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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 111

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2012

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 111. Частина II (у двох частинах).
К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2012. – 296 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);
Бірюков О. М.,	д-р юрид. наук, проф. (заст. головного редактора);
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.

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.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Вергун В.А., Ступницький О.І.***

МЕХАНІЗМ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ОЦІНКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ (на прикладі університетів США)

Стаття посвячена аналізу путей развития университетского образования «третьего поколения», особенностям процесса трансфера инновационных технологий в «новых» университетах США в условиях глобализации инновационных изменений.

Ключевые слова: трансфер технологий, университет «третьего поколения», бизнес-инкубатор, научно-технологический парк, стартап-компания, научная мобильность.

Стаття присвячена аналізу шляхів розвитку університетської освіти «третього покоління», особливостям процесу трансферу інноваційних технологій у «нових» університетах США в умовах глобалізації інноваційних змін..

Ключові слова: трансфер технологій, університет «третього покоління», бізнес-інкубатор, науково-технологічний парк, стартап-компанія, наукова мобільність.

The article deals with an analysis the ways of «third generation» industrial countries modern university education development, special process of transfer innovation technologies in «new» US universities in context of the globalization of innovation changes..

Key words: the transfer of technologies, «third generation» university, business-incubator, science & technology park, start-up-company, scientific mobility.

Постановка проблеми. Сьогодні вища освіта перетворилася у один з найважливіших чинників впровадження інновацій, без якого неможливий поступальний розвиток економіки. Особливо це характерно для «нових» західних університетів (установ вищої освіти «третього покоління»), об'єднаних зі структурами бізнесу (корпораціями, підприємствами) у так звані «інноваційні ланцюжки» [1, р. 261]. Термін «трансфер технологій» у широкому значенні охоплює безліч видів діяльності університетів (найвідомішим і найпоширенішим неформалізованим механізмом трансферу технологій є наукові

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

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

публікації). У вузькому значенні цей термін описує передачу прав інтелектуальної власності університету приватному сектору для подальшої комерціалізації, причому вказана «передача» (або трансфер) стає можливою завдяки патентам на винаходи університету і захисту авторських прав на програми, розроблені університетом, мультимедійні освітні інструменти та навчальні матеріали (біологічні матеріали, що перебувають у власності університету і розроблені у лабораторіях університету та торговельні марки, зареєстровані університетом, також входять у групу об'єктів інтелектуальної власності).

Метою статті є аналіз сучасного етапу побудови провідними вищими навчальними закладами моделі «нового» інноваційного університету «третього покоління», головним завданням якої стає ефективна взаємодія з бізнесом, інтенсивний процес трансферу технологій із академічної сфери у приватний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу. На противагу промисловості, де трансфер здійснюється у вигляді фактичного продажу інформації, статті або послуги, нові університети «третього покоління» практично здійснюють трансфер інтелектуальної власності за допомогою ліцензування. Співробітництво бізнесу та інститутів вищої освіти є запорукою результативності технологічних інновацій, сприяючи бізнесу «розбудовувати свої динамічні можливості з урахуванням нових форм конкурентних переваг». Основними вигодами вказаного співробітництва є: 1) посилення ролі їх «тандему» у розвитку регіональної і національної економіки; 2) фінансування з відносною незалежністю у використанні коштів; 3) можливість реального застосування ідей, які диференційовані за сферами наукових знань; 4) доступ до високотехнологічного устаткування; 5) можливість заохочення і стимулювання власних співробітників шляхом преміювання та призначення стипендій [2].

У випадку формування взаємодії бізнесу і університетів за класичною схемою «постачальник-споживач», усі зусилля можуть бути марними. Проблеми ринку, такі як ціноутворення, економія коштів на навчання, якісна інформація комерційної спрямованості – усе це безумовно важливо, однак це не може призвести до максимального результату спільної роботи (тільки мережевий характер взаємин у даній ситуації є найбільш оптимальним). Ще одним наслідком труднощів у налагодженні взаємодії бізнес-структур і освітнього співтовариства є принципово нове явище – створення «корпоративних університетів». Даний процес розвивається поза зоною традиційної вищої освіти за своїми специфічними закономірностями. Наприклад, сьогодні у США налічується вже більше 1600 корпоративних бізнес-шкіл (засновниками яких є великі корпорації) [3], однією з яких є «Національний університет напівпровідників» (The National Semiconductor University). Він, окрім вузькоспеціалізованих навчальних курсів і програм, пропонує навчання за програмами бакалаврату і магістратури разом із традиційними університетами. У межах наукового співтовариства це викликає занепокоєння у зв'язку з тим, що традиційні і корпоративні вищі навчальні заклади мають принципово різну природу і метою їх є задоволення різних потреб [4].

У порівнянні з європейськими університетами, вищі освітні установи США мають ряд особливостей, що полягають, перш за все, у широкому залученні бізнесу у систему адміністрування університетів, коли представники найбільших фірм є безпосередніми розробниками і керівниками освітніх програм та курсів. З одного боку, основою подібної політики є визнання факту існування певного типу знань представників бізнесу, а накопичений ними досвід, на думку розробників подібних ініціатив, може стати досить корисним при формуванні освітнього простору майбутнього.

З іншого – бізнес у значній мірі залежить від університетів, оскільки на сьогоднішній день незаперечним є той факт, що успішна кар'єра у США неможлива без наявності університетського ступеня. Запорукою успіху функціонування американських університетів

є диверсифікованість джерел фінансування і розширення дослідницького поля. Тобто, обидві місії доповнюють одна іншу, забезпечуючи більшу адаптивність університетів до інноваційних процесів.

Американські бізнес-структури є постійними замовниками наукових і освітніх послуг, що крім практичного навчання студентів, забезпечує установи вищої освіти фінансуванням: приватні корпорації фінансують понад 60% наукових досліджень університетів [5]. При цьому законодавством США передбачені численні пільги для корпорацій, що фінансують НДДКР: можливість роботи у лабораторіях, що належать державі, зниження податків на прибуток; безоплатна оренда державних земель; пільги на придбання сировини і матеріалів. Протягом останніх років у США відбувається інтенсивний процес створення «Спеціалізованих центрів трансферу продукції інтелектуальної власності на світові ринки», які хоча і мають особливий статус, функціонують самостійно, здійснюють відбір найбільш перспективних інноваційних проектів, забезпечують правовий захист авторських прав, захищають загальнонаціональні інтереси США на світовому ринку наукомісткої продукції, проте існують у якості структурних підрозділів нових університетів «третього покоління».

