахунок присутності в різних продуктових та географічних сегментах міжнародного ринку, дозволяє домагатись високого рівня рентабельності а також дає можливість знизити ризики негативних кон'юктурних коливань в окремих сегментах ринку. Проте, дана зовнішньоекономічна стратегія потребує значних фінансових ресурсів, крім того – підприємству доводиться вести жорстку конкурентну боротьбу на всіх напрямках діяльності, що висуває особливо жорсткі вимоги до ефективності функціонування системи стратегічного менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності даної групи підприємств;

- стратегія спеціалізації крупних експортно-орієнтованих підприємств забезпечує підприємствам дещо нижчий рівень рентабельності та не захищає його від ризиків у разі спаду попиту на основному напрямку діяльності. Проте, крупні експортери можуть реалізовувати дану стратегію з меншими фінансовими ресурсами. Крім того, вони досягають значних конкурентних переваг за рахунок спеціалізації, що знижує ступінь впливу на підприємство такого зовнішнього фактору як тиск з боку міжнародних конкурентів на зовнішніх ринках;

- зовнішньоекономічна стратегія спеціалізації більш ефективна для середньо-орієнтованих експортерів, оскільки вона дозволяє концентрувати відносно обмежені ресурси підприємств на декількох основних експортних напрямках, що в кінцевому рахунку сприяє їх більш ефективному використанню та забезпечує підприємству більший рівень рентабельності. Крім того, вимоги до побудови системи стратегічного менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності середньо-орієнтованих експортерів значно нижче, що у свою чергу вимагає набагато менших витрат на організацію та управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Для встановлення кількісного характеру взаємозв'язку між ключовими параметрами ефективності стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю групи досліджуваних підприємств легкої промисловості та окремими компонентами стратегічного менеджменту ЗЕД побудуємо модель лінійної регресії, що має наступний вид:

$$Re = f(De, Ne, Pe) \quad (1)$$

Re – рентабельність експортної продукції підприємства, De – частка експорту в загальному обсязі господарської діяльності підприємства, Ne – кількість ринків експорту продукції підприємства, Pe – кількість товарних позицій для експорту продукції підприємства.

У загальному вигляді форма регресійної залежності рентабельності експорту досліджуваної групи підприємств від окремих компонентів системи стратегічного менеджменту ЗЕД має такий вигляд:

$$Re = a_0 + a_1 De + a_2 Ne + a_3 Pe \quad (2)$$

a_i – невідомі параметри регресійної моделі, які вимагають оцінки.

Вихідні дані для побудови регресійної моделі представлено в таблиці 2

Таблиця 2

Компоненти системи стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, необхідні для побудови регресії (визначено автором за даними обстеження підприємств легкої промисловості)

Рентабельність експорту (Re), %	Частка експорту в загальному обсязі діяльності (De), %	Кількість зовнішніх ринків збуту (Ne), одиниць	Широта асортименту експортної продукції (Pe), одиниць
29,5	24,2	12	50
31,1	22,1	14	62
27	17,2	10	25
25,7	23,1	4	17
26,8	10,9	3	25
22	6	9	24
19	5,2	3	19
22,6	10,8	7	31
24,1	18,5	3	22
17,6	3,4	7	39

Для визначення характеру взаємозв'язку між ендегенними та екзогенними параметрами даної регресійної моделі а також для перевірки впливаючих параметрів на предмет мультиколінеарності (взаємозалежності) побудуємо кореляційну матрицю, що характеризує напрямки та тісноту взаємозв'язку між окремими параметрами.

Таблиця 3

Кореляційна матриця для параметрів регресійної моделі

	Re	De	Ne	Pe
Re	1	0,85	0,54	0,5
De	0,85	1	0,37	0,34
Ne	0,54	0,54	1	0,82
Pe	0,5	0,37	0,82	1

Оцінки показують, що загалом між усіма параметрами спостерігається прямий характер взаємозв'язку, при цьому найбільш щільним є взаємозв'язок між рівнем рентабельності експорту (Re) та часткою експорту в загальних обсягах господарської діяльності (De) – коефіцієнт кореляції позитивний і складає 0,85. В даному випадку економічна інтерпретація характеру взаємозв'язку означає, що чим більш експортно-орієнтованим є підприємство, чим більш послідовно та цілеспрямовано воно розвиває свою експортну діяльність (а відповідно тим більше уваги приділяє побудові системи стратегічного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності), тим кращих показників зовнішньоекономічної діяльності (у вигляді рентабельності експорту) воно досягає. Що стосується взаємозв'язку між такими параметрами як рентабельність експорту (Re) та кількість зовнішніх ринків (Ne) і широта асортименту експортної продукції (Pe), то тут також спостерігається прямий характер взаємозв'язку, проте зв'язок не настільки щільний і не такий очевидний як у випадку попереднього параметру (про що зокрема говорять коефіцієнти кореляції на рівні 0,54 та 0,50 відповідно).

Варто помітити, що коефіцієнт кореляції між параметрами кількості зовнішніх ринків (Ne) та широти асортименту експортної продукції (Pe) на рівні 0,82 свідчить про на-

явність стійкого внутрішнього взаємозв'язку (мультиколінеарності) між даними параметрами, а тому їх одночасне застосування в регресійній моделі неможливе. В такому разі далі буде розглянуто 2 можливих варіанти побудови регресійної моделі, що відображає залежність результатів зовнішньоекономічної діяльності від окремих компонентів системи управління ЗЕД (3), а вибір найбільш адекватної статистичним даним моделі буде здійснено на підставі коефіцієнту детермінації R^2

$$Re = a_0 + a_1 De + a_2 Ne \text{ або } Re = a_0 + a_1 De + a_3 Pe \quad (3)$$

На підставі оцінок невідомих параметрів моделі методом найменших квадратів (МНК) отримано наступні форми запису регресійних моделей:

$$Re = 16,56 + 0,417 De + 0,287 Ne; R^2 = 0,789 \quad (4)$$

$$Re = 16,3 + 0,426 De + 0,07 Pe; R^2 = 0,77 \quad (5)$$

Відповідно до оцінок коефіцієнту детермінації R^2 на рівні 0,789 можемо дійти висновку, що найбільш адекватна статистичним даним регресійна модель (4), що характеризує взаємозв'язок між рівнем рентабельності експорту та показниками, що по суті характеризують ступінь розвитку експортної діяльності досліджуваної групи підприємств легкої промисловості - частки експорту в загальних обсягах господарської діяльності підприємства та кількості зовнішніх ринків, до яких підприємства експортують свою продукцію. Дослідження коефіцієнтів побудованої регресійної моделі дозволило дійти наступних висновків:

- значення коефіцієнту 0,417 при параметрі De означає, що при збільшенні питомої ваги експорту в загальних обсягах господарської діяльності підприємства на 1% рівень рентабельності експорту у середньому зростає на 0,417%. Аналіз засвідчує, що саме рівень експортної орієнтації підприємства та стратегічна важливість експорту для розвитку бізнесу компанії чинить ключовий вплив на результативність зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи підприємств;

- значення коефіцієнту 0,287 при параметрі Ne означає, що при збільшенні кількості ринків експортного збуту продукції на один новий ринок рівень рентабельності експорту досліджуваної групи підприємств у середньому зростає на 0,287%. Дослідження доводять, що параметр чисельності зовнішніх ринків збуту продукції підприємства чинить менший вплив на рентабельність, проте він також є достатньо вагомим чинником впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Висновки за результатами дослідження. Результати досліджень засвідчують, що ті підприємства, які приділяють цілеспрямовану увагу активному розвитку зовнішньоекономічної (зокрема експортної) діяльності, мають чітко визначені цілі та завдання, індивідуально підходять до планування ринкових стратегій для окремих груп зовнішніх ринків на підставі ретельного дослідження умов та чинників зовнішнього середовища у кінцевому рахунку мають значно кращі показники – більші обсяги експорту та прибутків від експорту, мають більш сильні конкурентні позиції на міжнародних ринках, володіють більш вагомою часткою зовнішніх ринків та демонструють значно кращі показники фінансової ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – рентабельності експорту продукції.

Здійснене моделювання взаємозв'язків між результативністю зовнішньоекономічної діяльності досліджуваної групи українських підприємств легкої промисловості та окре-

ними компонентами системи стратегічного менеджменту засвідчують, що ключові чинники підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств лежать у площині поглиблення рівня організації експорту, збільшення його питомої ваги в загальних обсягах діяльності та поступового розширення зовнішніх ринків збуту продукції, що у свою чергу вимагатиме від підприємств побудови нових, більш досконалих організаційно-економічних механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю, і зокрема - виведення на більш високий якісний рівень існуючої системи стратегічного менеджменту у їх зовнішньоекономічній діяльності.

Список використаних джерел

1. Вічевич А. М, Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / А.М.Вічевич, О.В.Максимець. — Львів: Афіша, 2008. — 139 с.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / Київський держ. торговельно- економічний ун-т. — К., 2007. — 76 с.
3. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств: [Електронний ресурс] - Режим доступу [//www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)
4. Кредісов А. І. и др. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/ Кредісов А. І., Панченко Є. Г., Кредісов В. А. — К.: Знання, 2005. — 552 с.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2007. — 384 с.
6. Кушнір І. В. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності. — Миколаїв: [Миколаїв. обл. друк.], 2008. — 98 с.
7. Швиданенко О. А. Конкурентоспроможність: фактор розвитку національної економіки // Стратегія економічного розвитку України. — К., 2006. — Вип.6. — С. 155–162.

Парипа К.В.*

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ КРИЗОВИХ РЕАЛІЙ

У статті досліджено реформування системи банківського регулювання внаслідок світової фінансової кризи, визначено положення Базельської угоди II, які спричинили нестійкість банківських систем, проведено порівняння принципів «Базель III» і «Базель II», описано можливий вплив реформи на стійкість банківського сегменту України.

Ключові слова: фінансова стійкість, банківська система, Базель II, Базель III, світова фінансова криза, система банківського регулювання і нагляду.

В статье исследовано реформирование системы банковского регулирования и надзора в результате мирового финансового кризиса, определены положения Базельского соглашения II, которые привели к неустойчивости банковских систем, проведено сравнение принципов «Базель III» и «Базель II», описано возможное влияние реформы на устойчивость банковского сегмента Украины.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банковская система, Базель II, Базель III, мировой финансовый кризис, система банковского регулирования и надзора.

This article studies reforming of bank regulation due to the world financial crisis, defines clauses of Basel II that may have provoked imbalance of banking systems, compares it with new principles of Basel III, describes potential impact of the reforms on soundness of Ukrainian banking segment.

Key words: financial soundness, bank system, Basel II, Basel III, world financial crisis, bank regulation and supervision system.

Постановка проблеми. Характерною рисою сьогодення є підвищення ролі банківських систем в економічному зростанні. У звичайних економічних умовах банки справляють значимий вплив на розвиток реальної економіки. В умовах глобальної нестабільності стійкість банківської системи набуває особливого значення, так як саме можливість фінансових установ протистояти шокам визначає тяжкість кризових явищ у певній країні. Світова фінансова криза останніх років виявила прогалини існуючих національних та міжнародних принципів банківського регулювання, насамперед, нездатність до своєчасного визначення ризиків та відсутність ефективних механізмів стабілізації. На нашу думку, не слід виключати можливість тривалої рецесії світової економіки, у зв'язку з уповільненням темпів зростання США, боргових проблем Західної Єв-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Циганов С.А.

ропи та загальним зниженням рівня споживання. Регуляторна політика, з одного боку, покликана забезпечити фінансову стійкість банківських систем, насамперед, під час нестабільного зовнішнього середовища, а з іншого боку, повинна забезпечити такі умови функціонування комерційних банків, які б унеможливили взяття надмірних ризиків окремими установами і розвиток кризових явищ у фінансовому секторі. Таким чином, на даний час актуальним є питання про реформування системи, що потребує розробки нових теоретико-методологічних основ регулювання діяльності фінансових установ з акцентом на антициклічні механізми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи банківського менеджменту для забезпечення фінансової стійкості комерційних банків описані Дж. Сінкі-молодшим. Поняття стійкості і взаємозв'язок зі спрямованістю регуляторної політики на міжнародному рівні були ґрунтовно досліджені Дж. Гарсія, К.-Дж. Ліндгрен, М.І. Саалом, Ч. Кіндлебергом. В українській науковій думці концепція фінансової стійкості комерційних банків і банківської системи загалом знайшла розвиток у працях В.М. Ковалю, Н.М. Шелудько, В.В. Коваленка, В.М. Вербенської. Основи світового банківського регулювання і нагляду визначаються у дослідженнях, звітах, рекомендаціях та публікаціях Базельського комітету, науковців Світового банку та Міжнародного валютного фонду. Питання фінансової стійкості банківської системи України висвітлені у працях В.І. Міщенко, В.М. Шелудько, В.О. Зінченка, Л.В. Кривенко, О.В. Крухмаль, О.В. Лук'янець. Вивчення останніх публікацій виявило, що у вітчизняній літературі увага приділяється більшою мірою мікроекономічному підходу до визначення фінансової стійкості і прогнозуванню наслідків змін у регулюванні для окремого комерційного банку, в той же час незначна кількість робіт присвячена виявленню основних тенденцій реформування міжнародної системи банківського регулювання, їх ймовірних позитивних та негативних ефектів для банківських систем країн світу загалом.

Метою дослідження є зміни у банківському регулюванні на міжнародному рівні для визначення основних напрямів реформування, опису ймовірних змін у банківських системах країн світу та майбутніх макроекономічних ефектів. Також ми вбачаємо необхідність у дослідженні нових рекомендацій з регуляторної політики на предмет усунення недоліків, які свого часу спричинили світову фінансову кризу. Окреме завдання статті полягає у окресленні впливу нових принципів регулювання на фінансову стійкість банків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасні банківські системи зазнають значних змін внаслідок глобалізації фінансових ринків, посилення міжнародної фінансової консолідації, розвитку нових інформаційних та телекомунікаційних технологій, появи складних та структурованих фінансових продуктів, які підвищують сукупний ризик банківської діяльності. Світова економіка розвивається з суттєвими дисбалансами, порушує стійкість банківських систем.

Ілюстрацією вищевказаного твердження є дослідження системних банківських криз, за одним із звітів у період з 1970 р. по 2007 р. в світовій економіці було зафіксовано 124 системні банківські кризи [1, с.7, с.50]. На рекапіталізацію установ, реструктуризацію заборгованості та відновлення довіри можуть йти в середньому від 10% до 60% ВВП у виключних випадках (як-от банківська криза в Індонезії 1997 р.) [1, с.34-51]. Окрім прямих втрат, відмічають опосередкований вплив зменшення споживання та інвестицій, підвищення рівня безробіття, що виражається у зменшенні темпів економічного зростання.

У зв'язку з важливістю підтримання стабільної банківської системи для розвитку економіки, стійкість лежить в основі банківського регулювання та нагляду. Поняття фінан-

сової стійкості не є однозначно визначеним, у загальному розумінні означає здатність банку протистояти негативним явищам внутрішнього та зовнішнього походження. На думку Дж. Гарсія, К.-Дж. Ліндгрена, М.І. Саала, стійка банківська система може бути визначена як така, в якій більшість фінансових установ (на які випадає більша частина активів і зобов'язань системи) є платоспроможними і з високою ймовірністю такими і будуть залишатися [2, с.9]. Платоспроможність відображається у вартості чистих активів, що визначаються різницею між активами і зобов'язаннями.

Іншими словами, відмінність між стійкістю і неплатоспроможністю вимірюється капіталізацією, так як вартість чистих активів еквівалентна до суми капіталу і резервів. Ймовірність платоспроможності у майбутньому залежить від прибутковості банку, системи управління, адекватності капіталу тощо. Таким чином, поняття «фінансова стійкість банківської системи» включає статичну складову (платоспроможність більшості банків на момент дослідження) і динамічну частину (прогноз розвитку на основі вивчення структури капіталу, якості активів, системи управління ризиками, менеджменту і т.д.). На нашу думку, фінансова стійкість, передусім, представляє собою здатність повертатися до рівноважного стану після виходу з нього в результаті якого-небудь впливу.

На мікрорівні, тобто на рівні окремого комерційного банку, за визначенням В.М. Кочеткова фінансова стійкість є ключовим індикатором розвитку та відображає здатність установи виконувати свої функції з мінімальним ризиком та максимальною ефективністю, попри вплив ендегенних та екзогенних факторів [3].

В продовження наукових поглядів В.В. Коваленка, О.В. Крухмаль, В.І. Міщенко ми вважаємо, що слід розрізняти поняття «фінансова стійкість» від термінів «надійність» (здатність банку виконувати свою зобов'язання перед клієнтом), «ліквідність» (здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань), «прибутковість» (сумарний позитивний результат господарсько-фінансової та комерційної діяльності банку).

Світова фінансова криза розпочалася з розвинутих країн, отже порушення стійкості зародилися у країнах, які вважалися еталонами в управлінні ризиками. Ряд зарубіжних дослідників вважає причиною нестійкості банківської системи загальну основу регулювання банків більшості країн світу – принципи «Базель II», які були розроблені Базельським Комітетом з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків. На нашу думку, є достатні підстави для такого висновку, що буде обґрунтовано нижче.

По-перше, вимоги до капіталу, закладені у Базельських угодах II є проциклічними і посилюють коливання бізнес-циклів. Основна проблема полягає у відсутності антициклічних механізмів. Зокрема, В.І. Міщенко і А.С.Незнамова підкреслюють проциклічність політики, яка провокувала та підтримувала циклічність економічних і фінансових процесів [4]. Передбачивши загрозу, регуляторні органи не мають достатніх інструментів для її запобігання. Базельський режим адекватності капіталу не протидіє кредитним бумам, а навіть поглиблює кризу [5]. Під час економічного підйому капітал зменшується внаслідок дії одразу двох факторів: зменшення кредитного ризику та покращення якості гарантії або кредитного деривативу, що пом'якшують закладений ризик. Таким чином, регуляторний капітал знижується, призводячи до більшої доступності кредитів, зумовлюючи проциклічний поштовх. У часи економічного спаду кредитний ризик збільшується, погіршується якість гарантії, регуляторний капітал зростає, – і розгортається кредитна криза, яка стримує розвиток сфери виробництва і послуг. «Базель II» спрямований на зменшення ймовірності банківських дефолтів за рахунок зниження левериджу та більшої узгодженості між капіталом та ризиком. За таких умов «Базель II» не спроможний вирішувати циклічні макроекономічні проблеми.

По-друге, середній рівень капіталу, необхідний за «Базель II», виявився неадекватним, що і стало причиною банкрутств багатьох банків. Під час кризи держави провели додаткові вливання в такі раніш потужні фінансові установи як: Northern Rock (Сполучене Королівство), American International Group (США), Fortis (Бельгія), Fortis Bank Nederland (Holding) (Нідерланди), Dexia (Бельгія), Citigroup Inc (США), Royal Bank of Scotland (Сполучене Королівство), Lloyds Banking Group PLC (Сполучене Королівство) тощо [6]. Не отримавши державної допомоги, збанкрутував банк Lehman Brothers, в минулому один з світових лідерів інвестиційного бізнесу.

Як було вказано при визначенні поняття «фінансової стійкості» капітал і його достатність є ключовою ланкою для гарантування платоспроможності, а отже фінансової стійкості банку.

По-третє, оцінка банківських активів на основі «справедливої вартості», що лежить в основі сучасних Міжнародних стандартів фінансової звітності та була закладена у Базель II, призвела до значних списань фінансових установ. На противагу колишній системі оцінювання активів відбувається не за первісною купівельною ціною або за «первісною вартістю», а за поточною ринковою вартістю. Даний принцип покликаний забезпечувати чесність та прозорість ринку. Проте, у часи економічного спаду постає проблема закручення цінової спіралі: банки намагаються продати активи як скоріше, поки ціни не впали ще більше, таким чином, збільшуючи пропозицію, як наслідок, зменшується ціна і т.д. На даний час немає альтернативи підходу на основі «справедливої вартості», проте слід закласти механізми корегування оцінки в кризових економічних умовах.