Разом з тим, слід зазначити, що існують об'єктивні перманентно існуючі обставини у сфері взаємодії бізнес-структур і нових університетів «третього покоління» у США. По-перше, завдяки особливостям професійної підготовки і стереотипам світогляду, багато вчених і університетських викладачів не в змозі працювати «у ритмі» бізнесу. Традиційно мислення підприємців і університетських працівників різниться, а іноді вони фактично «розмовляють різними мовами», що визначається природними основами комерційних структур і установ вищої освіти.

По-друге, свій негативний вплив має різне відношення до рамок діяльності у часових вимірах. Комерційні фірми орієнтуються на строки і результати, а університети – на дотримання всіх передбачених регламентів, навіть якщо це зашкодить кінцевому результату.

По-третє, бюрократичний характер багатьох установ вищої освіти (у тому числі тих, які залежать від державного фінансування) призводить до обрання «стратегії запобігання будь-яких ризиків», що може бути виправдане з погляду університетських адміністраторів, але неприпустимо для їхніх бізнес-партнерів.

По-четверте, університети є організаціями, що мають досить закритий характер і складну внутрішню структуру. Бізнес-партнери найчастіше «не мають уяви, як функціонує той або інший підрозділ університету, де перебуває потрібний їм «центр експертизи», або хто відповідає за реалізацію конкретних проектів» [6].

По-п'яте, серйозною перешкодою для співробітництва університетів і бізнес-структур є особливий характер внутрішньої культури університетів, за якої першочерговою вважається викладацька і дослідницька робота, тобто орієнтація на «швидкий результат» і одержання прибутку не є за даних умов першочерговим завданням.

Наразі Національний науковий фонд США (NSF) здійснює фінансову, інформаційну і організаційну підтримку конкретних дослідницьких проектів та інноваційних програм інтегрованих об'єднань бізнес-структур і університетів. Серед основних це: 1) програма інноваційних досліджень малого бізнесу – Small Business Innovation Research – SBIR, мета якої – надати можливість малому бізнесу одержати джерела фінансування для започаткування нових бізнес-проектів; 2) програма STTR – фінансування НДДКР, які здійснюються підприємствами малого бізнесу у співпраці з університетами і федеральними дослідницькими установами (вона визначає мінімальний внесок усіх учасників у дослідницьку роботу: для університетів цей показник становить 30%, а для фірм – 40%). У межах про-

грам перелік питань інтелектуальної власності чітко регламентується: всі учасники повинні перед початком роботи укласти письмові угоди щодо їх частки у правах на результат дослідницької діяльності. Плідність співпраці полягає у об'єднанні комерційного потенціалу і гнучкості малого бізнесу з науково-технологічними досягненнями американських університетів, вирішуючи при цьому проблеми прав на інтелектуальну власність.

За останні роки особливої актуальності набули дослідження, пов'язані з вимірами ефективності трансферу технологій у нових інноваційних університетах «третього покоління». Визначені провідні механізми університетського трансферу технологій включають у себе: 1) ліцензійні угоди між університетом і приватними компаніями; 2) наукові парки; 3) інкубатори; 4) стартап компанії, що створені на базі університету. Пріоритетність вибору механізмів на практиці залежить від конкретної стратегії трансферу технологій, обраної університетом. Наприклад, якщо університет акцентує увагу на підприємницькому вимірі трансферу технологій, він повинен вирішувати наступні проблеми: 1) нестача практичних навичок і знань у співробітників відділів по трансферу технологій, 2) системи винагород співробітникам, що відображають їх зростаючу підприємницьку активність, 3) недоліки програм підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу, докторантів, аспірантів і студентів у сфері створення малих інноваційних компаній і взаємодії з існуючими підприємницькими структурами.

Такі організації як Асоціація університетських технологічних менеджерів (Association of University Technology Managers – AUTM) і Асоціація університетських компаній (University Companies Association – UNICO) у США сприяють просуванню трансферу технологій за допомогою публікацій результатів бенчмаркінг-досліджень, які використовуються вченими для пошуку відповідей на ключові наукові питання, пов'язані з підвищенням ефективності трансферу технологій. Вони підтримують розвиток університетського трансферу технологій до приватних компаній через законодавство, (наприклад, акт Байя-Доула, прийнятий у США у 1980 р.) і стимулювання спільних досліджень (наприклад, Національний акт про спільні дослідження 1984 р.), створення дослідницьких спільних підприємств університетів і фірм (наприклад, Програма передових технологій Департаменту Комерції США), спільне використання наукових результатів і лабораторних ресурсів (наприклад, спеціалізовані центри Національного наукового фонду), наукових парків і інкубаторів. Так, Акт Байя-Доула виник, власне, завдяки розумінню того факту, що привласнення урядом прав власності на винаходи, здійснені некомерційними установами і малим бізнесом у рамках досліджень, фінансованих державою, не призведе до ефективного трансферу інновацій у промисловість для комерціалізації.

Сьогодні керівники університетів і приватний сектор відчувають потребу у «посібниках з історій успіху», тобто, їм потрібна інформація щодо прикладів конкретного організаційного досвіду, пов'язаного зі стимулами, стратегічними завданнями, механізмами виміру та моніторингу, які змогли б підвищити ефективність процесів університетського трансферу технологій. Індикативні, якісні дослідження також необхідні у цьому контексті, оскільки визначення «коефіцієнту ефективності» може суттєво змінюватися залежно від виду діяльності, що спільно здійснюється (наприклад, інкубатори або відділи трансферу технологій), або від учасників цих процесів (наприклад, вчені, адміністратори університету, корпорації, які взаємодіють з університетом).

Дійсно, успіх розвитку ліцензування університетської інтелектуальної власності залежить від наступних складових: 1) інституціональної структури вищого навчального закладу, 2) його організаційного потенціалу, 3) системи стимулювання задіяних у

дослідженнях вчених. Існування інформаційних і культурних бар'єрів між університетами і компаніями, особливо малими фірмами, призводить за інших рівних умов до ситуації, коли привабливість університетських технологій для комерційних інноваторів найчастіше буває досить «розмитої» форми [7, р. 347], а рівень доступності венчурного капіталу у регіоні, де розташований університет і його комерційна орієнтованість (тобто частка університетського дослідницького бюджету, залучена із промисловості) не виявляють істотного впливу на інтенсивність формування стартап компаній [8, р. 97].

Ключовою при цьому є оцінка двох моделей інноваційного розвитку, які слід розглядати у якості аналітичних концепцій. Модель STI важлива при аналізі спільної діяльності університету і компаній, де домінують науково-теоретичні або науково-аналітичні знання. Результати такої діяльності звичайно проходять кодифікацію у вигляді наукових статей, патентів і т.д. Такий тип інновацій як правило призводить до наукових відкриттів і винаходів. Інноваційна активність за цієї моделі набуває змісту у наукових розробках на рівні фірм і університетів, їх спільних проектах, за умов, коли дослідники мають загальний базис знань і є членами одного наукового співтовариства. Класичний, закритий експеримент є прототипом даної моделі інновацій. При цьому ключовий параметр – це знання – «знати що» (знання науково обґрунтованих фактів) і «знати чому» (знання наукових принципів, які пояснюють розвиток явищ і процесів). Модель STI є в основному лінійною: знання переходить від університетів і дослідних центрів, комерціалізується і використовується в умовах розвитку нових компаній, або у вже існуючих фірмах. За даної моделі легко зрозуміти, де необхідно вкладати ресурси, а також зв'язок між науковим базисом та інноваціями.

Проте, ця модель є занадто спрощеною, вона не відображає той факт, що процес інновацій може бути досить заплутаним і багатоскладовим за рахунок того, що діяльність університетів включає створення різних висококваліфікованих дослідницьких груп, стимулювання комерціалізації результатів дослідження шляхом різних методів передачі технологій і розробку різних програм по підготовці докторів і кандидатів наук в обумовлених сферах діяльності.

Дослідження і розвиток, у цілому, є менш істотним у моделі інновацій DUI, за якої під власне інноваціями розуміються поступові зміни в існуючій продукції і процесах, а ключове знання полягає у рівні освіти працівників і трудовому досвіді (вирішення існуючих проблем здійснюється на індивідуальному і колективному рівні). Фірми, які взаємодіють із замовниками і постачальниками, прагнуть спільно брати участь у інноваційній діяльності. Процес досліджень у самій фірмі диверсифікується, варіюючи від простого тестування до класичного експерименту, причому знання накопичуються дослідним шляхом (обмін ним відбувається на рівні спілкування працівників), а персонал перебуває у процесі постійного навчання. Аналітичне знання, отримане за освітою, комбінується зі знаннями, що домінують у компанії, отриманими на основі досвіду діяльності.

Дійсно, по-перше, моделі інновацій можуть різнитися залежно від можливостей університетів і співробітництва у галузі індустрії, причому останнє здійснюється більш продуктивно за домінування STI моделі (представники індустрії і університетів можуть мати подібні теоретичні знання, що сприяють розвитку співробітництва і розуміння).

По-друге, слід розрізняти роль університетів у стимулюванні індустріального розвитку на регіональному рівні, і вже на цій основі робити висновки щодо необхідності використання тієї або іншої моделі.

По-третє, модель STI також вимагає розвитку різних напрямків у межах співробітництва університетів та індустрії. Односторонній підхід до винятково теоретичних знань

неприпустимий, оскільки існують стимулюючі чинники розвитку економічної діяльності і пов'язані з нею необхідні знання. Іншою проблемною сферою є те, що за моделі STI часовий параметр найчастіше не приймається до уваги, що може призвести до затримки результатів. Таким чином, можна стверджувати про необхідність комбінації найважливіших чинників у цій сфері. Теоретичні знання, отримані у дослідницьких центрах, повинні поєднуватися з безпосереднім досвідом діяльності на рівні підприємств і персоналу. Вибір моделі інноваційного розвитку повинен здійснюватися на основі аналізу фірм, регіональних виробничих спеціалізацій та їх взаємодії з університетами. Ретельно продуманий і гнучкий підхід, що враховує широкий набір регіональних моделей для кооперації університетів і галузей промисловості, необхідний для розвитку сталої економіки регіону.

Бізнес-інкубатори при університетах США створюють найбільш сприятливі умови для стартового розвитку малих компаній шляхом надання комплексу послуг і ресурсів (забезпечення підприємств офісними, виробничими та складськими площами на пільгових умовах, засобами зв'язку, оргтехнікою, необхідним устаткуванням), проведення навчання персоналу, консалтингу і т.д. Відмінною рисою даної форми організації є те, що в першу чергу така структура піклується не про розвиток конкретного товару або послуги, а про незалежного господарюючого суб'єкта, «кінцевим продуктом» її діяльності є незалежний підприємець, що встиг добре адаптуватися до умов ринкового середовища. Середній термін перебування малого підприємства в університетському бізнес-інкубаторі у США становить 3-4 місяці.

Сьогодні за приблизними оцінками експертів у світі діють близько 4 тисяч бізнес-інкубаторів. У США, за різними оцінками фахівців діє від 850 до 1100 бізнес-інкубаторів (різниця в підрахунках пояснюється відмінністю критеріїв, що застосовуються за однією або іншою оцінкою), причому більше половини з них засновані університетами [9]. Починаючи приблизно з 2000 р. некомерційні бізнес-інкубатори усе більш активно витісняються комерційними.

Бізнес-інкубатори при університетах різних країн мають свою специфіку, а їх відмінності обумовлені різницею у завданнях, у наборі джерел фінансування і т.д. У Європі, наприклад, деякі бізнес-інкубатори називаються «центрами бізнес-інновацій». Більшість цих центрів були створені за підтримки регіональних і міських влад і обслуговують малі та середні старт-ап-компанії, у той час як бізнес-інкубатори у США працюють, в основному, з починаючими, молодими або фірмами, що розвиваються, причому ефективність їх діяльності достатньо висока: за різними оцінками, від 70 до 80% «випускників» інкубаторів «живуть» ще мінімум 3 роки, у той час як щонайменше 3/4 «неінкубованих» компаній припиняють свою діяльність у перші півтора роки свого існування. Згідно офіційної статистики США 87% починаючих компаній, що розвиваються у бізнес-інкубаторах, досягають успіху і залишаються на ринку, причому 84% компаній залишаються працювати у тій сфері, за якою вони отримували підтримку [10, р. 464]. У цілому, 47% бізнес-інкубаторів США надають свої послуги для компаній з різноманітними видами діяльності, 37% – зосереджують свою увагу на фірмах, пов'язаних з технологіями (в основному, інформаційно-комунікаційними), 7% інкубаторів обслуговує виробничі підприємства, 6% працює з підприємствами, що надають різноманітні послуги [11, р. 12].