По-четверте, система оцінювання кредитних ризиків у «Базель II» виявилися недієздатною і стала однією з головних причин формування «мильної бульбашки» [7]. Дану проблему доцільно розглядати у двох площинах: конфлікт інтересу при оцінюванні кредитного ризику рейтинговими агентствами та внутрішній ризик-менеджмент банків. Основоположним принципом роботи кредитно-рейтингових агентств є незалежне оцінювання кредитного ризику, проте в умовах, коли сам емітент оплачує послуги агентства, може додатково замовляти консультаційні послуги, а сама методологія оцінки знаходиться в закритому доступі, безумовно, виникають підстави для сумніву в об'єктивності присудженого рейтингу. Особливо ситуація загострюється в сучасних умовах сек'юритизації [8]. Як правило, боргові цінні папери оформляють відповідно до структурного фінансування, поділяючи їх на категорії під цільовий рейтинг і відповідно конкретну групу інвесторів. Причому, власне, кредитно-рейтингові агентства допомагають у структуруванні таких цінних паперів. І загалом, кредитний рейтинг сек'юритизованих цінних паперів може бути вищим за рейтинг емітента. Слід зауважити, що після останньої фінансової кризи і лавини звинувачень в бік рейтингових агентств, був прийнятий ряд заходів, спрямованих на вирішення проблеми, зокрема Група-20 та Європейська комісія наполягають на стандартизації принципів роботи та відкриття інформації, а також методологій оцінки, для всіх кредитно-рейтингових агентств, самі агентства зайнялися розробкою нових статистичних моделей, які б могли оцінити ризик структурованих цінних паперів.

Впровадження підходу на основі внутрішніх рейтингів за угодою «Базель II» називають одним з вагомих чинників порушення стійкості банківської системи [9]. Акцент в даному принципі управління ризиками робиться на власних можливостях оцінки у банках. Вважаємо, що опис підходу потребує суттєвого зауваження: наглядові органи не стали лише пасивними спостерігачами результатів банківських моделей. Як методи, так і результати ризик-менеджменту представляють собою предмет вивчення уповноважених

структур. Неспроможність банківських механізмів управління ризиками давати адекватні оцінки призвела до надмірно ризикованого кредитного портфеля, незабезпеченого належним чином. Водночас слід зазначити, що внутрішні моделі банків можуть використовуватися для регулятивних цілей лише за умови валідації (затвердження) ризик-менеджменту установи. На нашу думку, потребує вдосконалення методологія внутрішніх рейтингів та відпрацювання механізмів співробітництва у банківській сфері.

По-п'яте, вимоги до капіталу, визначені у «Базель II», стимулювали фінансові установи не відображати у балансі активи з дуже високим ризиком. Багато банків непрямо інвестували у структуровані фінансові інструменти, не формуючи при цьому адекватного резервного капіталу, який був би необхідним при занесенні інвестиції у баланс.

З одного боку, можна зазначити, що на момент розгортання іпотечної кризи принципи не були широко поширені в США. В Європі лише деякі банки відповідали умовам «Базель II», а більшість установ скористалися можливістю відстрочки до 2008 р. узгодження своєї діяльності до «Базель II».

З іншої сторони, Базельські принципи лежали в основі діяльності та регулювання такого фінансового конгломерату як Fortis Group. Ще у 2007 році Fortis разом з Royal Bank of Scotland та Santander брали участь у найбільшій за вартісним обсягом транскордонній угоді злиття і поглинання ABN Amro (Данія), яке оцінювалося станом на 2007 р. в 99 млрд. дол. США., а вже з 2008р. Група Fortis не змогла продовжити фінансування угоди та інтеграцію відповідних підрозділів у свою структуру, отримавши обмежений доступ до фінансових ринків та зазнавши кризи ліквідності. Уряд Нідерландів придбав Fortis Bank Netherlands, Fortis Insurance Netherlands та Fortis Corporate Insurance, а також частку банку в ABN AMRO. А уряд Бельгії володіє керуючим пакетом акцій Fortis Bank Belgium. Якщо б не підтримка держави, доля нідерландсько-бельгійського фінансового гіганта могла б скластися подібно до Lehman Brothers, який, до речі, в межах програми «Консолідовані установи під наглядом» (Consolidated Supervised Entities), запровадженою Комісією з цінних паперів та бірж США також оцінював регуляторний капітал відповідно до настанов Базельської угоди II.

Відповіддю Базельського комітету з банківського нагляду на кризові явища у фінансовому секторі останніх років стало ухвалення 12 вересня 2010р. глобальної реформи регулювання, яка отримала назву «Базель III», що покликана підвищити фінансову стійкість світової банківської системи, насамперед, за рахунок збільшення ліквідних резервів та покращення їх якості [10]. Основна мета перебудови системи банківського нагляду полягає у підвищенні стійкості до неочікуваних шоків, зменшенні циклічних коливань та зниженні системного ризику. Загалом, «Базель III» не заміняє «Базель II» та «Базель I», а доповнює їх норми.

Відповідно до нових нормативів коефіцієнт основного капіталу 1-го рівня збільшили з 2% до 4,5 %, а коефіцієнт капіталу 1-го рівня загалом збільшили з 4,5% до 6%. Норматив капіталу 2-го порядку зменшили з 4% до 2%, а визначення капіталу 3-го порядку взагалі скасували. Таким чином, регулятивний капітал, який банк може використовувати на покриття неочікуваних збитків, залишається на попередньому відсотковому рівні і має покривати 8% всіх зважених за ризиком активів.

Незважаючи на незмінний процентний рівень відбулися зміни у структурі регулятивного на користь більш ліквідних ресурсів [11]. У новій системі банківського регулювання спостерігається зміщення акценту в сторону власного капіталу, виключаючи з розрахунку капіталу повністю або частково «гудвіл», нематеріальні активи, відстрочені податкові активи, інвестиції у фінансові компанії тощо.

Також передбачено формування додаткових резервів на випадок негативних тенденцій у фінансовому та економічному середовищі в розмірі 2,5% статутного капіталу банку після дивідендних відрахувань у формі буферу збереження капіталу.

Система банківського регулювання та нагляду «Базель III» передбачає можливість включення антициклічного механізму: формування резерву в розмірі від 0% до 0,25% від статутного капіталу при суттєвому нарощенні кредитного ризику на фоні значного росту виданих кредитів. Проте точний розмір та порядок відрахувань у такі антициклічні буфери буде визначатися національними регуляторними інститутами. Основною метою такого «стабілізаційного фонду» є попередження надмірного збільшення кредитної діяльності банків, і як позитивна побічна дія – пом'якшення кредитного циклу.

Введення нових норм по структурі активів і капіталу відбуватиметься поступово, починаючи з січня 2013 року до січня 2015 року, вимоги щодо структури резервів стануть обов'язковими до початку 2019 р.

Підсумовуючи вищезазначені зміни, можна відмітити, що загальна капіталізація до 2019 року повинна підвищитися на 5 п.п. Для відповідності більш суворим нормативам по капіталу банки будуть вимушені залучати значні ресурси від акціонерів або проводити додаткові емісії простих акцій.

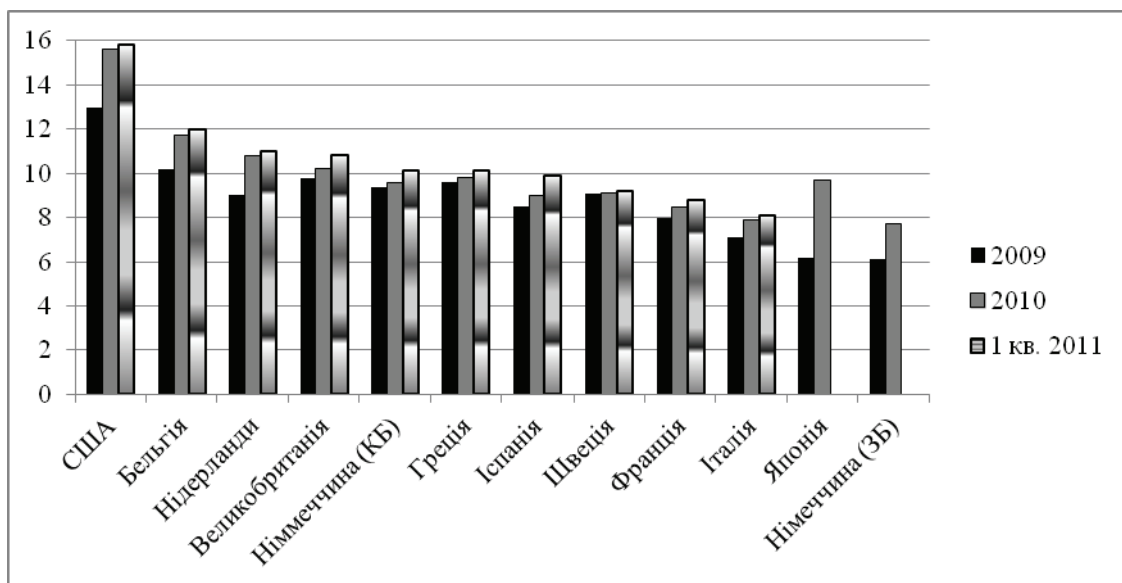


Рис. 1. Коефіцієнт основного капіталу 1-го рівня у %

Розроблено автором по [12].

Після фінансової кризи процес капіталізації банків інтенсифікувався. Показники покращуються, проте не однаковими темпами і лише в невеликій кількості розвинутих країн. Необхідно надати прискорення процесу задля забезпечення необхідного резерву на випадок списання активів чи криз ліквідності. У рис. 1 наведені дані про зміну коефіцієнта основного капіталу 1-го рівня вибірки банків таких країн: США, Бельгія, Нідерланди, Великобританія, Німеччина (окремі значення для комерційних банків (КБ) і земельних банків (ЗБ), Греція, Іспанія, Швеція, Франція, Італія, Японія. З даної сукупності рівень у 6 % досягнутий.

В Україні фінансовий сектор уособлюється в банківському сегменті, що відіграє роль основного носія і організатора грошово-кредитних відносин, на якого орієнтуються фінансові інституції інших сегментів. Світова фінансова криза значно порушила платоспроможність та ліквідність банківської системи України, виявивши невідповідність

регуляторної політики сучасним реаліям. Органи влади спрямовують зусилля на побудову нових правил гри на ринку задля забезпечення стійкості банківської системи, а отже фінансового сектору, і звідси – стійкого розвитку економіки України загалом.

За результатами простеження динаміки зміни обраних індикаторів фінансової стійкості, наведених у табл. 1, ми прийшли до висновку, що відбуваються позитивні зрушення у показниках регулятивного капіталу комерційних банків, що здійснюють свою діяльність на території України, проте досі залишається питання проблемних кредитів, відсотковий рівень яких залишається на високих позначках.

Таблиця 1
Базові індикатори фінансової стійкості комерційних банків України

Індикатор/ період	1/1/06	1/1/07	1/1/08	1/1/09	1/1/10	1/1/11	7/1/11
Регулятивний капітал до активів, зважених на ризик	14,948	14,185	13,924	15,143	19,808	23,369	27,741
Регулятивний капітал 1-го рівня до активів, зважених на ризик	11,54	10,842	10,165	12,053	15,585	16,945	16,187
Відношення безнадійних кредитів до загального обсягу кредитування	57,99	59,75	49,163	3,884	13,698	15,267	15,407
Відношення безнадійних кредитів до загального обсягу кредитування	57,99	59,75	49,163	3,884	13,698	15,267	15,407

Джерело: Розроблено автором по [13].

Національний банк України продовжує керуватися положеннями Базельської угоди I при регулюванні банківської системи, переймаючи певні рекомендації щодо ринкової дисципліни та процедури нагляду з «Базель II», у той же час значно не підвищуючи вимог до капіталів банків [14]. Проте, на нашу думку вдосконалене управління власним капіталом може відіграти ключову роль у забезпеченні стабільного фінансового стану банків, а стійкість банківської системи загалом залежить від якості активів та зобов'язань інституцій, а також досконалішим управлінням ризиком. За сучасних умов розвитку економіки України говорити про впровадження «Базель III» і прямий вплив нових міжнародних рекомендацій на стійкість вітчизняної банківської системи передчасно. Опосередкованим каналом впливу оновлених Базельських принципів є дочірні банки іноземних інституцій. Станом на 01.07.2011 р. частка іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків становила 38,9% [15]. Посилення вимог до капіталу і ліквідності може призвести до зниження фінансових потоків з іноземних материнських інституцій в українські філії. На нашу думку, ймовірність шоку від зниження рівня впливів в банківську систему є низькою, адже впровадження принципів Базельської угоди III відбуватиметься поступово з 2013 р., що відповідає інтересам європейських країн, основних інвесторів в фінансовий сектор України, а отже національні регуляторні органи зможуть адаптуватися до нових умов банківського середовища.

Висновки дослідження. В результаті встановлення причинно-наслідкового взаємозв'язку між принципами «Базель II» та світовою фінансовою кризою, були виявлені недоліки, які призвели до розгортання несприятливих подій у банківському секторі. Порівнявши «Базель III» з попередніми «Базель II», ми прийшли до висновку, що нові рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду лише частково усувають прогалини у банківському регулюванні, насамперед, за рахунок підвищення вимог до капіталу, не де-

талізуючи інші елементи забезпечення стійкості банківської системи. Реформа торкнулася підвищення нормативів адекватності капіталу, проте порушення стійкості фінансових установ було зумовлено не лише низькою капіталізацією, а й висикоризиковими операціями, помилками ризик-менеджменту, інвестуванням в цінні папери низької якості, відтоком депозитів, який призвів до нестачі ліквідних ресурсів. Антициклічний механізм, закладений у «Базель III» є досить слабким і покладається на розсуд регуляторних органів кожної країни, отже, малоімовірно, що він зможе суттєво знизити ризик кредитного буму. «Базель III» також має приділити увагу гармонізації національних стандартів бухгалтерського обліку, МСФЗ та ГААП. Відхилення в методиках оцінки навіть найменших активів/пасивів може справлять негативний вплив на ефективне банківське регулювання. Особливо дана ситуація загострюється при оцінці адекватності капіталу транскордонних фінансових установ, що підпорядковують свою звітність до національних стандартів кожної країни.

Досліджуючи нововведення Базельської угоди III ми можемо прогнозувати ряд змін як на мікрорівні, так і на рівні банківської системи. На рівні окремих банків спостерігатиметься витіснення слабких депозитних установ, а збільшення вимог до капіталу, підвищення вартості фінансування та потреба у додаткових коштах на впровадження реформи знизить маржу та операційні можливості банків. На рівні банківської системи буфери ліквідності та покращені характеристики капіталу і активів зменшать ризик системної кризи, у той же час слід очікувати зниження обсягів кредитування, так як, незважаючи на тривалий перехідний перехід, значні кошти повинні бути спрямовані на досягнення відповідності до нових стандартів.

Перспективи подальших наукових розробок. Відкритим для наступного вивчення залишається питання розширеного дослідження принципів Базельської угоди III по відношенню до управління ліквідністю та банківськими ризиками та формування рекомендацій для забезпечення фінансової стійкості в банківській системі України.

Література:

1. Laeven, Luc A. and Valencia, Fabian V. Systemic Banking Crises: A New Database// IMF Working Papers. – September 2008. – 78 p.
2. Lindgren C.J., Garcia G., Saal M. I. Bank Soundness and Macroeconomic Policy. — Washington, D.C.: IMF, 1996. – 150 p.
3. Кочетков, В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: Монографія/ В.М. Кочетков. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 300 с.
4. Міщенко В.І. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору/ В.І. Міщенко, А.С. Незнамова. – Вісник НБУ – №1. – 2011. С. 4-8
5. Goodhart, Charles and Avinash, Persaud. How to avoid the next crash// Financial Times. – 30 January 2008. – Режим доступу: <http://www.ft.com/>
6. Mergers & Acquisitions Review (Financial Advisors). World / Thomson Reuters. – Fourth quarter 2009. – Режим доступу (за умови реєстрації): <http://thomsonreuters.com>.
7. Tsomocos, Dimitrios P. Equilibrium Analysis, Banking and Financial Instability// Oxford Finance Research Centre Working Paper. – 2003. – No. 2003-FE-08.
8. Cannata, Francesco and Quagliarello, Mario. The Role of Basel II in the Subprime Financial Crisis: Guilty or Not Guilty?// CAREFIN Research Paper. – 2009. – No. 3/09.
9. Rötheli, Tobias F. Causes of the Financial Crisis: Risk Misperception, Policy Mistakes, and Banks' Bounded Rationality// Journal of Socio-Economics. – 2010. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1513207>.

10. Інтернет-сторінка Базельського комітету з банківського нагляду. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bis.org/publ/bcbsca.htm>.
11. Financial Stability Review. European Central Bank. – December 2010. – ISSN 1830-2025. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/>
12. Global Stability Report// GFSR Market Update. – June 2011. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
13. Financial Soundness Indicators// IMF E-Library./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fsi.imf.org/Default.aspx>.
14. Коваленко, В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: Монографія/ В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
15. Основні показники діяльності банків України. Національний банк України./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

*Подвальникова О.А.**

ВПЛИВ БОРГОВИХ ПРОБЛЕМ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття присвячується аналізу боргових проблем в країнах Європейського Союзу. Автор досліджує чинники та наслідки заборгованості окремих країн ЄС для подальших інтеграційних процесів.

Ключові слова: Європейський союз, Єврозона експорт, імпорт, боргова криза.

Статья посвящается анализу долговых проблем в странах Европейского Союза. Автор исследует факторы и последствия задолженности отдельных стран ЕС для дальнейших интеграционных процессов.

The article examines analysis of debts problems existing in EU countries. Author researches factors and after-effects of individual debts of EU countries for further integration process.

Проблематиці загострення макроекономічних дисбалансів в країнах ЄС було присвячено чимало уваги в публікаціях вітчизняних учених та спеціалістів. Знайшли своє відображення теоретичні та прикладні питання в працях Бикова С., Копійки В., Писаренко С., Філіпенка А., Шниркова О. та інших українських авторів. Питанням економіки ЄС та її місце у сучасному світі займаються такі закордонні вчені як Мільчарек Д., Мітрі Ж., Проді Р., та багато інших спеціалістів.

Актуальність вибраної нами теми наукового дослідження полягає у загостренні макроекономічних дисбалансів країн Європейського союзу.

Поглиблення боргової кризи країн ЄС в умовах відновлення після економічної рецесії.

Економіка країн ЄС почала відновлення після глобальної фінансової кризи швидше, ніж очікували аналітики, завдяки інвестиціям які зросли приблизно на 2% в 2010 році. Тим не менш, значні ризики для економічного зростання залишаються, в тому числі, значному рівні державної заборгованості і дефіциту бюджету, в прискоренні темпу старіння населення, відставання розвитку житлового будівництва, надмірне регулювання нефінансових підприємств, і сумніви з приводу стійкості ЄВС (Європейський валютний союз).

Ще у 1992 році був підписаний Маастрихтський договір і ухвалений Пакт стабільності і зростання ЄС, було введено єдину європейську валюту – євро.

Пакт став дисциплінуючим інструментом для країн Єврозони при проведенні ними бюджетної політики. Відповідно було встановлено жорсткі границі дефіциту державного бюджету (не вище 3% ВВП) і державного боргу (не більше 60% ВВП) [2, с.71]. Але на сьо-

* здобувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: доц. Мазуренко В.І.

годнішній день жоден з критеріїв як в Єврозоні так і в ЄС не відповідає значенням відзначених у Пакті стабільності і зростання ЄС.

Починаючи з 2008 року країни ЄС почали нарощувати державні борги. Найбільш високе боргове навантаження у Греції, високий борг у Італії 103,6% від ВВП, див таб. 2. Найменший борг спостерігається у таких країн як Естонія, Болгарія і Люксембург, ці країни характеризуються стійким станом державних фінансів [8]. Суверенні борги країн Європейського Союзу можуть викликати новий спалах економічної кризи, підірвати стабільність єдиної грошової системи, а також основу подальшої економічної інтеграції в Європі. Країни з борговим показником, який перевищує норму, можуть завадити відновленню економіки ЄС. Державний борг великих країн Європи також перевищують встановлені 60 %, у ФРН – 83,2, Франція – 81,7, а у Великобританії – 80%. Остання може стати наступною країною після Греції, Ірландії, Португалії, якої потрібна буде фінансова підтримка ЄС [9] .

Країни Євросоюзу та Єврозони ще на початку 2010 року зіткнулися з борговою кризою. У зв'язку з цим голова Європейської комісії Ж.М. Баррозу відзначив зацікавленість урядів європейських країн посилити правила нагляду і регулювання в фінансовому та податково-бюджетному секторах [4]. Дефіцит державного бюджету зони євро на кінець 2010 рік складає 6%, ЄС – 6,4% від ВВП, а державний борг 85, 1 і 80% від ВВП відповідно див. таб. 1.