Університет штату Меріленд (далі – UMD), м.Коледж Парк, є головним університетом штату, заснований у 1856 р. і згідно з Академічним рейтингом університетів світу (Academic Ranking of World Universities (ARWU) у 2011 р. посів 38-ме місце серед кращих університетів світу, 13-те місце серед кращих державних університетів США і 29-те місце у загальному рейтингу університетів США (як державних, так і приватних). Він є кла-

сичним зразком нових інноваційних університетів «третього покоління». Згідно з окремим рейтингом ARWU для спеціальностей і наукових напрямків, що розвиваються університетами, UMD займає 13-тє місце у світі по інженерних і комп'ютерних науках, 21-ше місце – по соціальних науках і 25-тє місце за рівнем розвитку природничо-наукових спеціальностей і математики. У цілому, серед 20-ти кращих університетів США, що лідирують одночасно у декількох сферах, а саме у галузі інженерних і комп'ютерних наук, математики, фізики, соціальних наук, економіки та бізнесу, UMD посідає п'яте місце після Стенфорду, Берклі, Массачусетського технологічного інституту і Університету штату Мічиган.

Заснований у 2009 р. на території UMD Міжнародний інкубатор (далі – МІ) створює умови для успішного розвитку інноваційних проєктів, використовуючи сучасні технологічні рішення та інші ресурси найвищого міжнародного рівня. Діяльність МІ є показовим прикладом сприяння розвитку інноваційної діяльності починаючих компаній і являє собою результат спільної ініціативи Міністерства бізнесу та економічного розвитку штату і Університету штату Меріленд. Інкубатор створений для організації співробітництва у таких галузях, як охорона здоров'я, навколишнє середовище, сільське господарство, енергетика і пожежобезпека, а місією його діяльності є сприяння залученню високотехнологічних компаній штату Меріленд у міжнародний трансфер технологій. Реалізація даної місії здійснюється шляхом залучення як малих інноваційних, так і великих міжнародних (транснаціональних) компаній до співробітництва у спільному впровадженні розробок з компаніями штату.

МІ здійснює залучення іноземних компаній у штат, сприяє їхньому зростанню і розвитку, надає послуги по проведенню розробок і досліджень, допомогу у становленні та розвитку бізнесу, інфраструктуру і логістику за конкурентними цінами іноземним компаніям, що бажають закріпитися на ринку США. Крім цього, МІ надає компаніям-партнерам прямий доступ до дослідницьких лабораторій, виробничих приміщень, безпосереднє практичне навчання та можливості по використанню зв'язків з потенційними партнерами і інвесторами, а також можливість залучення до співробітництва викладачів, вчених, молодих дослідників університету. У 2011 р. офіційний статус резидента МІ мали 13 іноземних компаній-партнерів [12].

Отже, по-перше, бізнес-інкубатор це, по суті, інфраструктурна невід'ємна частина університету здатна ефективно сприяти розвитку власних інноваційних рішень, які є результатом наукової діяльності вчених інноваційного університету «третього покоління».

По-друге, інкубатор здійснює активну діяльність із залучення зовнішніх компаній, які прагнуть розбудовувати свою інноваційну діяльність саме на його території, взаємодіючи з фахівцями університету, які спеціалізуються у відповідній сфері, що, у свою чергу, створює синергетичний ефект. Останній має системний характер і проявляється у зростанні ефективності інноваційної діяльності в результаті інтеграції технологічних рішень компаній і наукових розробок університету. У такій синергетичній взаємодії можна виділити три основні процеси: адекватне планування, ефективний обмін знаннями і поточною інформацією між співробітниками компаній і університетом, а також поточну координацію діяльності. У цьому конкретному випадку колективне керівництво характеризується ефективною сукупністю компетенцій.

По-третє, важливим є той факт, що у цілому більшість бізнес-інкубаторів у США створені саме за підтримки університетів не меншою мірою, ніж органів місцевого самоврядування або організацій, що здійснюють свою діяльність у сфері економічного розвитку. Цей факт підкреслює необхідність активізації державно-приватного партнерства у інноваційній сфері і важливість спільної діяльності по реалізації трансферу технологій різних інституціональних стейкхолдерів, що входять в інноваційну систему регіону.

По-четверте, забезпечення творчого середовища є головною метою будь-якого бізнес-інкубатора, тому, як правило, більшість інкубаторів не мають твердих цільових показників діяльності і не висувають типових, стандартних вимог до всіх компаній, а використовують в основному індивідуальний підхід.

Висновки. За ефективного комбінування системи планування і управління бізнес-інкубатор є не лише самоокупною організацією, але й комерційно вигідним підприємством за рахунок комерціалізації ресурсів і використання приватних коштів спонсорів і благодійних організацій. У розвитку інноваційного потенціалу економіки України, що є сьогодні пріоритетною метою державної економічної політики і, фактично, єдиною умовою забезпечення її конкурентоспроможності на світовому ринку, більш ніж вагому роль здатні відіграти малі інноваційні компанії, які були б створені на базі провідних українських університетів. Орієнтуючись на перспективу участі у малих інноваційних компаніях, дослідницький університет повинен приділяти особливу увагу так званій моделі «пулл-маркетингу» (marketing-pull model), яка, на відміну від моделі «технологічного прориву» (technology-push model), припускає активну позицію університету як кластерного ядра стосовно провідних досліджень і прагнення виводити на ринок потенційно конкурентоспроможну і новітню з погляду ринкового попиту технологію або продукцію. Саме на базі університетів можливо здійснити ефективне використання чинних умов (технологічних рішень, інвестицій, кадрів і підприємницьких ініціатив) для сприяння економічному розвитку. Це починають розуміти у Росії. Так, відповідно до Федерального закону № 217-ФЗ, прийнятому у 2009 р., російським університетам і НДІ надане право самостійно створювати господарчі товариства, що застосовують результати інтелектуальної діяльності, виключні права на які належать цим установам [13]. Проте, цей закон, що спрямований на створення сприятливих умов для ефективного розвитку малого і середнього бізнесу у інноваційній сфері російських університетів, носить більш декларативний характер, у ньому не прописаний власне механізм взаємодії бізнесу і навчальних закладів, мотиваційні аспекти для суб'єктів цієї взаємодії, а окремі положення не кореспондуються з іншими законами і законодавчими актами, що власне гальмує його впровадження [14]. В Україні, на жаль, наразі не існує навіть «натяку» на подібний закон, що, безумовно, серйозно гальмує процес інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Dasgupta M., Gupta R., Sahay A. Linking Technological Innovation, Technology Strategy and Organizational Factors // Global Business Review. – 2011. – №12. – P. 259-264.
2. Lambert Review of Business-University Collaboration. July, 2003. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/lambertemergingissues_173.pdf.
3. Ryan L. Corporate Universities: An Overview from Academic and Professional Journals // Corporate Education Advisers. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.corpedadvisers.com.au/resources/research>.
4. Ryan L. Corporate Universities: An Overview from Academic and Professional Journals // Corporate Education Advisers. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.corpedadvisers.com.au/resources/research>.
5. Wooldridge A. The brains business // The Economist. 8.09.05. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economist.com/node/4339960>.
6. Система фандрайзинга в современном ВУЗе // Современные образовательные технологии. 2 июля 2009 г. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.education2b.ru/node/56>.

7. Thursby, J.G, and Thursby, M.C. Gender Patterns of Research and Licensing Activity of Science and Engineering Faculty // *Journal of Technology Transfer*. – 2005. – № 30(4). – P. 343-353.
8. Thursby, J. G. and Thursby, M.C. (2002). Who is Selling the Ivory Tower? Sources of Growth in University Licensing // *Management Science*. – 2002. – №48. – P. 90-104.
9. ASME (1996-2008). Business incubators. Retrieved Oct. 18, 2009. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sbtde.org>.
10. Audretsch, D. B., and Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship Capital and Regional Growth // *The Annals of Regional Science*. – 2005. – №39(3). – P. 457-469.
11. Glaeser, E.L., Kerr, W.R. (2009). Cluster of Entrepreneurship. US Census Bureau for Economic Studies // *CE-WP*. – 2009. – P. 09-36.
12. Maryland International incubator. University of Maryland, College Park, 2010. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mtech.umd.edu/mi2>.
13. Федеральный закон РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных товариществ с целью практического использования (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» № 217-ФЗ від 02.08.2009; Концепция развития сети бизнес-инкубаторов в Российской Федерации. Интернет-портал некоммерческой организации «Ресурсный центр малого предпринимательства». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rcsme.ru>.
14. Почему вузы не спешат открывать инновационные предприятия / «Российская Газета», № 5208 (129), 16.06.2010 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru>. Почему вузы не хотят инноваций / Журн. «Финанс», № 24 (355) 05-11.07.2010 г. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

Рогач О.І.*

СВІТОВІ ФІНАНСИ: ПОСИЛЕННЯ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

В статті розглядаються тенденції розвитку світової економіки та світових фінансів в 2010-2011 роках, сучасна політика подолання наслідків кризи та вирішення боргових проблем країн. Аналізується ситуація в країнах Європейського Союзу, які стали епіцентром сучасної боргової кризи.

Ключові слова: світова фінансова криза, політика кількісних послаблень, криза суверенних боргів.

В статье рассматриваются тенденции развития мировой экономики и мировых финансов в 2010-2011 годах, современная политика преодоления последствий кризиса и решения долговых проблем.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, политика количественных смягчений, кризис суверенных долгов.

The article analyses the main developments in world economy and finance in 2010-2011, contemporary approaches to overcoming the effects of the recent economic crisis and solving debt problems. The argument focuses on the situation in the EU, which currently is the center of sovereign debt crisis.

Key words: world financial crises, quantitative easing, sovereign debt crises.

Друга хвиля світової фінансової кризи?

2010-2011 роки породили нові песимістичні прогнози щодо розвитку світової економіки і зростання ризиків наступної хвилі світової фінансової кризи. Для багатьох країн ці роки були періодом стагнації та втрати попередніх економічних позицій (див. табл. 1). Хоча загальний рівень світових заощаджень знаходиться сьогодні на рекордному рівні 24% від ВВП, цей показник приховує значні дисбаланси недостатнього рівня заощаджень в США з одного боку та надлишкового заощадження у трьох інших головних економіках – Китаю, Японії, Німеччині (а також у багатьох інших країнах експортерів).

Таблиця 1.

Кількість країн, в яких ВВП на душу населення в 2011 році був нижчим, ніж в 2007 році*

Країни	Кількість
ЄС	22 (27)
Інші розвинуті країни	6 (7)
Латинська Америка	13 (32)
Інші країни із новими ринками	20 (118)

* в дужках зазначена загальна кількість країн групи.

Джерело: The Proust Index // The Economist. – 2012. – February 25.

* доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Деякі вчені вважають, що погіршення в 2011 році ситуації в міжнародній економіці та світових фінансах є продовженням світової фінансової кризи 2008 року, оскільки фундаментальні причини останньої не були усунені і радикальна реформа світової фінансової архітектури не відбулась. Після певної ремісії ці старі хвороби знову починають давати взнаки і викликають дисбаланси та гострі суперечності. Інші дослідники підкреслюють, що на відміну від ситуації 2008 року, коли кризові імпульси були генеровані іпотечною кризою в США, зараз вони пов'язуються із скороченням витрат, інвестицій, споживчого попиту, неефективністю заходів стимулювання зростання та бюджетними дефіцитами країн.

Хоча міжнародні фінансові ринки в останні два роки компенсували інвесторам частину їх збитків внаслідок світової фінансової кризи 2008 року, вони були надзвичайно нестабільними і породжували нові ризики кризових подій. Падіння темпів зростання ВВП в багатьох країнах світу, величезні дефіцити бюджетів, зростання державного боргу, зниження рівня споживання – ці та інші гострі проблеми ще більше посилювали такі очікування. Висока ліквідність на фондових ринках зробила вартість активів завищеною і відірваною від реальної економіки, що ледве виходила із кризи.

Збільшення волатильності ринків відображує зростання їх нестабільності та невизначеності. В 2011-2012 роках ця нестабільність приводила до того, що величезні маси капіталу панічно рухалися перепливаючи із цінних паперів то в японську єну або швейцарський франк, то в нафту або в золото, то в долар або знову в здешевлені акції, не затримуючись надовго в жодному із зазначених активів. Лихоманка ринків інколи була викликана не тільки діями ФРС, центробанків країн, фінансових інституцій, а навіть заявами політичних діячів або певними чутками.