Таблиця 1.
Дефіцит державного бюджету зони євро та ЄС

Роки	2007	2008	2009	2010
Єврозона				
Державні витрати (% ВВП)	45,9	46,9	50,8	50,4
Державні доходи (% ВВП)	45,2	44,8	44,5	44,4
Державний борг (млн. євро)	5 984 848	6 472 881	7 116 276	7 837 207
% ВВП	66,2	69,9	79,3	85,1
Європейський Союз				
Державні витрати (% ВВП)	45,6	46,9	50,8	50,3
Державні доходи (% ВВП)	44,8	44,6	44	44
Державний борг (млн. євро)	7 310 759	7 782 775	8 768 748	9 828 232
% ВВП	59	62,3	74,4	80

Джерело: [5]

Таблиця 2.
Валовий борг країн ЄС у відсотках від ВВП

Роки	2007	2008	2009	2010
Бельгія	84,2	89,6	96,2	96,8
Болгарія	17,2	13,7	14,6	16,2
Чехія	29	30	35,3	38,5
Данія	27,5	34,5	41,8	43,6
ФНР	64,9	66,3	73,5	83,2
Естонія	3,7	4,6	7,2	6,6
Ірландія	25	44,4	65,6	96,2
Греція	105,4	110,3	127,1	142,8
Іспанія	36,1	39,8	53,3	60,1
Франція	63,9	67,7	78,3	81,7
Італія	103,6	106,3	116,1	119
Кіпр	58,3	48,3	58	60,8
Латвія	9	19,7	36,7	44,7

Роки	2007	2008	2009	2010
Литва	16,9	15,6	29,5	38,2
Люксембург	6,7	13,6	14,6	18,4
Угорщина	66,1	72,3	78,4	80,2
Мальта	62	61,5	67,6	68
Нідерланди	45,3	58,2	60,8	62,7
Австрія	60,7	63,8	69,6	72,3
Польща	45	47,1	50,9	55
Португалія	68,3	71,6	83	93
Румунія	12,6	13,4	23,6	30,8
Словенія	23,1	21,9	35,2	38
Словаччина	29,6	27,8	35,4	41
Фінляндія	35,2	34,1	43,8	48,4
Швеція	40,2	38,8	42,8	39,8
Великобританія	44,5	54,4	69,6	80

Аналізувати сучасний економічний потенціал ЄС необхідно, з основного економічного параметра – ВВП див. таб. 3. Характерні коливання в темпах росту ВВП в державах-членах ЄС, зрештою вони притаманні і високорозвинутим країнам таким як США і Японія [7, с.38]. З 2005 року в ЄС-27 спостерігалася тенденція до зростання ВВП, але вже у 2008 році показник росту опустився з 3% у 2007 р. до 0,5% у 2008. А в 2009 році, в самий розпал фінансової економічної кризи ВВП впав аж на 4,2 в країнах ЄС і на 4,1 в Єврозоні див. таб. 4.

Таблиця 4.

Темпи зростання обсягу ВВП - зміна у відсотках до попереднього року 2005-2011 роки.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
ЄС – 27	2	3,2	3	0,5	-4,2	1,8	1,7
ЄЗ - 17	1,7	3,1	2,9	0,4	-4,1	1,8	1,5
Бельгія	1,7	2,7	2,9	1	-2,8	2,1	1,8
Болгарія	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,2	2,6
Чехія	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,1	2,4*	2,3
Данія	2,4	3,4	1,6	-1,1	-5,2	2,1	1,9
ФНР	0,8	3,4	2,7	1	-4,7	3,6	2,2
Естонія	9,4	10,6	6,9	-5,1	-13,9	3,1	4,4
Ірландія	6	5,3	5,6	-3,5	-7,9	-1	0,9
Греція	2,3	5,2	4,3	1	-2	-4,5	-3
Іспанія	3,6	4	3,6	0,9	-3,7	-0,1	0,7
Франція	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6	1,6	1,6
Італія	0,7	2	1,5	-1,3	-5,2	1,3	1,1
Кіпр	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,7	1	1,5
Латвія	10,6	12,2	10	-4,2	-18	-0,3	3,3
Литва	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,7	1,3	2,8
Люксембург	5,4	5	6,6	1,4	-3,6	3,5	2,8
Угорщина	3,2	3,6	0,8	0,8	-6,7	1,2	2,8
Мальта	4,7	2,1	4,4	5,3	-3,4	3,7	2
Нідерланди	2	3,4	3,9	1,9	-3,9	1,8	1,5
Австрія	2,5	3,6	3,7	2,2	-3,9	2	1,7
Польща	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7	3,8	3,9
Португалія	0,8	1,4	2,4	0	-2,5	1,3	-1
Румунія	4,2	7,9	6,3	7,3	-7,1	-1,3	1,5
Словенія	4,5	5,9	6,9	3,7	-8,1	1,2	1,9
Словаччина	6,7	8,5	10,5	5,8	-4,8	4	3
Фінляндія	2,9	4,4	5,3	0,9	-8,2	3,1	2,9
Швеція	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,3	5,5	3,3
Великобританія	2,2	2,8	2,7	-0,1	-4,9	1,3	2,2

* - прогноз

Джерело: [5].

У жовтні 2010 року профіцит зовнішньої торгівлі зони євро збільшився на 5,2 млрд. євро, експорт на 20 %, імпорт на 21% пішов угору. В Італії, Іспанії і Франції зберігається дефіцитний торговельний баланс: об'єм імпорту перевищує кількісний експорт товарів.

У 2009 році по відношенню до 2008 року експорт ЄС скоротився на 192 млрд. євро, імпорт знизився на 169 млрд. євро. Така без сумніву ситуація вплинула на торговельний

баланс ЄС (рис. 1). Скорочення загального експорту та імпорту між 2008 та 2009 роках вбачається у всіх країнах ЄС, найбільше падіння обсягів експорту спостерігалось у Литві, Болгарії, Румунії, Польщі та Словенії.

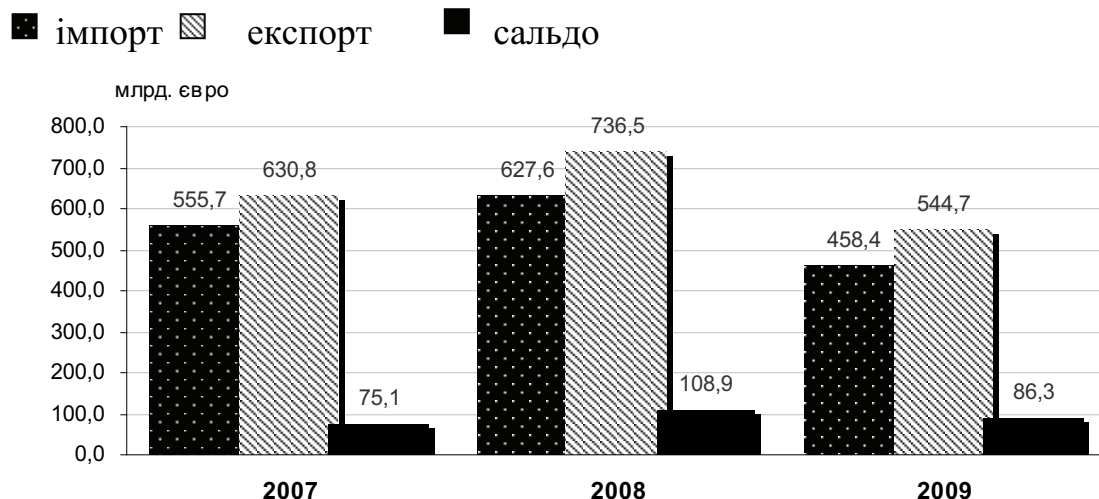


Рис.1 Показники обсягів зовнішньої торгівлі країн ЄС за виключенням внутрішньорегіональної торгівлі.
Джерело: [6].

В першу чергу скорочення загального експорту відбулося у переважній більшості країн завдяки падінню експорту таких груп товарів як устаткування, транспортні засоби та інші промислові товари. У 2010 році ситуація покращилася й було майже досягнуто рівень експорту і імпорту 2008 року (рис. 2).

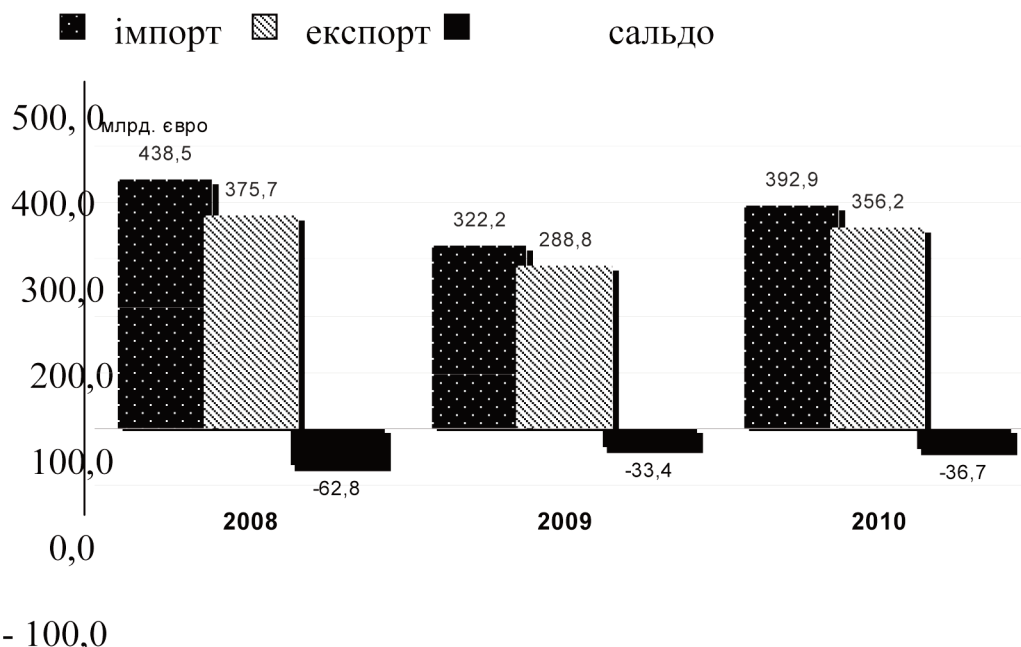


Рис.2 Динаміка обсягів внутрішньорегіональної торгівлі країн ЄС
Джерело: [6].

На рисунку 3 зображено обсяг зовнішньоторговельних операцій всередині ЄС. На цьому етапі імпорт енергоносіїв перевищує експорт у 6,5 разів, це призвело до від'ємного балансу. Досягти докризового рівня експорту та імпорту сільськогосподарських продуктів, хімії, машинобудування складна задача для урядів країн ЄС.

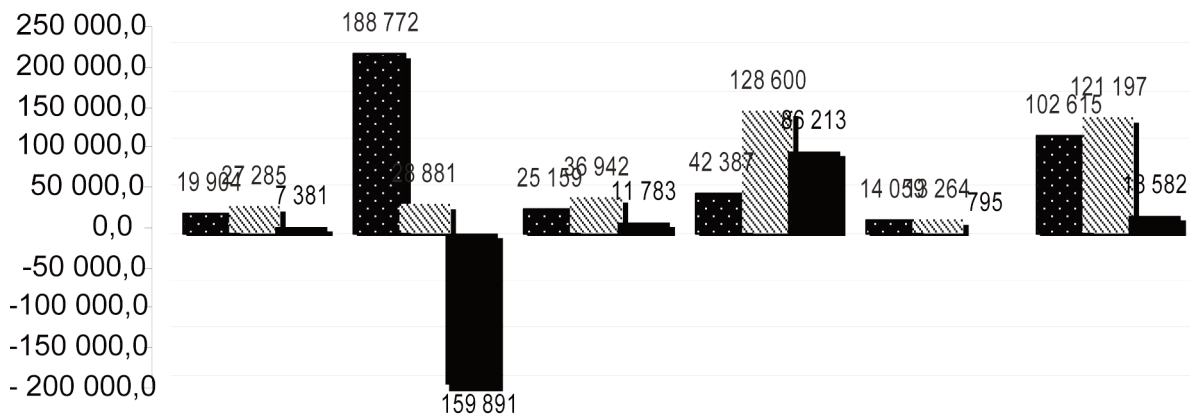


Рис.3 Товарна структура ЄС (2010 рік).

Джерело: [6].

Таблиця 5.

Експорт імпорт ЄС з основними країнами-торговими партнерами на 2010 рік

Імпорт країн ЄС			Експорт країн ЄС		
	млн. євро	%		млн. євро	%
КНР	281 996	18.90%	США	242353	18.00%
США	169 297	11.30%	Швейцарія	113111	8.40%
Росія	154 909	10.40%	КНР	105432	7.80%
Швейцарія	84 123	5.60%	Росія	86 515	6.40%
Норвегія	79 084	5.30%	Туреччина	61 171	4.50%

Джерело: [6]

Починаючи з 2008 року експорт з країн європейського союзу до Сполучених Штатів значно скоротився починаючи з 2008 року, але залишився головним та найважливішим напрямом в торгівлі.

Росія у 2008 році була країною, яка посіла друге місце за обсягом експорту товарів з ЄС. Упродовж періоду з 2008 по 2009 рік експорт знизився більш ніж на одну третину, й на кінець 2009 року Росія посіла четверту сходинку після Швейцарії та КНР див. таб. 5.

КНР залишився найбільшим імпортером ЄС у 2010 році. У цьому році імпорт товарів становив 281,9 млрд. євро, що перевищив цей показник на 31% у 2009 році. Експорт становить 105,4 млрд. євро, перевищує на 38% показник 2009 року. Імпортує ЄС з КНР в основному промислові товари. Експортується транспортне обладнання, промислові товари та хімікати [11].

У 2010 році загальний обсяг зовнішньої торгівлі між ЄС та країнами АКТ (Африка, Кариби, Тихий океан) оцінена у 133 млрд. євро, що на 20 % перевищує цей показник у 2009 році. Проте рівень 2008 року не було досягнуто. Після землетрусу в Гаїті, ЄС надала гуманітарну допомогу, після цього експорт в цю країну збільшився. 41 % мінерального палива ЄС-27 імпортує з країн АКТ (здебільшого це Нігерія і Ангола). Експортують країни Євросоюзу в країни АКТ устаткування і транспортне обладнання, частка експорту складає 42%. ЄС переважно співпрацює з африканськими країнами, на які припадає 90% від загальної торгівлі ЄС-27 з країнами АКТ [10].

Висновки.

Нарощування державного боргу і спровокована ним інфляція утворюють ризики стабільності єдиної грошової системи, а також основу поглиблення економічної інтеграції в

Європі. Згідно Пакту стабільності і зростання, країни – члени ЄВС, незважаючи на труднощі, зобов'язані забезпечити зменшення бюджетних дефіцитів і зниження державного боргу, який є переважно внутрішнім. Щоб уникнути стагнації, накопичення диспропорцій та забезпечити належну конкурентоспроможність, Європі на нашу думку потрібно прискорити консолідацію державних фінансів, реформування фінансового сектору, запровадити структурні реформи такі як підвищення гнучкості ринку праці, зниження адміністративних бар'єрів та ін. [3]. Централізація монетарної політики на рівні ЄС є однією з необхідних умов для забезпечення її ефективності як на рівні ЄС, так і на рівні національних держав.

Ефективність макроекономічної політики на нашу думку залежатиме від створення ефективної системи координації монетарної та бюджетної політики. У наш час Пакт стабільності та розвитку не є достатнім для забезпечення відповідного рівня координації.

Загальний бюджет ЄС сьогодні не виконує функцію ефективного інструменту фінансової політики, тому що існують проблеми у формуванні узгодженої бюджетної політики, яка в свою чергу являється необхідною умовою економічного зростання ЄС. Наявність дисбалансів в економіках окремих країн в свою чергу дуже впливають на економіку ЄС в цілому. Тому проведення скоординованої політики в середині ЄС з коригування структурних дисбалансів у майбутньому сприяло би прискоренню темпів економічного зростання і послабленню боргової кризи в найближчій перспективі.

Література:

1. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання. – К.: 2007. – 528 с.
2. Мільчарек Даріуш ЄС та його місце в сучасному світі. – Львів: «Інформація», 2008. – 172 с.
3. Британії грозит фин помощь от ЕС. Електронний ресурс: режим доступу: <http://www.bfm.ru/articles/2011/05/06/britanii-grozit-finpomoshh-ot-es.html>
4. Страны Евросоюза наращивают государственный долг. Електронний ресурс: режим доступу: <http://elvisti.com> – 2010. – 24 окт., 15.40
5. Euro area GDP and EU27 up by 0.8% +2.5% respectively compared with the first quarter of 2010. Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
6. Economic and Financial Affairs Електронний ресурс: режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/eu_economic_situation/2011-01-annual-growth-survey_en.htm
7. Real GDP growth rate. Електронний ресурс: режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>
8. European Union in the world. Електронний ресурс: режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/122532.htm>
9. EU–27 trade in goods with ACP countries: a continued small trade surplus in 2010. Електронний ресурс: режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFF-PUB/KS-SF-11-020/EN/KS-SF-11-020-EN.PDF
10. China. Електронний ресурс: режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/>

Серажим Ю.В.*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ САМОРЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У статті показані шляхи створення в Україні біржового товару, механізм виконання функцій фондової біржі, а також дана характеристика умовам формування ринкової ціни емісійних цінних паперів, яка лежить в основі оцінки вартості інвестицій і капіталізації підприємств.

Ключові слова: ефективний ринок цінних паперів, самокеровані фінансові інститути, механізм саморегулювання руху капіталів, фондова біржа.

В статье показаны пути создания в Украине биржевого товара, механизм выполнения функций фондовой биржи, а также дана характеристика условиям формирования рыночной цены эмиссионных ценных бумаг, которая лежит в основе оценки стоимости инвестиций и капитализации предприятий.

Ключевые слова: эффективный рынок ценных бумаг, самоуправляемые финансовые институты, механизмы саморегуляции движения капиталов, фондовая биржа.

In article creation ways to Ukraine the exchange goods, the mechanism of performance of functions of stock exchange are shown. The characteristic is given for market's conditions of issue securities' market price which underlies estimation of cost of the enterprises' investments and capitalization.

Keywords: an effective securities market, homing financial institutions, mechanisms of self-control of movement of capitals, stock exchange.

Поява тимчасово вільних грошових коштів ставить їх власників перед вибором: інвестувати їх у виробничу та іншу господарську діяльність (промисловість, будівництво, зв'язок, реальний сектор економіки) чи вкласти ці засоби в нерухомість або коштовності і дорогоцінні метали. Існує також група людей, які вважають більш вигідним вкладення в іноземну валюту на тлі власної знецінюваної. Цілком природно, більш обережні віднесуть гроші під відсотки на банківський депозит, але навіть з такими можливостями для інвестування суспільство завжди матиме і ту категорію власників вільних грошових коштів, які вважають цінні папери найприбутковішим інвестуванням.

Постановка проблеми. Рух грошових коштів між перерахованими вище ринками вкладень капіталу залежить від багатьох чинників, основними з яких є:

- рівень прибутковості ринку;
- умови оподаткування ринку;
- рівень ризику втрати капіталу або недоотримання очікуваного доходу;

* старший викладач кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету

- організація ринку і зручність для інвесторів, можливість швидкого входу і виходу з ринку, рівень інформованості ринку тощо.

Відповідь на реалізацію можливостей останнього чинника криється у співвідношенні організованого (як правило, біржового, але можуть бути інші форми організації поза біржами) і позабіржового (наприклад, скуповування акцій у населення з подальшим перепродажем на організованих ринках – на біржах і поза біржами).

Результати дослідження. Розрізнення біржового і позабіржового ринку цінних паперів на має своєю основою не класифікацію їх за видами цінних паперів, а за способами організації торгівлі в широкому сенсі слова – на організованому ринку цінних паперів.

Організований ринок цінних паперів – це обіг цінних паперів на основі спільно прийнятих правил між професійними посередниками-учасниками ринку по договорах-дорученнях або комісії інших учасників ринку. Біржовий ринок – це завжди організований ринок цінних паперів. Відповідно дані поняття дуже близькі одне одному. Так у статті 20, пункт 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено, що організаторами торгівлі є фондові біржі [6].