Свідченням збереження значних ризиків дестабілізації світових фінансів став приклад зниження агентством S&P вперше в історії рейтингу США (коли політичні суперечки не дозволили Конгресу США прийняти узгоджене рішення щодо підвищення межі державного боргу країни). Це викликало справжній місячний переляк на світових фінансових ринках. Погіршення ситуації було також пов'язано із зростаючими ризиками того, що загострення боргової кризи єврозони може викликати падіння фінансових ринків в Східній Європі. Зокрема, на думку експертів Goldman Sachs Group Inc., Україна та Туреччина є найбільш вразливими щодо можливості повторення нової хвилі кризи порівняно із іншими країнами ЦСЄ, Близького Сходу та Африки.

В цих обставинах в деяких країнах було оголошено про продовження реалізації політики кількісних послаблень (quantitative easing). Ці заходи повинні були стимулювати збільшення грошової маси і підтримати попит на фондових ринках, а через них і надати поштовх зростанню реальної економіки. Кінцева мета таких програм була досить зрозумілою, але в цьому контексті виникало головне питання – в якій мірі додаткова емісія прийде в реальний сектор і чи взагалі прийде? Програми стимулювання попиту, які передбачали великі вливання ліквідності в економіку, викликали значне зростання дефіцитів бюджетів. З іншого боку, існували очікування, що в разі початку заходів по вилученню ліквідності, зростання реальної економіки уповільниться або навіть зупиниться. Ознаки такого сценарію розвитку подій показали в після кризовий період США, Японія, Великобританія, Австралія, Франція, та навіть Китай.

Два підходи щодо відновлення зростання та вирішення боргових проблем

Дискусія серед економістів визначила два підходи щодо вирішення проблеми зменшення витрат боргового тиску. Перший із них полягає в тому, що головні країни із

високим рівнем боргу, такі як США та Великобританія, без зайвих вагань можуть використовувати агресивну політику кількісних послаблень щоб перенести частину витрат по зменшенню боргу на кредиторів, інституційних інвесторів, та країни із позитивним сальдо торгового балансу. Звісно політика кількісних послаблень побічно також стимулює зростання експортних товарних цін, а отже вигідна країнам експортерам. Але такі ефекти можуть бути досить суперечливими та нетривалими. Наприклад, якщо інвестори відчують загрозу зростання інфляції, вони спрямують свої ресурси в інші країни, що викличе зростання відсоткових ставок і відповідно витрат США по борговим запозиченням.

Головні очікування щодо групи країн із високим боргом, були направлені на те, чи вдасться США уникнути початку чергового етапу емісійного стимулювання економіки. США обрали інший шлях і посилили підтримку приватного попиту за рахунок зростання дефіциту бюджету. Збільшення ліміту державного боргу після драматичних політичних дискусій в серпні 2011 року, дозволило адміністрації президента Обами спрямувати додатковий трильйон доларів на соціальні виплати, що може збільшити реальні доходи американських домогосподарств приблизно на 10%, отже стимулюватиме додатковий попит та зростання [1, с. 8-9].

Емісійний механізм стимулювання економічного зростання несе в собі ризики збільшення інфляції, що, в свою чергу, буде викликати знецінення тих реальних доходів, що отримують споживачі, а значить і обмежувати майбутній попит. Важливим при цьому є питання: хто отримує значну частку цієї емісії? Наприклад, в розпал світової фінансової кризи майже вся додаткова емісія була націлена на фінансовий сегмент економіки. На відміну від цього, другий етап цього процесу (QE 2) переважно був спрямований на бюджет. Перерозподіл потоків емісійних грошей був викликаний не тільки гострою критикою суспільства («чому ми повинні рятувати за гроші платників податків тих, хто є винуватцем кризи?»), але й зростаючими ризиками входження реального сектору економіки в рецесію.

Не можна заперечувати, що програма кількісних послаблень США значно збільшила попит на фондовому ринку. Наприклад, з серпня 2010 року, коли США проголосили готовність ФРС до другого раунду кількісного стимулювання (QE 2), до моменту закінчення цієї програми в червні 2011 року, індекс Standard & Poor's 500 зріс на 24 %. Зазначимо, що деякі експерти вважають, що якщо частка фінансового сектору в нових емісійних потоках 2012 року буде знову мала, то світові фінансові ринки після їх попереднього зльоту знову почнуть падати, причому досить сильно. При збільшенні ролі фінансового сектору в отриманні таких ресурсів, вони продовжать своє зростання.

Цілком ймовірним виглядає збільшення кількості країн, що почнуть застосовувати емісійне стимулювання внутрішнього попиту. Крім США активно використовує зараз цей механізм і Великобританія. В жовтні 2011 року в цій країні почався новий раунд QE. Банк Англії оголосив про намір купівлі державних облігацій на 75 млрд. фунтів ст. на додаток до 200 млрд. фунтів ст. що було здійснено в 2009-2010 рр. [2, с. 39]. За прогнозами фахівців, Японія також може прийняти новий пакет заходів кількісного пом'якшення. Також вже почав використовувати механізми політики кількісних пом'якшень і Китай, а згодом в коло таких країн можуть вийти країни Південно-Східної Азії і навіть, як не дивно це зараз виявляється, теперішні критики цієї моделі виходу із кризи – Німеччина та Франція.

Другий підхід щодо вирішення боргових проблем може бути застосований в іншій групі країн із надлишковим заощадженням, таких як Японія, Німеччина. Ці країни можуть продовжувати проводити політику жорсткої бюджетної економії, підтримуючи позитивні

реальні відсоткові ставки. Така політика (на вимогу одного із її головних ідеологів – Німеччини) показала свою часткову ефективність в Ірландії, але поки що пробуксовує в Греції. Але, як вже було зазначено, за певних обставин не виключено, що Японія (старіння населення спричиняє зменшення заощаджень), так Німеччина (загроза подальшого загострення фінансових проблем в єврозоні) можуть переглянути своє ставлення до політики кількісних послаблень і піти шляхом США [3, с. 2].

Ситуація в США

США вдалося поновити позитивну економічну динаміку (зростання ВВП на 1.7% в 2011 році). В цілому макроекономічна статистика із США свідчить, що економіка, хоч і повільно, але зростає. Рівень закредитованості як домогосподарств так і корпорацій значно знизився порівняно із ситуацією три роки назад, що також є позитивним індикатором потенціалу зростання країни [4].

Індекси споживчої та ділової впевненості США не свідчать про наближення рецесії, а споживчі витрати населення зростають в середньому на 0,5% щомісячно. Хоча ситуація на ринку праці США все ще є складною, тенденція до її покращення очевидна. В 2009 році безробіття було на рівні 10,2% і економіка щомісячно втрачала 200 тис. робочих місць. В кінці 2011 рівень безробіття знизився до 8,6%, а економіка щомісяця створює 120 тис. нових робочих місць. Безробіття все більш набуває вигляду структурного, а не циклічного характеру [5].

Основним двигуном зростання американської економіки сьогодні виступають транснаціональні корпорації, які в умовах низьких витрат на заробітну плату та високого попиту з боку країн, що розвиваються, демонстрували в 2011 році рекордні показники прибутковості. На балансах провідних американських ТНК зосереджено приблизно 1,5 трлн. дол. реінвестованих доходів, які корпорації планують направити на інвестиції в основний капітал в найближчі роки за умов визначеності із податковою політикою країни.

Але країна продовжує відчувати тягар довгострокових проблем, таких як надзвичайно високий державний борг, що вже перевищив 15 трлн. дол. і складає 100% ВВП. Дефіцит державного бюджету країни продовжує стрімко збільшуватися і сягає 1,7 трлн. дол. або 9% ВВП. Слід зазначити, що, на відміну від європейських країн, великий державний борг США поки не викликає серйозних негативних наслідків для економіки країни. Оскільки долар США є резервною валютою, більшість країн світу продовжують інвестувати свої доларові надходження в американські казначейські зобов'язання. Довіра до американської економіки ще зберігається на високому рівні. Тому уряд США має можливості позичати гроші під надзвичайно низькі проценти (2 % річних по десятирічним облігаціям), не зважаючи на величезний борг. Але ситуація в майбутньому може змінитися. Згідно із деякими прогнозами, при збереженні сьогоднішніх тенденцій відношення державного боргу до ВВП країни може зрости до 140 % в 2030 році. Це змінить ставлення інвесторів до США і зменшить можливості зовнішніх запозичень [1, с. 10-11].

З метою запобігти майбутнім кризам фінансової системи ФРС оголосила в кінці 2011 року план нових вимог до банків. Згідно плану на першому етапі його реалізації проводяться стрес-тести банків. Всі американські банки з активами більш, ніж 50 млрд. дол. зобов'язані пройти такі стрес-тести і довести, що наявність капіталу першого рівня у них не менша ніж 5%. Другий етап плану передбачає впровадження вимог «Базель III», які вимагають частки капіталу першого рівня не нижче 7%. Ще одним запобіжником повторення ситуації 2008 року є нові законодавчі вимоги щодо посилення прозорості і покращення обліку в фінансових установах, що вступили в силу з червня 2011 року в США.

Європа: епіцентр боргової кризи

Під час світової фінансової кризи більшість експертів та урядовців вказували на епіцентр кризи у США, де відбувались найбільш драматичні (за виключенням Ірландії) події. Але в останні два роки центром фінансової нестабільності поступово стала Європа. Кризові явища в Греції, Португалії, Ірландії, Італії, Іспанії та відносно погіршення фінансової ситуації деяких інших країн єврогрупи засвідчили гострі проблеми на європейському континенті. При цьому фінансові негаразди є лише одним із низки надзвичайно серйозних і складних соціально-економічних проблем, що постають перед Євросоюзом.

Мова йде про те що країни ЄС вступають в фазу болісних і тривалих структурних змін, що засвідчують, що їх соціальна модель розвитку більше не може узгоджуватися із потребою суворого контролю за обсягом державного боргу, тенденцією старіння населення та низькими темпами зростання [6].

Як зазначають, наприклад, співробітники Світового банку Мартін Рейзер та Індерміт Гілл, не дивлячись на значне збільшення тривалості життя, європейці виходять на пенсію в середньому на 10 років раніше, ніж у 60 роки минулого сторіччя. До великих витрат на пенсійне забезпечення додаються зростаючі витрати на охорону здоров'я та медичне обслуговування за віком. Це викликає нагальну необхідність реформ пенсійних систем, відкриття ринків праці та підвищення мобільності трудових ресурсів [7].

Особливо гострою проблемою країн Європи виступає безробіття. В більшості країн воно значно зросло за останні роки. Середній рівень безробіття в країнах зони євро складає 10,7%, але в деяких країнах цей показник сягнув історичних максимумів за останні 10-15 років (див. рис. 1).

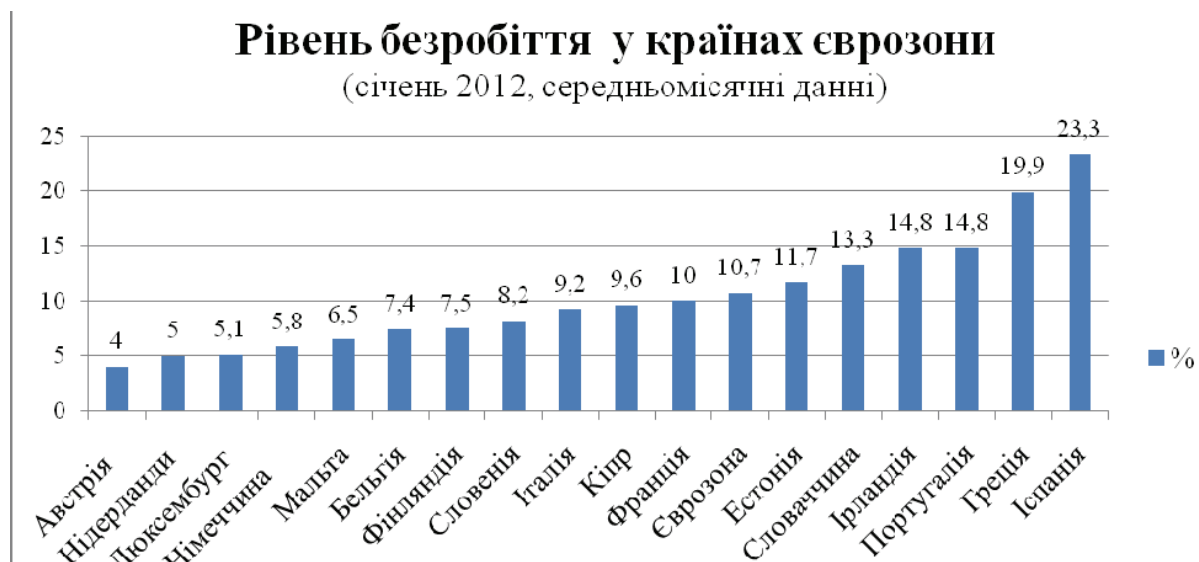


Рис. 1 Рівень безробіття у країнах єврозони (січень 2012, середньомісячні данні)

Джерело: Blackstone B. Concerns about Growth in Euro Zone Rise // Wall Street Journal. – 2012. – 23 March. – р. А 10.