Тоді виникає питання: чи можливий неорганізований ринок цінних паперів? У прямому дослівному розумінні такого терміну не існує. Тут мова йтиме лише про інший різновид вторинного ринку цінних паперів разом з біржовим – позабіржовий ринок. Учасниками такого ринку є «самокеровані організації професійних учасників фондового ринку», визначення яким дає Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» у статті 2 пункт 2 [6, с.20]. Таким чином, будь-який позабіржовий ринок по своєму організований, наприклад, ґрунтується на комп'ютерних системах зв'язку, торгівлі й обслуговуванні. У цьому він нічим не відрізняється від сучасного біржового. Більше того, наразі відомо, що біржа – це не місце зустрічі учасників торгів, а можливо, лише місце знаходження головної машини, що керує, і обслуговує її персонал. Тому більшість діючих фондових бірж по суті є електронними біржами.

Інвестор і емітент однаково зацікавлені в пошуку ліквідних і ефективних ринків, які характеризувалися б «вузьким» спектром продажних і купівельних цін, надійністю торговельних систем, великим оборотом і досконалою системою захисту інвесторів. Разом з тим фахівців фондового ринку турбує посилення волатильності світових ринків. Особливо висока нестабільність висококапіталізованого сектора технологічних компаній, що потенційно здатна стати каталізатором глобальної кризи [12].

Саме цим питанням належить приділити особливу увагу в процесі дослідження ризиків інвесторів і створення ефективних ринків.

У основі ефективного ринку лежить і відповідний йому предмет торгів. Тому однією з ключових проблем для будь-якого ринку, що розвивається, до якого відноситься Україна, є пошук «біржового товару». «Біржовий» товар – достатньо умовне поняття і не обов'язково пов'язане з діяльністю бірж. У ринковій економіці – це комплекс особливих уніфікованих властивостей товару, які дозволяють йому конкурувати на ринку і бути доступними будь-якому учасникові економічних відносин. Враховуючи, що в Україні в багатьох галузях не склалося вільне ціноутворення на основі конкурентного середовища, не беручи до уваги природні монополії, саме з цієї причини не склалися товарні біржі, оскільки товари, що продаються на них, не відповідали уніфікованим особливим вимогам. Так само склалися істотні проблеми і на ринку акцій, коли з десятків тисяч приватизованих підприємств критеріям публічних компаній (дійсних відкритих акціонерних товариств) відповідають кілька десятків, чи цінні папери з певною частотою обертаються на організованому ринку.

Не всякий товар може бути «біржовим», штучно таким його зробити неможливо і причин для цього існує немало.

Перше. Бажання зробити будь-який одиничний товар об'єктом біржової торгівлі, як правило, приведе до провалу. Отже, товар, що продається і купується, має бути як мінімум стандартним, тобто відповідати встановленим вимогам за якістю та іншими параметрами, що передбачені чинним законодавством, правилами біржової торгівлі. Стандартизація біржових товарів робить їх ще і взаємозамінними в межах певних груп і видів товарів.

Друге. Якщо на біржах продаються товари партіями, лотами, то ця обставина підтверджує, що біржовий товар характеризується такими поняттями як масовість, партійність.

Третє. Біржова торгівля характеризується вільним ціноутворенням. Тому до біржових товарів можуть бути віднесені лише ті, ціни на які вільно встановлюються ринком відповідно до попиту й пропозиції за існуючої конкуренції. Іншими словами, в біржовому товарі присутній завжди елемент невизначеності, непередбачуваності ціни. Саме ця властивість є центральною для визначення товару як біржового, завдяки якому учасники торгів включаються в пошук справедливої ціни.

Отже, цінні папери є тим біржовим товаром, де непередбачуваність (невизначеність) ціни, помножена на легкість їх стандартизації, уніфікації примушує продавців і покупців з їх допомогою здійснювати перелив капіталів у пошуках кращих інвестицій.

Безумовно, головним завданням організованого ринку (фондової біржі) є виявлення рівноважної біржової ціни. Виконання цього завдання можливе внаслідок того, що біржа збирає велику кількість як продавців, так і покупців.

Крім того, біржа прагне вселити довіру до достовірності досягнутих цін в процесі біржового торгу. У результаті вони є офіційними для використання в бухгалтерській звітності. Для здійснення вказаного завдання біржа забезпечує відкритість інформації, що характеризує емітента і підтримує стандартизацію умов встановлення цін на його цінні папери, доводить до громадськості відомості про операції котирування, як правило, в поточний час, в Україні винятково в режимі реального часу. Це дозволяє інвесторам знати останні ціни. У міру проникнення електронних мереж в будинки, все це можна буде сприймати на екранах домашніх моніторів. У результаті це створює змогу зацікавити в біржовій торгівлі більше нових інвесторів. Організований ринок несе відповідальність за централізоване розповсюдження повної, достовірної і останньої інформації, без знання якої не можна здійснювати операції навіть найдосвідченішому професіоналові.

Питанням внутрішньої (інсайдерської) інформації належить приділити особливу увагу в процесі дослідження проблеми зниження ризиків інвесторів.

Система організованих ринків, як правило, передбачає проведення операцій на принципах анонімності її учасників. Такий захід діє винятково на користь інвесторів, оскільки біржа, зокрема в цьому випадку, виступає посередником, гарантом виконання операції. У цих цілях необхідно задіювати як партнерів фінансовонадійних з високою репутацією професійних учасників ринку цінних паперів.

Процедура обігу цінних паперів на фондовій біржі здійснюється таким чином:

1. Акції заздалегідь депонуються в розрахунковому депозитарії – об'єднанні юридичних осіб, де відкриті рахунки «депо» як професійних учасників торгів, так і їх клієнтів.

2. Грошові кошти для участі в торгах резервуються в розрахунковій системі, що також є надійним і зручним для переважної більшості покупців і продавців.

3. Торги проходять в режимі визначеному правилами торгівлі на фондовій біржі, затвердженими державною комісією з ринку цінних паперів.

4. Відповідно до закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» і Правил торгівлі акціями, що допускаються до торгів на фондовій біржі, діляться на дві категорії:

- акції, що минули процедуру лістингу на біржі і внесені до Котирувального листа першого або другого рівня;
- акції, що задовольняють вимоги чинного законодавства, але не пройшли процедуру лістингу, так звані неспискові цінні папери.

Включення акцій в Котирувальні листи означає допуск до постійного обігу найбільш якісних і надійних для інвесторів цінних паперів, що передбачають отримання гарантованого доходу на вкладений капітал і мінімізацію ризиків. Це дозволить емітентам розраховувати на залучення грошових коштів населення, які на поточний момент є незатребуваними і при цьому найдешевшими.

5. Для включення акцій в Котирувальний лист проводиться експертна оцінка акцій емітента на підставі заяви емітента (при включенні акцій в Котирувальний лист біржі першого рівня) або заяви емітента чи члена біржі (при включенні акцій в Котирувальний лист біржі другого рівня), до якого в обов'язковому порядку додаються необхідні документи про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Підприємство, чий акції включені до Котирувального листа біржі, зобов'язане надалі надавати квартальні баланси, річний баланс, а також звіт про фінансові результати та їх використання з висновком аудиторської фірми про результати перевірки фінансово-господарської діяльності емітента, окрім цього, в обов'язковому порядку надавати коротку інформацію про корпоративні події.

6. Відповідно до Правил про «лістинг і делістинг» цінних паперів на біржі для включення цінних паперів до Котирувального листа необхідна наявність не менше двох маркет-мейкерів з числа професійних учасників ринку цінних паперів – членів біржі.

Таким чином, котирування цінних паперів на фондовій біржі дозволяє визначити ринкову ціну емісійних цінних паперів, яка лежить в основі оцінки вартості інвестицій і капіталізації підприємств.

Виходячи із запропонованої процедури обігу цінних паперів інвестор отримає об'єктивну відповідь: якою є ринкова вартість підприємства і як вона змінюється в часі.

Практика показує, що в країнах стійкої ринкової економіки біржі все ще відіграють достатньо велику роль в організації обігу цінних паперів, проте значення їх дещо знижується. Причина винятково в наявності високоефективних засобів зв'язку, що дозволяє створювати альтернативні системи торгівлі (нові ефективні ринки) фінансовими інструментами, але суть і принципи організації здійснення операцій повинні залишатися не порушними: інвестор – центральна, головна фігура і його права необхідно захищати законодавчо.

Аналізуючи функції ринку цінних паперів, ми прийшли до проміжного висновку, що ринок цінних паперів створює умови для виявлення рівноважної ціни, а сама цінова функція фондового ринку втілюється на біржі або іншій торгівельній системі.

1. Цінова функція біржі має два аспекти.

а) об'єктивізація поточних цін, тобто визначення рівноважної ціни і одночасне недопущення маніпулювання цінами на біржі.

Досягається виконання об'єктивності цін на основі конкурентного ринку, концентрації попиту і пропозиції на біржові товари, проведення великої кількості операцій. Усі ці умови виключають вплив неринкових чинників на ціну, роблять її максимально набли-

женою до реального попиту і пропозиції. Біржова ціна встановлюється в процесі її котирування. При цьому під котируванням розуміють фіксацію цін на біржі протягом кожного дня її роботи. Розрізняють наступні котирування: ціна відкриття, ціна закриття, середньозважена ціна торгівельної сесії; можуть бути котирування на якийсь фіксований час.

б) прогнозування цін, тобто визначення майбутніх цін реального товару через механізм здійснення строкових операцій.

Досягається це швидким розвитком за останні двадцять років ф'ючерсного, опційного, форвардного ринків, коли ціни на біржові товари оголошуються учасниками ринку раніше, ніж настане термін виконання контрактів. Таким чином відбувається щоденне прогнозування цін не лише на акції, але і на такі активи як нафту, газ, золото, інші метали тощо

Разом з основною ціновою функцією, фондова біржа (торгівельна система) виконує й інші.

2. Хеджування. Об'єктивізація поточних цін і прогнозування не можуть розглядатися ізольовано від функції хеджування, або просто страхування учасників біржової торгівлі від несприятливих для них коливань цін. Для цього на біржі використовуються спеціальні види операцій і механізми їх проведення. Виконуючи завдання страхування учасників біржового торгу, біржа не стільки організовує торгівлю, скільки її обслуговує. Біржа створює умови для того, щоб покупці й продавці реального (наявного) товару за своїм бажанням могли б одночасно брати участь у відповідних біржових торгах як клієнти або учасники. Це підвищує довіру до біржі, приваблює до неї ринкових спекулянтів, збільшуючи число торгуючих як безпосередньо, так і через посередників.

Функція хеджування ґрунтується на використанні механізму біржової торгівлі ф'ючерсними контрактами. Суть цієї функції полягає в тому, що торговець-хеджер (тобто той, хто страхується) повинен стати одночасно і продавцем товару, і його покупцем. У цьому випадку будь-яка зміна ціни його товару нейтралізується, оскільки виграш продавця одночасний програш покупця і навпаки. Така ситуація досягається тим, що хеджер, займаючи, наприклад, позицію покупця на звичайному ринку, повинен зайняти протилежну позицію, в даному випадку продавця, на ринку біржових ф'ючерсних контрактів. Зазвичай виробники товару хеджуються від зниження цін на їх продукцію, а покупці – від підвищення цін на продукцію, що купується.

3. Спекулятивна функція. Дещо відособлено на перший погляд, знаходиться спекулятивна біржова діяльність. Це форма комерційної діяльності на біржі, що має на меті отримання прибутку від гри на різницю в цінах купівлі-продажу біржових товарів. Спекулятивна функція біржі нерозривно пов'язана з її функцією хеджування. Ризик, від якого позбавляється хеджер на біржі, переймає на себе спекулянт. Спекулянт – це не обов'язково професійний біржовик. Це будь-яка особа чи компанія, які бажають отримати прибуток, діючи за принципом: «купити дешевше, продати дорожче».

Висновки. Таким чином, організовані фондові ринки замінюють громіздку, затратну і неефективну ієрархічну, вертикальну систему галузевого перерозподілу фінансових ресурсів. Тому визнана торгівельна система (як варіант, фондова біржа) є саморегульованим постійно діючим ринком цінних паперів. Вона створює можливості для мобілізації фінансових ресурсів та їх використання при довгостроковому інвестуванні виробництва, державних програм і боргу.

У ринковому механізмі господарювання, на жаль, неможливо знайти кращого способу регулювання цими процесами, залишаючи за державою стратегічні питання формування ефективної фінансової та кредитно-грошової політики, яка не передбачає втручання

у внутрішні справи публічних (відкритих акціонерних товариств) компаній, де немає істотної державної частки у власності.

У цьому сенсі ринок цінних паперів є необхідною і достатньою умовою функціонування самокерованні ринкової економіки, в якій механізмом для залучення інвестицій служить ринок цінних паперів, створюючи необхідні умови для встановлення контактів між тими, хто потребує засобів, і тими, хто хотів інвестувати свій надлишковий дохід. При цьому дуже важливо, щоб ринок цінних паперів забезпечував ефективну передачу інвестицій (оформлених у вигляді тих чи інших цінних паперів) від однієї особи до іншої. І в досягненні цієї мети є велика роль фондових бірж, організаторів торгівлі цінними паперами.

Література

1. Барановський О. Ринок цінних паперів в Україні: стан, проблеми, перспективи / О. Барановський // Вісник НБУ. – 1997 – №9 – С. 20-24.
2. Бошицький Ю. Л., Лощихін О. М., Мельник О. М., Боровник С. В. Державно-правове регулювання в умовах трансформації суспільних відносин: монографія / Київський ун-т права НАН України / Ю. Л. Бошицький (заг.ред.). – К.: Юридична думка, 2009. – 536 с.
3. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учебное пособие / А.Н.Буренин. – М.: Фед. Книготорговая компания, 1998. – 352 с.
4. Бурмака М.О. Регулювання фондового ринку в Україні / М.О.Бурмака. // Фінанси України. – 1998 – №11. – С. 78–84.
5. Вергун М. Г., Маслак П. В. Державне управління та державне регулювання економіки: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / М.Г.Вергун, П.В.Маслак / Житомирський національний агроекологічний ун-т. Інститут післядипломної освіти та дорадництва. – Житомир : Рута, 2009. – 240 с.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>
7. Кубліков В. К. Формування ринку цінних паперів в Україні: державне регулювання: Монографія / В.К.Куліков. – Одеса : Астропринт, 2008. — 328 с.
8. Мозговий О. М. Фондовий ринок : Навчальний посібник / О.М.Мозговий. – К. : КНЕУ, 1999. – 316 с.
9. Оскольський В. В. Ринок цінних паперів України: проблеми функціонування і розвитку / В.В.Оскольський. – К.: КСУ, 1996. – 146 с.
10. Семенов А. Г., Перекрест Т. В. Розвиток ринку цінних паперів як джерела залучення інвестицій: монографія / А. Г. Семенов, Т. В. Перекрест / Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 228 с.
11. Токмакова І.В., Краснов В. Г. Сутність і структура фінансового ринку / В.Г.Краснов, І.В.Токмакова // Фінанси України. – 2001. – №12. – С. 112–120.
12. Учасники фондового ринку: функції, організація діяльності: Довідкове видання. – К.: Вісник фондового ринку, 1998. – 287 с.
13. Януль І. Є., Шелудько В. М. Шляхи розвитку фондового ринку в Україні / І. Є.Януль, В. М.Шелудько // Фінанси України. – 1998. – №6. – С. 96–100.
14. Stephen S. Roach. The next crises. European Investment Perspectives. Morgan Stanley. 200, march.

Терес А.В.*

СТАБІЛІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ ЄС ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проаналізована стабілізаційні заходи ЄС щодо подолання наслідків світової фінансової кризи. Проаналізовано економічні, інституційні та фінансові механізми підтримки стабільності єврозони. Розкриті особливості розвитку і подолання фінансової кризи в країнах ЦСЄ.

Ключові слова: світова фінансова криза, країни-члени ЄС, країни ЦСЄ, єврозона, стабілізаційна політика.

The article deals with the EU –members' stabilization policy under the world financial crisis. The economic, institutional, finance instruments of the stabilization policy are analyzed. The specific features of the economic situation in Central Eastern Europe countries are revealed.

Key words: world financial crisis, EU – members, CEE countries, Euro zone stabilization policy.

Статья раскрывает стабилизационные меры ЕС по преодолению последствий мирового финансового кризиса. Проанализированы экономические, институциональные и финансовые механизмы по поддержанию стабильности еврозоны. Раскрыты особенности развития и преодоления финансового кризиса в странах ЦВЕ.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, страны-члены ЕС, Еврозона, стабилизационная политика, страны ЦВЕ.

Перебіг економічної кризи в країнах Єврозони і спільні зусилля країн-членів по мінімізації її наслідків, створенню стабілізаційного механізму є головним напрямком змін. Ця проблематика є предметом наукового аналізу вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, це колективна праця групи провідних економістів Європи, в якій досліджуються проблеми країн - нових членів ЄС, дається оцінка інтеграційної моделі цих країн у передкризовий період, проаналізовано три головних складових: політика обмінних курсів, фінансова стабільність та кредитоспроможність [1]. Активно досліджуються проблеми монетарної інтеграції Єврозони [2]. Дану проблему систематично висвітлюють спеціальні видання Єврокомісії [3]. Вплив світової кризи на країни Центрально-Східної Європи в своїх публікаціях проаналізували П. Марер [4], особливості її перебігу в країнах Балтії - П.Станек [5], питання розвитку банківської системи країн ЦСЄ в умовах виходу з кризи - О. Хмиз [6]. Особливе значення цієї теми полягає в тому, що перебіг світової фінансової кризи відбувався в умовах безпрецедентного розширення ЄС і адаптації постсоціа-

* здобувач відділу валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Науковий керівник: проф. Плотніков О.В.

лістичних економік країн ЦСЄ, які інакше реагують на зовнішні виклики і традиційні методи регулювання, ніж економіка провідних країн ЄС.

Економічна ситуація з необхідністю потребувала рішучих і нестандартних заходів для забезпечення економік країн-членів ЄС. У 2009 р. сукупний ВВП всіх країн ЄС впав майже на 4%, а валові інвестиції скоротились на 10,5%, що свідчить про те, що поточна рецесія є найглибшою в післявоєнній історії цих країн. Падіння цін на сировинні товари збільшило боргові зобов'язання країн-членів ЄС. За статистичними даними ОЕСР в 2009 р. борг в Єврозоні від номінального ВВП склав – 79,2%. Такі країни, як Італія (114,3%), Греція (103,4%), Бельгія (96,7%) і Франція (78,4%) стали лідерами. Отже, відбулося різке підвищення спредів на боргові зобов'язання цих держав по відношенню до традиційно фінансово стійкої Німеччини. Найменшу заборгованість мали Люксембург (16,3%), Словаччина (32,2%) і Фінляндія (40,7%).

Кризова ситуація в економіці і фінансовому секторі країн Єврозони призвела до порушень норм «Пакту стабільності та економічного зростання в ЄС», що обмежують витрати бюджетного дефіциту 3% ВВП. Так, дефіцит державного бюджету був одним з найвищих за останні три роки і у 2010 р. цілому по Єврозоні становив 7,0 % від номінального ВВП. Це породило побоювання, що з часом над країнами може нависнути загроза зниження кредитного рейтингу і стабільності євро.

Одним із стабілізаційних механізмів запобігання фінансовій кризі стала політика відсоткових ставок у відповідності до «Плану європейського економічного відновлення» (European Economic Recovery Plan), який був затверджений у грудні 2008 року. Продовженням його став ухвалений Європейською Радою документ «Сприяння економічному відновленню» (Driving Economic Recovery). В цьому документі ставляться завдання посилити координацію дій між державами-членами і добитися переходу до стадії економічного підйому. Документ містить широкую програму реформування фінансового сектора; він уточнює і коригує методи, спрямовані на підтримку споживчого попиту, зростання інвестицій і збереження або створення нових робочих місць. Фактично найбільшого успіху Євросоюзу вдалося досягти в частині стабілізації фінансових ринків. Більшість держав-членів здійснили масштабні програми допомоги банківському сектору, збільшили державні гарантії за вкладами, посилили нагляд за банками і страховими компаніями.

Робоча група на чолі з колишнім керуючим директором МВФ Жаком де Ларосьєром у лютому 2009 р. представила Європейській комісії доповідь про розвиток системи нагляду за фінансовими установами країн ЄС. Доповідь містила пропозиції про створення Європейської ради з системних ризиків (ESRB), яка буде здійснювати макроекономічний нагляд за ситуацією на всіх сегментах фінансових ринків з метою запобігти повторенню фінансової кризи. Також рекомендувалося заснувати Європейську систему фінансового нагляду (ESFS), яка забезпечить координацію дій національних наглядових органів і вироблення нових стандартів у цій області.

Важливим монетарним регулятором стало зниження облікової ставки з 2,5% до 2% в січні 2009 р. У травні 2009 р. Європейський Центральний банк знизив ставку до рекордно низького рівня в 1%, відмовившись скорочувати її в наступні місяці. Оскільки в Єврозоні депозитні та кредитні ставки залежать від вищезазначеної, ставки, але непрямо, а опосередковано (через комерційні банки), то не дивно, що практично всі позикові відсотки були зменшені до мінімального значення за останні п'ять років. В умовах низької інфляції реальні відсоткові ставки за депозитами і кредитами залишаються позитивними, що істотно підвищує можливості ЄЦБ щодо стимулювання економічного зростання.

Важливою особливістю фінансової інтеграції країн ЦСЄ в ЄС стала домінування банківських груп – країн ЄС (15). Під час кризи головні банки країн ЄС – 15 зустрілися з се-

рйозними проблемами ліквідності і відтоку капіталів, ринковою нестабільністю після колапсу Lehman Brothers. Було не зрозуміло, яким чином ці головні філії зможуть допомогти своїм відділенням і дочірнім підрозділам в країнах ЦСЄ. У розпал кризи, уряди країн ЄС (15) застосовували заходи, які б посилювали банківську систему цих країн за рахунок послаблення дочірніх підрозділів. Це посилило невпевненість у подальших перспективах багатьох філій в зарубіжних країнах. Пізніше Рада ECOFIN ухвалила декларацію, згідно якої антикризові пакети мали бути розповсюджені і на дочірні банківські установи в країнах ЦСЄ. Також невідповідним для країн не-єврозони було обмеження доступу до ліквідності євро у розпал кризи.

З початку кризи Євросоюз виділив на підтримку реального сектору і населення в цілому близько €400 млрд., що еквівалентно 3,3% його сукупного ВВП. Основна частка цих коштів була внесена національною владою. Фінансовий внесок ЄС виглядає набагато скромніше. Так, по лінії регіональної політики в 2009 р. вирішено провести авансові платежі в розмірі €6,26 млрд. з Фонду згуртування, Європейського фонду регіонального розвитку та Європейського соціального фонду. У результаті загальна сума річних виплат по цій частині бюджетної програми ЄС зростає з €5,0 до €11,25 млрд. Одночасно було скасовано правило про обов'язкове співфінансування проектів національними адміністраціями. У червні Європейський інвестиційний банк оголосив про готовність збільшити річні обсяги кредитування проектів, що проводяться в 5 державах ЄС і в країнах-кандидатах, зі звичайних €45 млрд. до €60 млрд.

Пошук механізму попередження кризових явищ в Єврозоні триває. 9 травня 2010 р. в Брюсселі на засіданні ECOFIN ухвалено рішення про створення «Європейського механізму фінансової стабілізації» з метою розв'язання боргових проблем країн Євросоюзу і утримання курсу євро від падіння. Діяльність фонду базується на ст. 112.2 Договору та міжнародної угоди про Єврозону країн-членів. Капітал Фонду становить €750 млрд. Ця фінансова допомога надається у формі позик і кредитних ліній країні-члену. Механізм діє у вигляді позик, які треба повернути з певними відсотками [8]. Перша країна, яка скористалася його допомогою, стала Ірландія. Було ухвалено рішення про термінове виділення €60 млрд. для першочергових потреб урядів Єврозони і найближчим часом створити систему мобілізації протягом найближчих 3 років ще €440 млрд. Було підтверджено виділення пакету допомоги Греції у розмірі €110 млрд.

25 січня 2011 р. створений у травні 2010 р. Європейський механізм фінансової стабілізації успішно випустив на ринок облігації на суму €5 млрд. для збору грошових коштів, які підуть на реалізацію плану з надання допомоги Ірландії. Три провідні світові рейтингові агентства присвоїли новим облігаціям рейтинг AAA. Інвестори виявили до них великий інтерес - попит майже в 10 разів перевищив пропозицію.

У лютому 2011 р. міністри фінансів країн-членів зони євро підтримали подвоєння кредитної здатності майбутнього Європейського фонду фінансової допомоги. Як повідомив голова Єврогрупи, прем'єр-міністр Люксембургу Ж.-К. Юнкер, починаючи з 2013 року, Європейський механізм стабільності - постійний механізм фінансової допомоги, буде мати ефективну кредитоспроможність в 500 млрд. євро. Цієї суми повинно бути досить, щоб заспокоїти ринки. Діюча зараз в ЄС тимчасова угода про фінансову допомогу країнам-членам зони євро передбачає максимальну суму допомоги в 440 млрд., однак, в реальності, ефективна кредитна спроможність складає близько 250 млрд. євро, оскільки інші гроші повинні знаходитися в забезпеченні кредитів.

Для допомоги в разі потреби у ліквідності банківської системі у євро Ірландії Європейський центральний банк (ЄЦБ) і Банк Англії у листопаді 2010 р. оголосили про ство-

рення тимчасового своп- механізму, для того, щоб у випадку необхідності ЦБ Великобританії зміг передати ЄЦБ до £10 млрд. в обмін на євро. Термін дії цієї угоди закінчується у вересні 2011 р.

Можливість введення санкцій проти держав-порушників «Пакту стабільності та зростання» була розглянута на засіданні консультативної групи міністрів фінансів країн - членів ЄС у травні 2010 р. і з цією метою підготувати проект реформи економічного управління в зоні євро до жовтня 2010 р. Було домовлено посилити контроль за бюджетами окремих країн і продовжити вивчення питання про введення податку на банківські операції. Європейське статистичне агентство, відповідно до досягнутої на зустрічі домовленості, отримає право проводити аудит відносно країн, підозрюваних у фальсифікації показників. На саміті ЄС у червні 2010 р. було ухвалене рішення позбавляти порушників субсидій, суттєво посилити контроль за виконанням бюджету, а також розширити арсенал санкцій. Зокрема, країни, що допустили порушення, змушені вносити в якості застави вносити досить великі суми. Крім того, порушникам не буде виділятися фінансова допомога з структурного та аграрного фондів ЄС. Починаючи з 2011 р., Брюссель має намір проводити перевірки вже в першому півріччі, щоб заздалегідь виявляти можливі проблеми.

Наприклад, за даними Євростату, з 2001 р. Греція уклала 13 контрактів з американським інвестбанком Goldman Sachs, які де-факто були позиками, але не відображалися у борговій звітності. Всього Греція позичила у вигляді свопів €5,3 млрд., проте ці кошти не були вказані у звітності про державний борг [10].

Через такі уряд Німеччини продовжує наполягати на введенні, крім економічних, ще й політичних санкцій. На думку Берліна, країни, що перевищили встановлені Пактом стабільності норми дефіциту бюджету, потрібно позбавляти права голосу при ухваленні рішень. Переважна більшість інших представників категорично відкинули цю вимогу. Європейський Центробанк спочатку пропонував майже автоматичне введення санкцій проти країн з великими дефіцитами бюджетів, а також припинення доступу до європейського фінансування і допомоги. У жовтні 2010 р. міністри фінансів Євросоюзу домовилися про посилення бюджетних правил блоку для запобігання майбутніх криз державних боргів.

У березні 2011 р. ЄС узгодив документ, який має покращити механізм контролю за борговою кризою і сприяти її зменшенню в часі. Лідери домовилися про фонд Єврозони у €440 млрд. для допомоги країнам - аутсайдерам. Фонд економічної допомоги може гарантувати мільярдну економічну підтримку, наприклад, Португалії, як до того були підтримані економіки Ірландії і Греції. Проте ситуація змінюється швидко, і в світлі подій в Японії та Лівії не чітко зрозуміло, коли «великий пакет» зможе стати дієвим інструментом боротьби з кризою. Наприклад, опозиція в Німеччині виступила за зміну терміну внеску країни в обсязі €40 млрд. з 2-х до 5-ти років [11].

Специфічні риси мав перебіг кризи в країнах ЦСЄ, що обумовило і особливі заходи, потрібні для її подолання. Особливістю, зокрема, було те, що ця проблема виникла раптово і в гострій формі, з реальною загрозою розбалансування фінансових систем окремих держав. У 2007-2009 рр. спостерігалось швидке надходження «швидкого», спекулятивного капіталу, обсяг якого приблизно становив 10% ВВП. Згодом найбільш вразливими від відтоку цих грошей стали Естонія, Латвія, Литва і Україна. В науковій літературі вважається, що одним з чинників такої нестабільності стало поглиблення фінансової інтеграції в рамках ЄС, специфічні складнощі умов функціонування єдиного ринку для країн з відносно невеликою економікою, відкритою, з недостатніми ресурсами і поза Єврозоною.

Відмінності в межах регіону очевидні: центральні європейські країни мали розумно низькі зобов'язання, за винятком Угорщини, а країни Балтії і Хорватія мали сильну заборгованість, що підвищило їх вразливість. Тому тільки три центральноєвропейські країни – Чехія, Польща і Словаччина – були убезпечені від швидкого падіння через внутрішні борги, і тільки чотири країни – попередні і Словенія – уникли зовнішньої боргової пастки. Ці країни є ядром регіону. Інші країни ЦСЄ, переживши бум іноземного кредитування, отримали зростання державного боргу і приватних боргів. За таких обставин будь-які методи в грошово-кредитній та фінансовій політиці не змогли ефективно попередити посилення економічної нестабільності.

Кожна з провідних країн ЦСЄ має особливості перебігу і подолання кризи. В Польщі державний борг зріс до 53,9% ВВП, державний торговий дефіцит - до 7,5%, у другій половині 2008 – на початку 2009 р. злотий до долара обезцінився майже вдвічі, вперше за останні 10 років безробіття зросло з 7,4% до 13%. Стабілізаційним фактором став результат економічної політики та інвестицій попередніх років, в результаті якого було створено низькозатратні промислові центри, успішно інтегровані у промислові ланцюги провідних країн ЄС, в першу чергу Німеччини. До того ж, стабілізуючими факторами були наявність конкурентної промисловості (до 40% польського експорту становить продукція машинобудування); міцні позиції Національного банку і банківської системи в цілому, обережне ставлення до кредитування дозволило втримати від падіння будівельну галузь і зберегти заощадження громадян; невелика заборгованість загального обсягу фінансових зобов'язань польських фінустанов (наприкінці 2008 р. ця сума становила всього 15,7%), наявність плаваючого курсу польського злотого; орієнтація польської економіки на внутрішній попит, індексація пенсій і скорочення податків та ін. [12].

До цього переліку треба додати відносно дешеву робочу силу і зацікавленість транснаціональних компаній у переміщенні виробництва із Західної Європи на схід. Наприклад, американська фірма DELL перенесла виробництво з Ірландії до м. Лодзь, швейцарсько-шведська машинобудівна компанія ABB побудувала два підприємства в цьому ж регіоні, американська кампанія Procter & Gamble відкрила фабрику з виробництва косметичних виробів, тайванська фірма Foxconn придбала завод [13].

Важливе значення у стабільній ситуації в Польщі має підготовка країни до Євро-2012 і зростання інтересу девелоперів до головних інфраструктурних об'єктів, коли падіння цін на будівельні матеріали може зменшити кінцеву вартість об'єктів. Як зазначив голова Агенції з підготовки до Євро 2012 у Польщі, загальна вартість споруджених об'єктів буде сягати 20 млрд. євро, переважне фінансування Польща отримає з фондів ЄС. Буде реконструйовано 6 стадіонів, 5 аеропортів, залізничні вокзали і колії, дороги [14]. Таким чином, підготовка до Євро - 2012 для Польщі стала підтримкою, яка пригальмувала перебіг економічної кризи в країні. Великим є очікування від покращення позицій польського експорту у торгових відносинах з Німеччиною, Індією та Китаєм.

Послідовна лібералізація економіки Польщі мала важливим наслідком зростання приватних пенсійних фондів, до яких було перераховано суми, що становлять 2,5% від рівня ВВП [15]. З метою скорочення дефіциту держбюджету урядом Польщі зроблені важливі політичні кроки: з початку 2010 р. скорочено вдвічі пенсії майже 40 тис. колишнім працівникам силових структур комуністичної доби. Аналогічні дії по «справедливому» пенсійному забезпеченню здійснюються в Чехії, Румунії, Німеччині [16].

Балтійські країни, прив'язавши національні валюти до євро, уникнули девальвації валют, натомість застосували жорстку систему економії держбюджету і скорочення соціальних програм. Латвія перша застосувала скорочення бюджетних витрат, і нині де-

монструє позитивні показники розвитку і тенденцію до зменшення безробіття. М. Хансен, співробітник ризикового відділення Стокгольмської школи економіки, зазначив: «Деякі країни до цього часу говорять про те, що потрібно робити, інші взагалі відмовляються що-небудь робити. Тут, в Латвії, процес почався вже давно і ми вже відштовхнулися від дна».

Аналітики позитивно оцінюють перспективи відновлення економіки в країнах ЦСЄ у 2011 році. Зростання ВВП у Центральній Європі передбачається на рівні 3,1% у 2011 р. і 3,8% - у 2012 р. При цьому зберігається загроза уповільнення темпів розвитку через подорожчання енергоносіїв та продуктів харчування.[17] Останній фактор вже став дестабілізуючим, наприклад у січні 2011 р. в Словаччині було зафіксоване найбільш зростання цін в ЄС. У той же час у 15 країнах ЄС за січень 2011р. в середньому відбулося зниження цін на 0,4% [18].

Проте при виробленні подальшої антикризової стратегії, все чіткіше простежуються розбіжності в позиціях країн ЄС. Країни – не члени Єврозони не беруть участі у переговорах стосовно подальших шляхів боротьби з борговими кризами, на них здійснюється політичний тиск з метою «добровільної» підтримки договору про стабільність, який, на думку окремих країн, порушує принцип рівності в ЄС і не корисний для бідних країн, більше того, він може перешкоджати їхньому економічному зростанню. Чітко простежується позиція Франції щодо недопущення низьких податкових ставок, важливих для економік бідних країн ЄС. [19] Як заявив голова центру вивчення європейської політики Д.Гросс, найближчі 10 років монетарна політика ЄЦБ буде сконцентрована на підтримці зростання провідних європейських економік, при цьому менше уваги буде приділятися «молодшим» партнерам [20].

У травні 2011 р. про в зміну дати переходу на євро заявив прем'єр-міністр Чехії В.Клаус, прем'єр-міністр Польщі Д. Туск. При цьому лідери країн ЦСЄ наголошують на важливості стратегії подальшого розширення ЄС і вступу Хорватії, особливо в контексті майбутнього головування Польщі в ЄС [21].

Проте забезпечення фінансової стабільності в Європі залежить від провідних західних країн і загальної фінансової політики ЄС. Світова фінансова криза продемонструвала слабкість і великі прорахунки у регуляторній і контролюючій політиці ЄС, що потребувало негайного виправлення з метою збереження довіри до фінансової системи. Перебіг подій показав, що слабкою ланкою є система фінансового контролю. Суттєве збільшення кількості контролюючих комітетів (CESR, CEBS, CEIOPS) не супроводжувалося реальним вдосконаленням механізму їхньої діяльності. Криза виявила такі слабкі місця, як недосконалість інформаційних баз даних, дублювання функцій контролюючих органів. Багато нарікань викликає робота Колегії аудиторів. Не чітко окреслені повноваження Європейської системи фінансових інспекторів (ESFS). Недосконалим є механізм взаємодії між національними казначействами, національними банками та інспекційними органами. Нині ставиться питання про створення і надання серйозних повноважень Групі фінансового контролю ЄС, створення Європейського фінансового інституту.

Проблема фінансової стабільності безпосередньо залежить від систематичного контролю державного боргу з боку державних устав. Сильна фінансова дисципліна має поєднуватися з політикою макроекономічного регулювання.

Проте ефективність і дієвість стабілізаційних заходів ЄС нині стикається зі складними економічними реаліями: за даними статистичного управління ЄС бюджетний дефіцит Греції за підсумками 2010 р. перевищив прогнози уряду і становить 10,5%, заборгованість Греції стрімко зросла – до 142,8% - найбільш високого рівня в Європі за

останні 12 років, згідно прогнозів економістів, піковий показник боргу Греції досягне 159 % ВВП у 2012 році. Проте найгірший показник бюджетного дефіциту має Ірландія – 32,4%, ця країна є рекордсменом Європи по темпам зростання держборгу, який у 2010 р. зріс до 96,2% ВВП [22]. Сьогодні вже очевидно, що методами фінансової підтримки ці питання вирішити неможливо. Країни-боржники все більше наближуються до банкрутства і невизначеності економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Whither growth in Eastern Europe? Policy lessons for an integrated Europe / Beker T., Dajanu D., Darvas Z. and ets. Ed. A. Fielding // Druegel bluepreprint series. Vol. 11. November.2010.
2. Mongelli F.P. European economic and monetary integration and the Optimum currency area theory // Economic Papers 302. February 2008; The Euro: First Decade / Ed. By Buty M., Deroose S., Gaspar V., Martins N.J. - N.Y., 2010.
3. Quarterly report on the euro area. Special report: Competitiveness developments within the euro area. Vol. 8 N° 1 (2009); Quarterly report on the euro area. Vol.2. No.2. (2010).
4. Marer P. The global economic crises: impact on Eastern Europe // Oeconomia. 2010. Vol. 60 (1).
5. Stanek P. Transmission of the global crisis to the Baltic States: Implications for their assessing to the Euro area //Krakow University of Economics Discussion Paper [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.papers.uek.krakow.pl>
6. Хмыз О. Банковский сектор стран Центральной и Восточной Европы после кризиса // Банковское дело. М., – 2011.- № 4.
7. Статистичні дані ОЕСР за 1996-2010 роки.
8. The European Stabilization Mechanism. MEMO/10/173 Brussels, 10 May 2010 [Бел. ресурс] – Режим доступу: <http://europe.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/173>
9. ЕЦБ и Банк Англии создали временный своп-механизм для помощи Ирландии 2010 [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.rian.ru/economy/20101217/310097681.html>
10. Греция дезинформировала ЕС по операциям с американским банком [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.rian.ru/economy/20110514/374675018.html>
11. Spiegel Peter. EU agrees «grand bargain» package // Financial times. - 2011.- 26 march.
12. Польша как наиболее сильное звено ЕС во время кризиса глазами инвесторов [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/blogs/KarantinS/11404/>
13. Eastern Europe: An uplift under way // The Financial Times. - 2010. - 28 Oct.
14. Crisis seen helping Poland's Euro 2012 preparations [Ел. ресурс] – Режим доступу: http://www.sports-city.org/news_details.php?news_id=6683&idCategory=50.
15. Poland's Q1 GDP growth seen above 4 pct [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://cairo.trade.gov.pl/en/aktualnosci/article/y,2011,a,15746,.html>
16. Stracansky P. Poland's tensions cut – Cue to former Eastern Bloc [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ipsnews.net/news.asp?idnews=50246>
17. Страны ЦВЕ с сильной экономикой поддерживают локальные рынки ценных бумаг, несмотря на озабоченность относительно уровня инфляции [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.aval.ua/ru/press/news/?id=51116>
18. Pre L'udi za Slovensko [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.strana-smer.sk/>
19. Euro topics. Press review 05 April 2011 [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurotopics.net/en/presseschau/wirtschaft>

20. Слабые страны могут покинуть еврозону [Ел. ресурс] – Режим доступу: http://lb.ua/news/2010/02/05/24499_Slabie_strani_mogut_pokinut_Evr.html
21. Financial crisis shouldn't stop EU expansion, Poland says [Ел. ресурс] -Режим доступу: http://www.monstersandcritics.com/news/europe/news/article_1639414.php/Financial-crisis-shouldn-t-stop-EU-expansion-Poland-says
22. Дефолта Греции ожидают 85% инвесторов. 13 мая 2011 [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://maanimmo.com/news/events/29199-defolta-grecii-ojidayut-85-investorov>

Циганов С.С.*

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглядаються проблеми економіко-правового регулювання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ в трансформаційних економіках, і зокрема в Україні. Аналізується сучасний стан і перспективи розвитку кредитно-інвестиційної сфери, її інфраструктури, законодавчої бази в умовах фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: кредитно-інвестиційна діяльність, банківські інвестиції, іноземні інвестиції, економіко-правове регулювання, фінансова глобалізація.

Рассматриваются проблемы экономико-правового регулирования кредитно-инвестиционной деятельности банковских учреждений в трансформационных экономиках, и в частности в Украине. Анализируется современное состояние и перспективы развития кредитно-инвестиционной сферы, ее инфраструктуры, законодательной базы в условиях финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: кредитно-инвестиционная деятельность, банковские инвестиции, иностранные инвестиции, экономико-правовое регулирование, финансовая глобализация.

In this paper institutional environment regulation problems of credit and investment banking activities in countries with transitional economy and in Ukraine are reviewed. Current situation and perspectives of further development of infrastructure of credit and investment sphere, legal system during economical and financial crisis are analyzed.

Key words: credit and investment activities, banking investment, foreign investment, institutional environment regulation, financial globalization.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація руйнує ізольованість національних ринків і породжує складні взаємозв'язки різних сегментів єдиної світової фінансової системи. Це супроводжується стрімким зростанням фінансових потоків, різким збільшенням обсягів переливу капіталу, розширенням масштабів міжнародних кредитних та фондових ринків. Особливо активно ці процеси впливають на функціонування світової фінансової системи, зокрема на основні її суб'єкти – банки. На сьогодні в структурі міжнародних економічних відносин банки займають визначне місце, оскільки від їх діяльності залежить ефективність суспільного виробництва, а за посилення інтернаціоналізації вони стали найважливішими фінансовими посередниками, оскільки забезпечують фінансовими ресурсами й послугами всіх учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Активно відбува-

* асистент кафедри банківської справи Університету «Україна»
Науковий керівник: проф. Рум'янцеv А.П.

ється процес концентрації банківського капіталу через злиття й поглинання (ЗІП), розвиток глобальних інформаційно-фінансових мереж, що прискорює рух міжнародних фінансових потоків, зростає конкуренція на національних і міжнародних фінансових ринках, лібералізується економічна політика держав, особливо в розвинутих країнах – основних постачальниках міжнародних фінансових ресурсів. Це сприяє транснаціоналізації банківського бізнесу.

Ступінь розробленості проблеми та її невирішені частини. Питання діяльності банків у кредитно-інвестиційній сфері є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських учених-фінансистів та юристів. Серед дослідників значний внесок у розвиток теорії кредитно-інвестиційної поведінки банків зробили такі зарубіжні вчені, як К.Макконел, В.Енг Максимо, П.Мозиас, П.Роуз, Дж.Сінкі, В.Усоскін, В.Чебанов тощо.

Дослідження економіко-правових засад включення комерційних банків в кредитне інвестування української економіки, зроблені вітчизняними спеціалістами, такими як І.Бланк, О.Вовчак, Ю.Деревко, Дзюблюк, В.Коссає, В.Денисов, Н.Кузнєцова, Б.Луців, В.Мартиненко, А.Мертенс, В.Міщенко, О.Мозговий, Д.Лук'яненко, В.Новицький, А.Пересада, Р.Шишка тощо.

Однак слід зазначити, що у вітчизняній економічній та юридичній науках не достатньо повно висвітлені проблеми банківських установ як суб'єктів кредитно-інвестиційної діяльності, сучасні світові тенденції та перспективи розвитку кредитно-інвестиційної діяльності вітчизняних банків.

Мета даної статті полягає у дослідженні проблем економіко-правового регулювання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ в країнах із трансформаційною економікою, і зокрема в Україні в умовах фінансової глобалізації.

Викладення основного матеріалу. Економіко правові засади організації кредитно-інвестиційної діяльності мають суттєві відмінності у різних країнах. У деяких країнах кредитно-банківська система до останнього часу мала сегментовану структуру, для якої було характерне жорстке законодавче розділення сфер операційної діяльності і функцій окремих фінансових установ. У цих країнах банківські операції при прийманні депозитів і видачі короткотермінових кредитів законодавчо були відокремлені від операцій із випуску і розміщення цінних паперів промислових компаній і деяких видів фінансових послуг (страхування, угоди з нерухомістю, інвестиційні кредити).

У таких державах, як США і Японія, в сфері фінансових послуг було чітко розділено два ключових сегменти – комерційна та інвестиційна діяльність банків. У США до 1933 року ці два сегменти були об'єднані, але після фінансового краху 30-х років ХХ ст. конгрес США вирішив, що вони не співставимі. В результаті було прийняте нове законодавство про банківську діяльність відоме як закон Гласса-Стіголла, яке вимагало розмежування комерційної і інвестиційно-установчої діяльності банків [4, с.17]. Причиною прийняття цього закону була глибоко вкорінена недовіра до концентрації економічного і фінансового потенціалу. Ця недовіра відобразилась у забороні злиття активів фінансових і нефінансових фірм. Якщо закон Гласса-Стіголла вимагав розмежування інвестиційної і комерційної діяльності, то інший закон – про банківські холдингові компанії – забороняв небанківським компаніям володіти банками [12, с.8].

Розмежування комерційної та інвестиційної діяльності було покликане уникнути конфліктів між капіталовкладеннями і торговими угодами, сприяти більш безпечному й ефективному використанню банківських активів шляхом заборони банкам вступати в ризиковані спекулятивні операції. Однак противники такого розмежування вважали, що все це в кінцевому результаті приведе до пошуку банками квазібанківських послуг поза

традиційною банківською системою. Тому юридичні і стихійні сили поступово почали усувати обмеження цього закону. В 1990 р. Федеральна резервна система США прийняла рішення, яке дозволяло одному із банків гарантувати розміщення акцій. Воно було своєрідною відмовою від розмежування кредитно-інвестиційної діяльності при умові, що буде створена ефективна система захисту, яка оберігатиме банки від ризику комерційних підприємств. На думку деяких представників великих американських банків, межі між інвестиційною і комерційною діяльністю банків із часом струться і в кінцевому результаті щезнуть назавжди. Тому в сучасній сфері фінансових послуг колишня спеціалізація поступово дає місце універсалізації, більшій однорідності і навіть злиттю фінансових інститутів і ринків. Це викликається й тим, що банківські і небанківські фінансові структури діють у різних економіко-правових умовах, причому для небанківських фінансових структур вони, як правило, м'які, і тому комерційні банки погрожують здати свої ліцензії, вести свої справи, як небанківські інститути [10, с.17].

У більшості західноєвропейських країн (Німеччина, Франція, Швейцарія, Італія, Бельгія) склався тип універсальних банків, які відповідно до законодавства цих країн можуть виконувати більш ширший спектр фінансових операцій без обмежень. Так, згідно з німецьким законом про банки до кредитних установ відноситься «будь-яке підприємство, яке виконує один або декілька видів банківських операцій, а саме прийняття депозитів, видача позик, лізингові операції, платежі і розрахунки з третіми особами, видача гарантій, торгівля цінними паперами, зберігання цінностей в сейфах та ін.» [6, с.95].

Таким чином, у країнах із високорозвиненою економікою, з давно сформованою фінансовою системою склались традиції, відповідна законодавча база і механізм перерозподілу капіталу, в якому кожний фінансовий інститут виконує певні функції. В Україні, де зі всіх фінансових структур найбільший розвиток отримали тільки банки, дати кредит або випустити акції, щоби залучити гроші для інвестицій, в змозі лише банківська система. Вітчизняна банківська система не досягла такого рівня зрілості, щоби банки могли собі дозволити таку «розкіш», як спеціалізація на виконанні певних видів банківської діяльності. Більшість українських банків поводять себе, як універсальні банки, постійно диверсифікуючи свою діяльність [8, с.57].

Водночас необхідно відзначити, що вибір саме такого напрямку розвитку банківської системи є не тільки наслідком її молодості і вікових складнощів, а й реальною можливістю розвиватися в напрямі універсальної структури банківської системи, яка має позитивний світовий досвід.

В основі організації кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків лежать наукові принципи та методи:

- типи портфелів різних інвесторів;
- методи впровадження кредитно-інвестиційної політики (метод «драбини», метод короткострокового акценту, метод довгострокового акценту, метод «штанги»);
- графіки доходності [7, с.52].

Важливим організаційним елементом кредитно-інвестиційної діяльності банків є формування кредитно-інвестиційного портфеля, що є завданням багатоваріантним, на процедуру якого впливає багато факторів:

- тип обраної стратегії та характер поведінки на ринку;
- уподобань;
- прихильності;
- фахових здібностей інвестора;
- володіння понятійним апаратом;

- обізнаності з нормативно-правовою базою, навичками маркетингових досліджень, інвестиційного менеджменту [14, с.59].

Отже, формування кредитно-інвестиційного портфеля базується на прогнозах, типових методиках і процедурах та загальних рекомендаціях, але єдиного підходу немає. Існуючі теорії лише наближають інвестора до науково-обґрунтованих підходів, але остаточне рішення про вибір кредитно-інвестиційної стратегії залишається за ним.

І на основі цього, останнім часом у практику комерційних банків Західної Європи було впроваджено інструмент проведення активної політики, який називається «середньозваженим терміном погашення цінних паперів». Побудова графіку доходності враховує тільки час, який залишився до погашення цінного паперу, а не потік доходу або надходження від нього. Графік кривої ставить ряд обмежень, наприклад, невизначеність того, яким чином формується крива, на кожен конкретний момент часу приймає той чи інший вигляд, а також можливість зміни кута та форми кривої у будь-який час. Але банк, в першу чергу, цікавить не те, скільки часу цінний папір буде знаходитись в обігу, а те, коли він буде приносити банку грошові надходження або дохід протягом часу його перебування у розпорядженні банку. Таку інформацію дає банку показник середньозваженого терміну погашення, тобто міри приведеної вартості цінного паперу або портфеля цінних паперів. Цей показник вимірює середню кількість часу, за яким всі потоки доходу за цінними паперами надходять до банку. В результаті банк володіє інформацією про те, як довго буде окупатися вартість придбаного цінного паперу [13, с.68].

Світове фінансове співтовариство (в особі відповідних об'єднань й асоціацій) в останні роки проводить активну роботу в області стандартизації й уніфікації ключових аспектів кредитно-інвестиційної діяльності. Зокрема, у жовтні 1999 р. на засіданні вищого координаційного органа конфедерацій фінансових аналітиків – Міжнародної ради інвестиційних асоціацій (ICI) – в якому прийняли участь представники асоціацій Азії (ASAF), Європи (EFFAS), Південної Америки (IASSA), а також Асоціація по інвестиційному менеджменту й дослідженням (AIMR) було прийнято рішення про впровадження в Європі Глобальних стандартів інвестиційної діяльності (Global Investment Performance Standards, GIPS) [15, с.112].

Що стосується Глобальних стандартів інвестиційної діяльності, то їх особливість полягає в тому, що вони дозволяють спростити розуміння інвестиційних процесів не тільки інвесторам і регуляторам, але й підприємствам – об'єктам інвестицій. Це відбувається за рахунок пред'явлення з боку GIPS вимог, у першу чергу інституціональним інвесторам, що полегшує підприємствам процес вибору й відсіювання потенційних інвесторів за рахунок єдиної технології відповідно до світових стандартів.

Стосовно правової бази інвестиційної діяльності західноєвропейських банків, слід розділяти національне законодавство та загальноєвропейське. Перша основна відмінність між законодавством ЄС і національним законодавством держав – членів ЄС полягає в тому, що, як правило, на рівні Європейського Союзу немає законів, а є лише директиви, які стосуються конкретних юридичних тем і мають бути виконані за допомогою національного законодавства. Як другу відмінність треба зазначити те, що ЄС рідко встановлює абсолютний рівень правових стандартів [19, с.26].

Здебільшого Директиви ЄС гармонізують конкретні питання законодавства шляхом встановлення мінімальних стандартів, які знаходяться десь посередині між нормами держави-члена з найвищим рівнем регулювання і держави-члена з найнижчим рівнем регулювання. Гармонізація законодавства держав – членів ЄС в принципі має на меті лише реалізацію цілей вільної торгівлі і вільного заснування компаній між державами – членами Європейського Союзу.

Отже, основною метою Директив ЄС щодо банківської діяльності є забезпечення того, що компаніям держав – членів ЄС дозволяється засновувати дочірні підприємства і надавати свої послуги у всіх інших державах – членах ЄС без необхідності одержання додаткових ліцензій («Європейський паспорт»); нагляд за діяльністю банків належним чином здійснюється у країні, де вони розташовуються. З української перспективи це означає, що законодавство ЄС не є ні вичерпним ні взаємопов'язаним.

Воно є набором мінімальних норм, які застосовуються в усіх державах - членах Європейського Союзу, у тому числі, з одного боку, в Німеччині і Франції та, з іншого боку, в Португалії й Ірландії. Може статися, що взагалі не існує відповідного законодавства ЄС. Причиною цього може бути те, що просто нічого гармонізовувати або, що більш ймовірно, стандарти надто різняться і дійти спільного знаменника неможливо [11, с.116].

Проблема адаптації українського банківського законодавства до європейського, набагато спрощується завдяки тому, що багато держав, які є членами Європейського Союзу, беруть участь також у Базельському комітеті. Цим комітетом розроблено ряд правил, які не є обов'язковими рекомендаціями і відображають передову практику цих країн. Таким чином, можна стверджувати, що в рекомендаціях Базельського комітету знайшла своє відображення найкраща практика Європейського Союзу [20, с.96].

На сьогоднішній день особливу актуальність набрало питання захисту прав інвесторів в умовах спеціального режиму кредитно-інвестиційної діяльності. З метою створення належних умов для ефективного залучення іноземного капіталу в економіку та збільшення його обсягів значна увага приділяється удосконаленню законодавчої і нормативної бази щодо державного регулювання процесів іноземного інвестування.

Відносини, що виникають у процесі інвестиційної діяльності комерційних банків, регулюються Законами України «Про інвестиційну діяльність» 1991 р. [2] та «Про банки та банківську діяльність» 2000 р. [1]. Кредитно-інвестиційна діяльність банків за межами країни регулюється законодавством іноземної держави, на території якої ця діяльність відбувається, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України.

Закон України «Про іноземні інвестиції» 1992 р. [3] був першим нормативним актом, який регламентував процес іноземного інвестування в Україні. Декрет Кабінету Міністрів 1993 р. «Про режим іноземного інвестування» призупинив його дію. Це було викликано тим, що Закон мав ряд недоліків. Зокрема, у ньому не було встановлено виду та мінімального розміру іноземної інвестиції, за якою надаються пільги. За час дії цього Закону, за деякими підрахунками, до 42 % усіх іноземних інвесторів вклали в українську економіку менше ніж 1 тис. дол. Таким чином, Закон надавав право обходити податкове законодавство як і у своїх країнах, так і у разі наявності угоди про уникнення подвійного оподаткування між Україною та відповідною країною. Існував завищений імпорт товарів під виглядом внесків до статутних фондів спільних підприємств з наступною реалізацією третім особам. Виникла також потреба у диференціації пільгового режиму для інвестицій у конвертованій валюті, у формі майна, майнових прав, нових технологій тощо [18, с.66].

Спеціальне законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій не достатньо регулюють валютне, митне та податкове законодавство, чинне на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України.

Таким чином, вихідним положенням дослідження є теза, згідно якої банки займають особливе місце в економіці, забезпечуючи рух істотної частини грошових потоків в економічній системі та впливаючи на всі стадії суспільного відтворення, тим самим задаючи

темпи економічного розвитку. Участь банків в кредитно-інвестиційному процесі, виходячи з загальноприйнятих підходів, можна розглядати з двох точок зору – інвестиційні вкладення в економіку, тобто власне банківські інвестиції, і надання послуг інвестиційного характеру.

Розподіл за видами інвестиційної діяльності комерційного банку ґрунтується на положеннях Закону України «Про банки та банківську діяльність» 2000 р., де у ст. 50 визначено, що банки здійснюють прямі інвестиції та операції з цінними паперами відповідно до законодавства України про цінні папери, інвестиційну діяльність та згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України [2].

Банки мають право здійснювати інвестиції лише на підставі письмового дозволу Національного банку України. Без такого дозволу банк має право здійснювати інвестиції у разі, коли:

- 1) інвестиції в будь-яку юридичну особу становлять не більше ніж 5 % регулятивного капіталу банку;
- 2) юридична особа, в яку здійснюється інвестиція, веде виключно діяльність із надання фінансових послуг;
- 3) регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам для інвестицій, установлених нормативно-правовими актами НБУ.

Банкам забороняється інвестувати кошти в підприємство, установу, статутом яких передбачено повну відповідальність його власників.

Пряма чи опосередкована участь банку в капіталі будь-якого підприємства, установи не повинна перевищувати 15 % капіталу банку, а сукупні інвестиції банку не повинні перевищувати 60 % розміру капіталу банку.

Це обмеження не застосовується, якщо:

- акції та інші цінні папери придбано банком у зв'язку з реалізацією права заставодержателя, і банк не утримує їх більше одного року;
- банком із метою створення фінансової холдингової групи придбано акції, емітентом яких є інший банк;
- цінні папери знаходяться у власності банку не більше одного року, а банк одержав їх у результаті андерайтингу;
- акції та інші цінні папери, придбані банком за рахунок та від імені своїх клієнтів [2].

Отже, комерційні банки можуть брати участь в кредитно-інвестиційному процесі таким чином: обслуговувати рух коштів, що належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування; мобілізувати нагромадження для заощаджень і спрямовувати їх на інвестування через ринок цінних паперів; вкладати в інвестиційні проекти власні та залучені кошти.

Банківські інвестиції доцільно розглядати в контексті формування та функціонування загального кредитно-інвестиційного ринку, що дозволяє окреслити основні напрями участі банків в існуючих його сегментах у сфері реального та фінансового інвестування. Інвестиційні кредити комерційних банків, направлені на фінансування кредитно-інвестиційної діяльності, класифікуються за різними критеріями, які характерні для усіх видів кредиту, а саме: за цілями і напрямками використання, методами надання, типом позичальника, видами забезпечення, термінами та методами погашення, об'єктами кредитування, методами стягування відсотків і т.д.

Останнім часом з'явилися нові аргументи на користь участі іноземних банків у розвитку банківського сектору в країнах із перехідною економікою, що пояснюється новими тенденціями розвитку самої банківської сфери. Одна з них – виникнення, після фінансо-

вих криз дев'яностих років, які не зупинили всебічної глобалізації світової економіки, в тому числі й у банківському секторі, кількох величезних транснаціональних банківських установ, які домінують на міжнародному ринку банківських послуг та мають суттєві конкурентні переваги.

Регіональні банки у країнах, що розвиваються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своїх країн, і не здатні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного характеру. Тому вони змушені створювати альянси з транснаціональними банками.

Характерними умовами у країнах із трансформаційною економікою стало скасування обмежень присутності іноземного капіталу в національних банківських системах, що значною мірою було спричинено укладанням угод у межах Світової організації торгівлі щодо лібералізації фінансових послуг. У країнах із трансформаційною економікою розцінювали присутність іноземних банків, по-перше, як важливе доповнення до відносно невеликої частки внутрішнього кредитування, а по-друге, - як засіб швидкого поліпшення якості функціонування національної банківської системи. Це ще і вирішувало проблему низького рівня капіталізації банків цих країн шляхом залучення капіталів потужних фінансових інституцій. Так, частка активів іноземних банків у загальних активах банків країн Латинської Америки зросла з 10,2% у 1994 р. до 24,2%, у 2005 р., країн Азії – з 6,7% до 10,9 % відповідно [13, с.67]. Проте найбільш стрімким цей процес був у країнах Центральної та Східної Європи. Процеси приватизації, які відбувалися в цих країнах з другої половини 1990-х років, створили умови для припливу іноземного капіталу, в результаті чого частка активів банків, які перебувають під іноземним контролем у країнах Центральної та Східної Європи, стрімко зросла – якщо у 1994 р. іноземним банкам належало лише 9,9 % активів банків, та у 1999 р. – вже 44 %, а у 2010 р. цей показник у деяких країнах наблизився до 90 % [9, с.56].

Отже, на сьогодні банківським системам країн із трансформаційною економікою притаманна значна присутність іноземного капіталу. Іноземні банки займають в цих країнах домінуючу позицію і здійснюють визначальний вплив на функціонування не лише банківських систем, а й усієї національної економіки.

Висновки. З розвитком ринкових відносин в країнах із трансформаційною економікою, і зокрема в Україні, одним з головних завдань, які стоять перед державою у сфері інвестиційної політики, є зміцнення кредитної сфери. Банківські установи в кредитно-інвестиційній сфері поряд із традиційними функціями депозитного, кредитно-розрахункового і касового обслуговування, здійснюють операції, які пов'язані з фінансуванням інвестицій їх клієнтів. Банки постійно, проводять моніторинг кредитно-інвестиційного ринку і надають суб'єктам кредитно-інвестиційної діяльності інформаційні та консультаційні послуги з питань ефективного вкладання капіталу.

Враховуючи, що кредитно-інвестиційна діяльність банку – явище досить складне і багатогранне, межі якої з посиленням тенденцій до універсалізації, урізноманітнення структурно-організаційних форм функціонування банківської системи, загострення конкуренції у сфері банківських послуг постійно розширюються, набуваючи нових якісних ознак. Інвестиційний банківський продукт з точки зору економічного змісту операцій передбачає поєднання активних та пасивних операцій, несумісний з операціями, які мають спекулятивний характер, органічно поєднує елементи унікальності та універсальності, здатності до видозмінення форм реалізації відповідно до трансформації вимог і параметрів кредитно-інвестиційного ринку.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // www.rada.gov.ua
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // www.rada.gov.ua
3. Закон України «Про іноземні інвестиції» // www.rada.gov.ua
4. Бурмака М.О., Антонов С.М. Основні напрямки вдосконалення нормативної бази фондового ринку України // *Цінні папери України*. – 2008. – № 48(540). – С. 13 – 28.
5. Вовчак О., Мигільницька М., Хмелярчук М. Кредит у системі макроекономічної рівноваги // *Вісник НБУ*. – 2011. – № 2. – С. 28 – 33.
6. Деревко Ю. Інвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі ринку цінних паперів в Україні // *Банківська справа*. – 2008. – № 1. – С. 90 – 98.
7. Кльоба Л.Л. Вдосконалення управління банківської інвестиційної діяльності // *Вісник НБУ*. – 2011. – № 5. – С. 51 – 53.
8. Козюк В.В. Експансія кредиту в системі макрофінансових дисбалансів // *Фінанси України*. – 2010. – № 1. – С. 54 – 61.
9. Корнилюк Р. Вплив іноземних банків на розвиток кредитного ринку України // *Банківська справа*. – 2011. – № 4. – С. 50 – 59.
10. Крючкова І.В., Попельнюхов В.В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні // *Фінанси України*. – 2010. – № 8. – С. 15 – 21.
11. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 295 с.
12. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України // *Фінанси України*. – 2010. – № 10. – С. 3 – 11.
13. Мозиас П.М. Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции / МЭиМО. – 2009. – № 1. – С. 65 – 72.
14. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с.
15. Правове регулювання іноземних інвестицій / Коссака В.М., Денисов В.Н., Кузнєцова Н.Є. та ін. / За ред. В.М. Коссака. – К.: Український центр правничих студій, 2009. – 176 с.
16. Уманців Ю., Ємець В. Економіка України в координатах глобальних фінансових дисбалансів // *Вісник НБУ*. – 2009. – № 5. – С. 32 – 39.
17. Филук Г. Інвестиційна складова в інноваційній системі України. // *Банківська справа*. – 2008. – № 1. – С. 43 – 49.
18. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України // *Фінанси України*. – 2010. – № 6. – С. 62 – 69.
19. Чебанов С.В. Международное регулирование прямых иностранных инвестиций: тенденции и проблемы / МЭиМО. – 2009. – № 12. – С. 21 – 32.
20. Шишка Р.Б. Инвестиционное право Украины: Учеб. пособие. – Х.: Эспада, 2007. – 176 с.

*Шинкаренко І.В.**

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ГАРМОНІЗОВАНОЇ СИСТЕМИ ПДВ У ЄС

В статті досліджено особливості сучасного етапу формування спільної системи ПДВ та проаналізовано напрями подальшої гармонізації цього податку у країнах-членах ЄС. Зроблено оцінку сучасного стану й визначено напрями подальшої еволюції спільної податкової політики ЄС у цій сфері.

Ключові слова: гармонізація, Європейський Союз, Європейська Комісія, ПДВ, спільна система податку на додану вартість, економічна інтеграція, ставка податку

В настоящей статье изучены особенности современного этапа формирования совместной системы НДС и проанализированы направления дальнейшей гармонизации этого налога в странах-членах ЕС. Осуществлена оценка современного состояния и определены направления дальнейшей эволюции совместной налоговой политики ЕС в данной сфере.

Ключевые слова: гармонизация, Европейский Союз, Европейская Комиссия, совместная система налога на добавленную стоимость, экономическая интеграция, ставка налога

In this article the current status of the common VAT system is examined and direction of further development of harmonization of this tax in the EU member-countries is analyzed. The assessment of the current status and determination of the directions of further evolution of the EU common tax policy in this sphere are done.

Key words: harmonization, European Union, European Commission, common system of value-added tax, economic integration, tax rate

Головним напрямком гармонізації податкової політики держав ЄС у сфері непрямого оподаткування є формування спільної системи з податку на додану вартість (ПДВ). При цьому процеси гармонізації в цій сфері податкової політики у ЄС все ще тривають. Нашою державою були взяті на себе конкретні зобов'язання з адаптації свого законодавства, включаючи податкове законодавство, до *acquis* ЄС. Спільна політика ЄС у сфері ПДВ справляє значний вплив на систему справляння ПДВ, що діє в Україні. Цими факторами визначається актуальність досліджень гармонізації системи ПДВ у ЄС.

Автор ставить за мету у цій науковій статті дослідити сучасний стан системи справляння ПДВ, що діє у ЄС, та проаналізувати можливі напрями її розвитку.

Вибір на користь ПДВ як єдиного непрямого податку, що застосовується в ЄС, був остаточно зроблений у першій (67/227/ЕЕС) та другій (68/227/ЕЕС) Директиві з ПДВ від

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Шнирков О.І.

11 квітня 1967 року. До початку 1970 року країни-члени були зобов'язані замінити існуючі в них системи податків з обороту на спільну систему з ПДВ (Третьою директивою з ПДВ, прийнятою у 1969 році, кінцевий строк був відкладений до 1972 року). Директивами чітко встановлювалося, що ПДВ має застосовуватися на всьому ланцюгу постачання, включаючи етап роздрібною торгівлі, хоча тимчасово дозволялося застосовувати також окремий податок на роздрібні продажі [9, с.5]. Таким чином, з прийняттям зазначених директив в Європі була створена так звана традиційна система ПДВ.

У квітні 1970 року було прийняте рішення замінити механізм фінансування витрат ЄЕС, що передбачав здійснення прямих виплат країнами-членами, на систему, за якої таке фінансування здійснювалось шляхом використання «власних ресурсів» [9, с.5]. Відповідне правило було проголошене у преамбулі Шостої директиви Ради №77/388/ЄЕС від 17 травня 1977 р. щодо гармонізації законодавства держав-членів стосовно податків з обороту — Єдина система податку на додану вартість: єдина база оподаткування. Так, відповідно до цього правила власними ресурсами є кошти, одержані від ПДВ шляхом застосування єдиної ставки податку до бази оподаткування, що визначається за уніфікованими правилами, встановленими Співтовариством [7].

Вибір ПДВ як елемента, з якого формуються власні ресурси Співтовариства, був пов'язаний з додатковою перевагою цього податку у порівнянні з іншими альтернативами: база цього податку може бути достатньо широкою, щоб належним чином відображати ВВП країни-члена [9, с.5]. Тому застосування ПДВ дозволяє забезпечити справедливий розподіл внесків в залежності від економічного добробуту країн-членів за умови, що покриття податку у цих країнах є однаковим. Відповідно, головною метою Шостої директиви була гармонізація бази оподаткування ПДВ з метою забезпечення порівнянних результатів при застосуванні спільної ставки оподаткування до оподатковуваних операцій у всіх країнах-членах.

Слід зауважити, що з точки зору справедливого розподілу внесків на формування власних ресурсів Співтовариства, ставка ПДВ не має важливого значення. Так власні ресурси Співтовариства акумулюються шляхом застосування єдиної ставки ПДВ, у наш час така ставка обмежена 0,5% [8].

Основним завданням на шляху формування Спільного ринку було скасування контролю за товарами, що перетинають внутрішні кордони Співтовариства. Так, економічні переваги цього заходу були оцінені у Звіті Чеккіні, згідно з висновками якого скасування контролю за товарами, що перетинають внутрішні кордони, мало призвести до зростання ВВП на 0,4%, зниження цін на 1% та створення 200 000 нових робочих місць [10, с.134-139]. Разом з цим основною причиною існування контролю на внутрішніх кордонах Співтовариства був ПДВ, оскільки за існуючої системи необхідно було контролювати, щоб товар, який звільнявся від оподаткування в країні експортера, фактично був вивезений з країни експорту та оподатковувався в країні імпортера.

Зважаючи на це, Європейською Комісією було запропоновано відійти від існуючої системи звільнення товару від оподаткування у країні експорту та застосування податку при імпорті. Однак проекти директив від 1987 та 1989 років, які мали модифікувати існуючу систему справляння ПДВ, не змогли одержати одноголосної підтримки в Раді ЄС. В цілому це було пов'язане зі складнощами розподілу надходжень від ПДВ між країнами-членами, оскільки без механізму розподілу запропонована система означала втрату значної частини податкових надходжень у зв'язку з розбіжностями у ставках оподаткування та незбалансованістю торгового балансу [9, с.6].

Тому в якості альтернативи Комісією була запропонована перехідна система ПДВ, яка була затверджена серією директив у 1991 та 1992 роках. Країни-члени внесли відповідні

зміни у своє законодавство з ПДВ, і перехідний режим був запроваджений з 1 січня 1993 року. Зазначений режим дістав назву перехідного, оскільки, як проголошувалося, він мав бути змінений визначеною системою Європейського ПДВ до 1996 року. Однак на практиці цього не сталося [11, с.3].

Перехідна система ПДВ відрізняється від традиційної системи трьома аспектами.

По-перше, система коригування податку при транскордонних операціях між країнами-членами була змінена, оскільки національні податкові органи вже не могли розраховувати на контрольні функції митних органів. З 1993 року податкові органи змушені контролювати правомірність відшкодування податкового кредиту з ПДВ у випадку експорту до країн-членів ЄС (так звані поставки в межах Спільноти) та належну сплату ПДВ при імпорті з країн-членів ЄС (так звані придбання в межах Спільноти) шляхом перевірки звітності підприємств, що зареєстровані в якості платників ПДВ. Така система «відкладеної сплати» податку не була новою для всіх країн-членів ЄС. Країни Бенілюксу, наприклад, застосовували цей механізм у торгівлі між собою з початку 70-х років минулого сторіччя. Система відкладеної сплати ПДВ означає, що імпортний ПДВ не сплачується митним органам при перетині товарами кордону, а включається в наступну податкову декларацію, оскільки підприємство-імпортер не має права на ПДВ кредит у зв'язку з придбанням, стосовно якого не сплачується ПДВ [11, с.3].

По-друге, транскордонні придбання товарів безпосередніми споживачами не підлягають податковому коригуванню на кордоні, а оподатковуються ПДВ за ставкою, що справляється у країні, де придбавається товар. Таким чином, в межах єдиного ринку ЄС прямий імпорт домогосподарств оподатковується за принципом походження. Існують виключення з цього загального правила, оскільки принцип призначення товару все ще застосовується при спеціальних режимах, а саме придбання домогосподарствами нових моторних транспортних засобів, замовлення товарів поштою, придбання підприємствами, що звільнені від ПДВ, товарів у межах Співтовариства, які є проміжними витратами для таких підприємств [11, с.4].

По-третє, була обмежена автономія країн-членів при встановленні ставки ПДВ. Так, була передбачена мінімальна стандартна ставка ПДВ у розмірі 15%, а також заборона на встановлення ставок, що перевищують зазначену стандартну ставку [12, с.200].

Для країн-членів ЄС гармонізована система ПДВ означала втрату частини податкового суверенітету [11, с.4]. Вимоги по підвищенню координації податкової політики встановлювалися поступово, і найважливішим кроком на шляху гармонізації станом на сьогоднішній день є перехідна система з ПДВ. Вперше з метою гармонізації не лише були здійснені заходи з уніфікації структури податку, а й передбачені межі дозволених ставок оподаткування (мінімальна стандартна ставка, обмеження кількості пільгових ставок, скасування спеціальних ставок на предмети розкоші). Також важливим досягненням перехідного режиму було врегулювання питань податкового адміністрування (ідентифікаційні номери з ПДВ, система обміну інформації з ПДВ між країнами-членами, множинність реєстрації компаній для цілей ПДВ, інститут ПДВ представництва).

Слід зауважити, що перехідна система ПДВ піддається критиці зі сторони Європейської Комісії та уряду Німеччини. Загалом, аргументи проти перехідної системи фокушуються на трьох основних проблемах.

По-перше, правила, за якими ПДВ застосовується до операцій між фірмами, що є резидентами різних країн Співтовариства, відрізняються від правил, що застосовуються до аналогічних операцій в межах країни-члена. Ця асиметрія зумовлює розбіжності у витратах на виконання дотримання правил оподаткування, що вважається неприпустимим

порушенням концепції спільного ринку та створює додатковий податковий тягар при перетині кордону, чим дискримінуються транскордонні операції в межах Співтовариства [19, с.6-8].

По-друге, система відкладеної сплати ПДВ перериває ланцюг поставок на дуже вразливому етапі, а саме при перетині кордону, на якому закінчується юрисдикція податкових органів країни-відправлення та починається юрисдикція країни-ввезення. Це створює прогалину в ПДВ контролі, яким можуть скористатися недобросовісні платники податків для шахрайства з ПДВ. Можливості для шахрайства забезпечуються значними торговими потоками, які циркулюють між країнами-членами ПДВ фактично без ПДВ після того, як податок відшкодовується при експорті, та до сплати ПДВ у країні імпорту [11, с.5].

По-третє, розбіжності у ставках, за якими ПДВ застосовується у різних країнах-членах Співтовариства, створюють стимули для цінового арбітражу з боку споживачів та, як наслідок, до податкової конкуренції між країнами-членами шляхом стратегічного встановлення ставок оподаткування. А така податкова конкуренція призводить до небажаного зміщення податкових надходжень між бюджетами країн-членів та до зменшення загальних податкових надходжень, оскільки середній рівень податкових ставок зменшиться внаслідок так званої «гонки поступок» [3, с.433].

Зважаючи на описані вище негативні риси перехідної системи ПДВ, Європейська Комісія проголосила, що на зміну перехідній системі має бути прийнята визначена система ПДВ до 1997 року. Однак Комісія змушена була змінити свої плани у зв'язку з тим, що, як дали зрозуміти країни-члени, одноголосність з цього питання не буде досягнута [5, с.11].

У 1996 році Європейська Комісія представила на розгляд нову програму пропозицій зі створення спільної системи ПДВ, яка мала бути введена в дію до 2002 року [2]. Хоча Комісія презентувала цю пропозицію як новий та інноваційний підхід, насправді запропонована система має основні властивості режиму ПДВ, що пропонувалися раніше у 1987 та 1989 роках. Запропонована Комісією система дотепер не знайшла підтримки країн-членів.

Значній критиці у наукових колах піддавалася пропозиція Комісії зі створення механізму перерозподілу податкових надходжень між країнами-членами. Зокрема, науковці К. Лі, М. Пірсон та С. Сміт вказували на те, що такий механізм справлятиме негативний вплив на ініціативу країн-членів посилювати контроль за сплатою ПДВ, оскільки країни-імпортери не матимуть стимулу відслідковувати незаконне декларування кредиту з ПДВ при імпорті, адже відповідний податок має бути сплачений країною-експортером. А країни-експортери, в свою чергу, не матимуть стимулу для викриття злочинного ухилення від оподаткування при експорті [14, с.34]. Для вирішення цієї проблеми в пакеті пропозицій 2002 року Комісія запропонувала пов'язати механізм перерозподілу з даними національної статистики щодо споживання [6, с.8].

Втім, цей пакет пропозицій також викликав критику у наукових колах. Так, С. Сміт (1996) вказав на те, що запропонований механізм перерозподілу ПДВ також зменшуватиме стимули до боротьби зі шахрайством у сфері ПДВ, оскільки перерозподіл не базуватиметься на фактичній сплаті податку. Крім цього, відповідно до висновків цього вченого нові пропозиції передбачають значне обмеження національної автономії при встановленні ставок оподаткування, що вимагатиме занадто глибокої гармонізації законодавства країн-членів та спричинить проблеми при визначенні фірм, які матимуть право оподатковуватися за принципом «єдиного місця оподаткування». Також пропозиції Комісії можуть мати наслідком «імміграцію» бізнесу до країн-членів з меншим рівнем оподаткування, а якщо

в межах Співтовариства буде встановлена стандартна ставка оподаткування, то до країн-членів, де ухилення від ПДВ буде контролюватися менше [6, с.8].

Таким чином, пропозиції Комісії зі встановлення визначеної системи європейського ПДВ на сьогоднішній день так і не знайшли підтримки країн-членів. Разом з цим, 1 січня 2007 року Шоста директива була замінена Директивою № 2006/112/ЕС від 18 листопада 2006 року про спільну систему ПДВ. Втім, ця директива не привнесла у систему ПДВ особливих нововведень, – основною метою цього документа було об'єднання різноманітних положень директив, які доповнювали та змінювали текст Шостої директиви, в одному нормативному інструменті.

Зазначена директива передбачає можливість чіткого визначення внесків ПДВ, які робить кожна країна-член, на фінансування власних ресурсів ЄС. Однак ця директива все ще передбачає значну кількість допустимих винятків та відхилень від стандартної системи ПДВ. Більше того, директива не визначає ставки оподаткування, обов'язкові до застосування країнами-членами, встановлюючи лише мінімальну допустиму ставку у 15%, що мала діяти до 31 грудня 2010 року. Зауважимо, що відповідно до директиви Ради ЄС, ухвалені 7 грудня 2010 року, дію мінімальної стандартної ставки у 15% було продовжено до 2015 року. [1] Зважаючи на це, ставки ПДВ, що застосовуються у країнах-членах, значно розрізняються. Дані щодо ставок ПДВ, які застосовуються у країнах ЄС станом на 1 січня 2011 року, наведені в Таблиці №1.

Таблиця №1
Ставки ПДВ у країнах ЄС станом на 1 січня 2011 року

Країна	Знижена ставка на товари та послуги, які мають особливе соціальне значення	Знижена ставка	Стандартна ставка	Перехідна ставка, застосування якої дозволено як виняток
Бельгія	-	6-Грг	21	12
Болгарія	-	7	20	-
Республіка Чехія	-	10	20	-
Данія	-	-	25	-
Німеччина	-	7	19	-
Естонія	-	9	20	-
Греція	-	6,5/13	23	-
Іспанія	4	8	18	-
Франція	2,1	5,5	19,6	-
Ірландія	4,8	13,5	21	13,5
Італія	4	10	20	-
Кіпр	-	5-Сер	15	-
Латвія	-	12	22	-
Литва	-	5-Вер	21	-
Люксембург	3	6-Грг	15	12
Угорщина	-	Тра-18	25	-

Країна	Знижена ставка на товари та послуги, які мають особливе соціальне значення	Знижена ставка	Стандартна ставка	Перехідна ставка, застосування якої дозволено як виняток
Мальта	-	5	18	-
Нідерланди	-	6	19	-
Австрія	-	10	20	12
Польща	-	5-Сер	23	-
Португалія	-	Чер-13	23	13
Румунія	-	5-Вер	24	-
Словенія	-	8,5	20	-
Словаччина	-	10	20	-
Фінляндія	-	Вер-13	23	-
Швеція	-	6-Грг	25	-
Великобританія	-	5	20	-

Таким чином, наразі у країнах-членах встановлені стандартні ставки ПДВ на рівні від 15% до 25%. Крім цього, країнам-членам дозволяється встановлювати одну чи дві знижені ставки оподаткування, які не можуть бути меншими за 5%. Також існують деякі тимчасові винятки, наприклад нульова ставка оподаткування, що застосовується у Великобританії та Ірландії до окремих операцій. Крім цього, в деяких країнах ще залишаються дозволеними знижені ставки оподаткування для товарів та послуг, які мають особливе соціальне значення. Також у якості виключення у таких країнах ЄС, як Бельгія, Ірландія, Люксембург, Австрія та Португалія, існують відхилення від стандартної ставки. Розрізняється між країнами також набір операцій, що підлягають оподаткуванню.

Найважливішим сигналом Комісії, який можна побачити у директиві 2006 року, є те, що, як вважає Комісія, перехідний режим ПДВ буде діяти ще певний час. Про це свідчить структура директиви, в якій перехідні положення, на яких власне і базується перехідний режим, вже не виділені в окрему групу, як це було раніше, а інтегровані у відповідні положення [6, с.8].

Зважаючи на проблеми, що виникають при застосуванні перехідної системи ПДВ, на яких ми зупинялися вище, а також на неприйняття багатьма країнами-членами пропозицій Європейської Комісії зі створення спільної системи ПДВ, питанню ефективної спільної системи ПДВ у ЄС була присвячена низка наукових досліджень.

Німецький вчений Б. Генсер дослідив недоліки перехідної системи ПДВ та пропозицій Комісії та на основі проведеного дослідження визначив чотири риси, яким має відповідати спільна система ПДВ у ЄС. Так, на його думку, ефективна спільна система ПДВ повинна забезпечувати: уникнення асиметричних витрат платників податків на виконання правил оподаткування ПДВ в залежності від того, чи відбуваються операції в межах країни, чи вони транскордонні в межах Співтовариства; уникнення застосування нульової ставки оподаткування до транскордонних операцій в межах Співтовариства; збереження національної автономії при визначенні ставок оподаткування ПДВ; збереження стимулів для належного адміністрування ПДВ на національному рівні [11, с.17].

Як розглядалося вище, перехідна система ПДВ, а також пропозиції Комісії не забезпечують принаймні декілька з вищеназваних пунктів. Тому у наукових колах обговорюються альтернативні концепції.

Однією з найбільш перспективних пропозицій є режим, запропонований М. Кіном та С. Смітом у 1996 та 2000 роках [13, с.741-749]. Зазначена система дістала назву «Життєздатний інтегрований ПДВ» (Viable Integrated VAT або VIVAT) та передбачає дворівневу систему ПДВ. Так, на першому з цих рівнів ПДВ справляється за єдиною ставкою в усіх країнах ЄС з усіх операцій, що є об'єктом оподаткування. Зазначений рівень оподаткування називають Євро-ПДВ. На другому рівні ПДВ є по суті національним податком на роздрібний продаж, який справляється з усіх продажів кінцевим споживачам (та підприємствами, не зареєстрованими у якості платника ПДВ). Ставка ПДВ на роздрібний продаж встановлюється кожною країною-членом на власний розсуд. Підприємства, що зареєстровані у якості платників ПДВ, мають право на податковий кредит щодо сум Євро-ПДВ, сплачених при придбанні товарів (робіт, послуг) у підприємств інших країн-членів Співтовариства, що дозволяє уникнути ефекту «каскадного оподаткування». Кінцеві споживачі несуть тягар за сплати Євро-ПДВ та ПДВ на роздрібний продаж у країні, де ним придбаваються товари (роботи, послуги). За винятком транскордонного шопінгу податок стягується за принципом походження товару.

Існують й інші наукові концепції спільної системи ПДВ для країн-членів ЄС. Зокрема, до таких альтернативних концепцій відноситься система, що була запропонована науковцями Р. Бердом та П. Гедроном і передбачає імплементацію у ЄС системи подвійного ПДВ, що існує в Канаді [4, с.753-756]; запропонований американським вченим Ч. Маклюром режим компенсаційного ПДВ, який базується на системі, що була запропонована для Бразильської Федерації [15, с.725-730]; та система гібридного ПДВ, запропонована М. Тампелем, що передбачає різний підхід до оподаткування ПДВ операцій в залежності від того, чи досягають вони певної вартісної межі [17, с.17-18].

Однак, за висновками багатьох дослідників система, запропонована М. Кіном та С. Смітом, є найоптимальнішою пропозицією з точки зору забезпечення подальшого розвитку спільної системи ПДВ ЄС. Наприклад, згідно з результатами аналізу Б. Генсера концепція «Життєздатного інтегрованого ПДВ» найбільше відповідає критеріям оптимальної спільної системи ПДВ, які були визначені цим дослідником. Так, ця система забезпечує однакову процедуру оподаткування для внутрішніх поставок та транскордонних поставок в межах ЄС, забезпечує збереження автономії при встановленні ставок оподаткування, дозволяє уникнути оподаткування за нульовою ставкою транскордонних поставок у межах ЄС та зберігає стимули для країн-членів контролювати сплату ПДВ [11, с.17].

Однак цей режим не одержав загальної підтримки у наукових колах. Справа в тому, що вищенаведена оцінка базується на вибіркових критеріях, які можуть бути неповними. Так, на недоліки «Життєздатного інтегрованого ПДВ» вказав нідерландський вчений С. Кноссен. До таких недоліків цей науковець відносить те, що зазначена система не дозволяє повністю вирішити питання шахрайства з використанням фальшивої документації (наприклад, ПДВ інвойсів). Також зазначена система вимагатиме більших затрат на адміністрування ПДВ у країнах, які наразі більше спираються на цей податок як на інструмент наповнення бюджету [6, с.9].

Згідно з позицією С. Конссена перехідна система ПДВ, яка в наш час діє в ЄС, є достатньо адекватною, а асиметрія витрат на дотримання правил ПДВ щодо внутрішніх операцій та транскордонних операцій в межах Співтовариства, яка часто стає об'єктом дорікань, для цього науковця не є вагомим аргументом проти перехідного режиму. Разом

з цим, С. Кноссен визнає, що найбільшою проблемою перехідної системи ПДВ є податкове шахрайство, і з цією проблемою необхідно боротися шляхом удосконалення контрольних можливостей податкових адміністрацій країн-членів. Зокрема, С. Кноссен запропонував запровадити уніфіковану документацію з ПДВ, яку зможуть перевіряти як податкові органи у країні, з якої здійснюється поставка, так і податкові органи у країні імпорту [6, с.9].

Зауважимо, що в останні роки реальний прогрес у концептуальній трансформації системи ПДВ ЄС дещо сповільнився. Законотворча робота у сфері ПДВ наразі ведеться, головним чином, стосовно регулювання окремих операцій та усунення недоліків існуючої системи справляння ПДВ.

Так, наприклад, починаючи з 1999 року в ЄС активно обговорюється питання застосування знижених ставок ПДВ до послуг, в яких інтенсивно використовується такий фактор виробництва, як праця. 5 травня 2009 року Рада прийняла Директиву 2009/47/ЄС, якою було дозволено на постійній основі за вибором країн-членів застосовувати знижені ставки ПДВ до деяких послуг, в яких інтенсивно використовується праця, наприклад послуги ресторанів, та відсутня загроза недобросовісної конкуренції між постачальниками таких послуг з різних країн [1].

Що стосується законодавчої роботи з усунення існуючої системи ПДВ, то з 1 січня 2010 року почали діяти нові правила визначення місця поставки послуг, направлені на забезпечення оподаткування послуг у країні одержувача послуг. Ці правила були встановлені Директивою Ради 2008/8/ЄС від 12 лютого 2008 року [1].

Аналіз спільної політики ЄС у сфері ПДВ та напрямків її розвитку буде не повним без врахування останніх тенденцій у політиці ЄС, зумовлених кризою суверенної заборгованості в Єврозоні. Так, на тлі зазначених кризових явищ у фінансовій системі групи країн Єврозони серед заходів, які розглядаються для виходу з кризи, обговорюється поглиблення фіскальної інтеграції. Деякі політики, зокрема Н.Саркозі, висловлюються за завершення формування економічного та політичного союзу. Поглиблення фіскальної інтеграції означатиме в першу чергу збільшення централізації фіскальної політики в Єврозоні, що також стане новим етапом у формуванні спільної податкової політики [16]. Наразі в основному обговорюється посилення гармонізації у сфері прямого оподаткування доходів підприємств, оскільки гармонізація непрямих податків, зокрема ПДВ, розвивається випереджаючими темпами. Разом з цим, можна очікувати, що поглиблення інтеграції у податковій сфері неодмінно означатиме і подальші кроки, спрямовані на завершення формування спільної системи ПДВ у ЄС.

Підводячи підсумки проведеного вище дослідження можна зробити такі висновки.

1. В ЄС формується спільна система з ПДВ, яка перебуває на достатньо високому рівні гармонізації. Діє так звана перехідна система європейського ПДВ, яка мала бути зміненена визначеною системою ПДВ ще наприкінці минулого сторіччя. Однак перехідна система все ще залишається, оскільки запропонована Комісією визначена система ПДВ не знайшла одноголосної підтримки країн-членів. У зв'язку з цим подальший вектор розвитку системи ПДВ наразі активно обговорюється як у політичних, так і наукових колах.

2. Аналіз теоретичних досліджень демонструє, що в наш час існують два основні погляди на перспективи та напрямки подальшого розвитку спільної системи ПДВ країн ЄС. Так, одна група дослідників концентрується на розробці та аналізі альтернативних моделей ПДВ. При цьому більшість відомих альтернативних концепцій передбачає створення дворівневої системи ПДВ. Інша група дослідників вважає, що перехідний режим ПДВ, який діє у ЄС зараз, є найбільш відповідним, адже його життєздатність доведена трива-

лим періодом застосування. Замість розробки альтернативних концепцій ці дослідники пропонують концентруватися на удосконаленні існуючої системи.

3. На думку автора, перехідна система, що діє в ЄС, в дійсності може і не потребувати заміни. Так, зазначена система склалася протягом двох десятиріч еволюційного розвитку; за цей час до початкової системи була внесена значна кількість змін, які зробили цю систему більш ефективною. Більше того, ефективність цієї системи підтверджена практикою її застосування, в той час як практична реалізація запропонованих теоретичних концепцій може не відповідати очікуванням. Тому автор схиляється до висновку, що у цій сфері податкової політики ЄС не потрібні революційні зміни, а подальшу гармонізацію системи ПДВ доцільно продовжувати еволюційним шляхом внесення окремих змін, які дозволять виправити негативні риси, за які перехідна модель європейського ПДВ наразі піддається критиці.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Європейської комісії: Розділ оподаткування та митної справи, підрозділ ПДВ : [Електронний ресурс]. – (станом на 04.07.2011). - Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/index_en.htm.
2. A common system of VAT: A programme for the Single Market // Commission of the European Communities. - Brussels, June 1996. – 38 p. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:1996:0328:FIN:EN:PDF>.
3. Bird, R., Gendron, P.P. Dual VATs and cross-border trade: two problems, one solution / R. Bird, P.P. Gendron // International Tax and Public Finance. – 1998. – No.5. PP. 429-442.
4. Bird, R., Gendron, P.P. CVAT, VIVAT and dual VAT: Vertical sharing and international trade / R. Bird, P.P. Gendron // International Tax and Public Finance. – 2000. – No. 7. – PP. 753-761.
5. Breuer C. VAT on Intra-Community Trade and Bilateral: [CESifo Working Paper No. 2771] / C. Breuer, Nam C.W. // Munich : CESifo. - 2009 – 21 p.
6. Cnossen S. VAT coordination issues in the European Union: [Commentary on the Mirres Review paper on VAT and Excises] / S. Cnossen, - London : The Institute of Fiscal Studies, 2008. – 15 p.
7. Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonisation of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Common system of value-added tax: uniform basis of assessment. // Official Journal L 145 , 13/06/1977. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>.
8. Europa. Own resources mechanism : [Електронний ресурс]. – (станом на 04.09.2007). - Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/budget/134011_en.htm.
9. European Parliament : [Directorate General for Research]. Options for a Definitive VAT System / European Parliament : Economic affairs series. – 1995. – 132 p.
10. Report of Commission of the European Communities. The economics of 1992: an assessment of the potential economic effects of completing the internal market of the European Community / Commission of the European Communities // European Economy #35. – 1988. – 210 p.
11. Genser B. Coordinating VATs between EU Member States [Working Paper No. 648 (1)] / B. Genser // Munich : CESifo. - 2002 – 31 p.
12. Genser, B. Indirect taxation in an integrated Europe: Is there a way of avoiding trade distortions without sacrificing national tax autonomy? / B. Genser, A. Haufler, P.B. Sørensen // Journal of Economic Integration. – 1995. – No. 10. – PP. 178-205.

13. Keen, M. Viva VIVAT! / M. Keen, S. Smith // *International Tax and Public Finance*. – 2000. – No. 7. – PP. 741-751.
14. Lee, C. Fiscal Harmonisation: An Analysis of the Commission's Proposals: [IFS Report Series 28] / C. Lee, M. Pearson, S. Smith. - London: Institute for Fiscal Studies, 1988. – 62 p.
15. McLure, C. Implementing subnational VATs on internal trade: The compensating VAT (CVAT) / C. McLure // *International Tax and Public Finance*. – 2000. – No. 7. – PP. 723-740.
16. Neuger J. Merkel-Sarkozy Debt-Crisis Proposal Shuns Bolder Steps Sought by Investors / J. Neuger, S. Kennedy: [Електронний ресурс]. – Режим доступу (станом на 17 квітня 2011): <http://www.bloomberg.com/news/2011-08-17/merkel-sarkozy-debt-proposal-shuns-steps-investors-sought-to-calm-markets.html>
17. Tumpel M. A Hybrid VAT System in the European Union / M. Tumpel // *Tax Notes International*. – 2007. - vol. 47. – No. 2. PP. 165-183.
18. VAT rates Applied in the Member States of the European Union: Situation at 1st of January 2011 / European Commission. – Brussels : European Commission, 2011. – 27 p.
19. Verwaal, E. Europe's New Border Taxes : [Research Memorandum 008] / E. Verwaal, S. Cnossen. - Rotterdam: Erasmus University, 2001. – 23 p.

*Кредісов А.І.**

ЗНАЧНИЙ ДОРОБОК У ВАЖЛИВІЙ ГАЛУЗІ ОСВІТИ

Інтенсифікація глобалізаційних процесів стала однією з визначальних рис світового господарства початку століття. Стрімкий розвиток та поглиблення економічних зв'язків між країнами, групами країн, економічними угрупованнями, зростання економічної взаємозалежності основних світових акторів вимагає чіткого розуміння витоків, принципів, механізмів, закономірностей та наслідків розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації.

Безпосереднім індикатором дослідницького інтересу до означених питань слугує увага багатьох зарубіжних науковців, які займаються пошуком відповідних стратегій розвитку в умовах глобалізації. Такий інтерес постійно має місце і в середовищі вітчизняних науковців. Свідченням цього є нова колективна праця «Економічна глобалізація», видання якої присвячене 175-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка¹.

Цей фундаментальний підручник має, безперечно, посісти провідне місце в сучасній навчальній літературі. Він органічно поєднав останні світові досягнення методики викладання навчального матеріалу з результатами наукових досліджень у галузі світового господарства і міжнародних економічних відносин. Авторами підручника є викладачі-науковці економічного відділення Інституту міжнародних відносин та провідні фахівці інших вищих навчальних закладів й наукових установ країни, а головним редактором – відомий вчений, заслужений працівник науки і техніки України, професор Філіпенко А.С.. Окрім навчально-методичного спрямування у підручнику реалізовано дослідницький намір розкрити теоретичні та методологічні проблеми, форми прояву та протиріччя економічної глобалізації, а також визначити місце України в геостратегічній системі координат.

Рецензований підручник являє собою значний доробок у надзвичайно потрібній сьогодні освітній галузі, піднімає широкий пласт проблематики. Структурна побудова підручника є логічною, теми розкриті послідовно та всебічно, що дозволяє сформувати цілісну систему знань щодо особливостей розвитку, форм прояву та наслідків економічної глобалізації. Матеріал систематизовано в сімнадцяти розділах.

Умовно тематику, запропоновану у розділах підручника можна розподілити на декілька блоків. Так, у першому змістовному блоці висвітлюються теоретичні та методологічні аспекти економічної глобалізації, зокрема йдеться про структурні рівні методології глобального розвитку, генезу та структуру економічної глобалізації, трансформацію демографічної глобалізації, співвідношення процесів інтеграції, регіоналізації та глобалізації.

Другий блок присвячений вивченню особливостей глобального поділу праці, міжнародного виробництва, як основи прискорення економічної глобалізації, головних тенден-

* доктор економічних наук, професор

¹ Економічна глобалізація: підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, І.В. Бураковський та ін.; за ред. А.С. Філіпенка. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 543 с.

цій глобального науково-технічного середовища, стратегій глобального управління. Значна увага приділена дослідженню глобалізації ринку товарів та послуг, визначенню місця України в регіональній структурі глобальної торгівлі.

У третій тематичній частині аналізуються фінансові детермінанти економічної глобалізації, основні складові діяльності глобальних фінансових інституцій, специфіка функціонування транснаціональних банків у глобальному економічному середовищі. Чільне місце займає дослідження природи та різновидів фінансових криз, сучасних антикризових механізмів, розвитку глобалізації тіньових економічних процесів.

Надзвичайно цінними для вітчизняного читача є глави, в яких розкривається зміст основних моделей економічної глобалізації та геостратегічні імперативи України.

З багатьох можливих способів презентації матеріалу у підручнику прийнято чіткий поділ змісту за найважливішими проблемними напрямками. Велике значення приділено представленню матеріалу у графічній формі. Після основного змісту розділів наводяться конкретні висновки, визначення основних понять, контрольні запитання та завдання для самоперевірки, перелік рекомендованої літератури з досліджуваної теми, що є особливо доцільним з дидактичних міркувань. Тематика, піднята у даному доробку, є багатоаспектною і тому досліджена з використанням різноманітних наукових методів, що свідчить про високу обґрунтованість наукових положень.

Таким чином, книгу відрізняє не лише широке коло навчально-теоретичних проблем та їх вдала розробка, але й її практичне спрямування. Рецензований підручник «Економічна глобалізація» дозволить як теоретикам, так і практикам, студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантам, викладачам використати її висновки і теоретичні положення у повсякденній діяльності, навчанні та у наукових дослідженнях.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Трушковський О.І.

Теоретичні підходи щодо дослідження воєнно-технічної політики України..... 3

Зінько С. Ю.

Новітні медіа як чинник впливу на революційні події в Тунісі, Єгипті та Лівії на початку 2011 р..... 7

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Хонін В.М., Герасимчук Н.В.

Динаміка росту компетенції наднаціональних інституцій..... 15

Запорозчук А.

Класифікація радіоактивних відходів відповідно до рекомендацій МАГАТЕ 22

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Луцишин З.О., Дікарєв О.І.

Енергетична дипломатія в п'ятимор'ї..... 28

Заблоцька Р.О., Шовкопляс О.В.

Порівняльні переваги слаборозвинутих країн світу в міжнародній торгівлі послугами за Способом 4..... 46

Олейнюк Р.Є.

Як боротись із фінансовою кризою? (з досвіду Польщі)..... 53

Шемет Т.С.

Уніфікація грошових систем у західноєвропейських країнах і перші валютні союзи..... 59

Дикий О.В.

Особливості екологізації українського бізнесу..... 65

Мазуренко В.П., Толубко О.В.

Особливості інформаційної взаємодії країн в умовах формування нової глобальної конфігурації світового господарства..... 72

Мицюк С.В.

Аналіз властивості кластерів та позитивний ефект кластерної взаємодії..... 79

Співак І.В. «Валютні війни» як новітня парадигма забезпечення інтересів.....	85
Акзібек'ян Г.Я. Міжнародне співробітництво України та Вірменії: механізм підвищення економічної ефективності.....	92
Бут Ю.С. Концептуальні підходи до вивчення навколишнього середовища як фактору міжнародної економіки.....	98
Волошин Г.В. Теоретичні проблеми визначення індексу міграційної привабливості країн-членів ЄС.....	106
Гуслев А.П. Оцінка туристичної галузі як поліфункціонального явища в економіці.....	114
Задирака О.І. Комплексна оцінка показників якості життя в Україні (методичний аспект).....	120
Лебедь І.Г. Ефективність механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: базові підходи та методологія оцінки.....	128
Парица К.В. Реформування системи банківського регулювання з урахуванням кризових реалій.....	135
Подвальникова О.А. Вплив боргових проблем на зовнішньоторговельні відносини країн Європейського Союзу.....	144
Серажим Ю.В. Організаційно-економічні засади саморегулювання сучасного ринку цінних паперів.....	150
Терес А.В. Стабілізаційні заходи ЄС як інструмент подолання наслідків світової фінансової кризи.....	156
Циганов С.С. Механізм регулювання кредитно-інвестиційної діяльності банків в умовах фінансової глобалізації.....	164

Шинкаренко І.В.

Сучасний стан та напрямки подальшого розвитку гармонізованої системи ПДВ у ЄС.....	172
--	-----

Кредісов А.І.

Значний доробок у важливій галузі освіти.....	182
---	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 101

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. Шнирков О. І.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 2 від 27 вересня 2011 року.**

Підписано до друку 29.09.2011.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25