Світова економічна криза найбільш вразила країни із найменш диверсифікованою економікою. Серед європейських країн вона спровокувала стрімке погіршення ситуації в Греції, економіка якою сильно залежить від таких секторів як туризм та морські перевезення. Зниження доходів від цих секторів поряд із значними соціальними витратами уряду привели до стрімкого збільшення дефіциту державного бюджету до 12,5% ВВП. В результаті Греція почала активно позичати гроші для фінансування зростаючого бюджетного дефіциту. Вже в кінці 2009 року рівень державного боргу країни досяг 150%

до ВВП. В 2009–2010 роках, доходність боргових паперів Греції значно підвищилась, тобто країна опинилась перед фактом необхідності залучати гроші для фінансування величезного дефіциту під все вищі проценти. Ситуацію ускладнило те, що уряд Греції протягом декількох років приховував від своїх європейських партнерів реальні статистичні дані своєї країни внаслідок чого ЄС із значним запізненням оцінив реальний стан ризиків та приступив до вироблення програми допомоги цій країні.

В травні 2010 доходність держоблігацій Греції перевищила 7% і уряд був вимушений просити допомоги у ЄС та МВФ, оскільки рефінансувати борги під такі високі ставки вже було неможливо. Було прийнято рішення надати Греції пакет допомоги обсягом більш ніж 100 млрд. євро, а також створити стабілізаційний фонд для всіх проблемних країн зони євро. Аналогічна ситуація склалась в Португалії та Ірландії. Державні облігації цих країн стали швидко падати в ціні і вони вимушені були також просити допомоги міжнародних кредиторів. Нарешті влітку 2011 року значні фінансові проблеми відчували Іспанія та Італія – третя та четверта економіки Євросоюзу.

ВВП країн єврозони зріс в минулому році всього на 1,6%. При цьому спостерігалось щоквартальне уповільнення динаміки та різкий контраст між Німеччиною (3% зростання ВВП) та країнами Південної Європи (–5,4% в Греції, –1,5% в Португалії, 0,6% в Італії, 0,7% в Іспанії). Протягом останніх двох кварталів 2011 року скорочення ВВП (технічна рецесія) було зафіксовано в Італії, Нідерландах та Чехії [3, с. 9].

Як уже зазначалося, особливо болісною проблемою частини європейських країн стала боргова криза. Ця проблема набула такої гостроти в 2011 році, що викликала справжню дестабілізацію європейської банківської та фінансової системи. Країнами із найбільш критичною ситуацією в цьому плані є Греція, Португалія, Ірландія, за якими слідує Італія та Іспанія. Але навіть Франція та Німеччина відчувають надмірний тягар державного боргу, що зменшує можливості їх економічного зростання в середньостроковій перспективі (див. табл. 2).

Таблиця 2.
Державний борг в процентах до ВВП

Країна	III квартал 2010	III квартал 2011
Естонія	6,8	6,1
Люксембург	19,9	18,5
Словаччина	38,2	42,2
Словенія	38,3	44,4
Фінляндія	47	47,2
Нідерланди	63,1	64,5
Іспанія	58,7	66
Кіпр	59,9	67,5
Мальта	70,4	70,3
Австрія	71,9	71,6
Німеччина	75,7	81,8
Франція	82	85,2
Єврозона	83,2	87,4
Бельгія	98,8	98,5
Ірландія	88,4	104,9

Країна	ІІІ квартал 2010	ІІІ квартал 2011
Португалія	91,1	110,1
Італія	119,1	119,6
Греція	138,8	159,1

Джерело: Blackstone B. Concerns about Growth in Euro Zone Rise // Wall Street Journal. – 2012. – 23 March. – p. A 10.

Причини драматичного збільшення державного боргу відмінні в різних країнах. В Греції та Португалії це стало результатом довготривалої відсутності бюджетної дисципліни, незгоди зменшити державні витрати або збільшити податки. Пакт Стабільності та Зростання ЄС виявився неспроможним впровадити необхідну дисципліну для цих країн, незважаючи на всі його детальні правила та вимоги. На відміну від цього, Іспанії та Ірландії вдалося значно зменшити державну заборгованість перед фінансовою кризою внаслідок їх відносно більш жорсткої бюджетної політики. В цих країнах боргова криза виникла через переоцінку з боку держави її здатності врятувати проблемні банки.

Інша ситуація характерна для Італії. Хоча вже тривалий час країна демонструє високе відношення боргу до ВВП, вона не мала великого дефіциту бюджету в останні роки. Фінансова ситуація стрімко загострилася тільки тоді, коли процентні ставки по державним облігаціям Італії різко підвищилися у зв'язку із невпевненістю інвесторів щодо ситуації в Єврозоні. Тобто у випадку Італії ми маємо ситуацію, яка стала в значній мірі результатом негативних очікувань ринку [8, с. 14-15].

Значна частина активів європейських банків представляють інвестиції в портфелі державних боргових паперів. На відміну від минулих часів, коли це розглядалося як гарантія надійності банків, сьогодні це стало головним дестабілізуючим фактором. Зниження рейтингів європейських банків свідчить про наявність серйозних проблем із ліквідністю і зростаючих ризиків в цьому секторі. Наприклад, за даними Банку міжнародних розрахунків (BIS) сумарний ризик фінансового сектору Франції по суверенним облігаціям країн PIIGS (Португалія, Ірландія, Італія, Греція, Іспанія) оцінюється в 157 млрд. дол. Таке високе ризикове навантаження примушує французькі банки скорочувати активи з метою добитися відповідності новим стандартам достатності капіталу [9, с. 81-82].

Криза суверенних боргів в Єврозоні примушує по новому поглянути на деякі питання фінансової теорії. Традиційно в фінансовій теорії вважалося що державні облігації промислово розвинутих країн із ринковою економікою є основою для створення консервативних (малоризикових) інвестиційних портфелів. Також всі фінансові моделі запевняли, що ринки облігацій здатні підтримувати дисципліну серед урядів через механізм підвищення вартості займів для країн із безвідповідальною політикою. На основі цих постулатів кількість інвесторів на ринку державних облігацій неухильно збільшувалась і сам ринок динамічно зростав. За даними Bank of America Merrill Lynch, на кінець 2001 року в обігу знаходилися державні облігації на суму 11 трлн. дол., а в кінці 2011 року – на 31 трлн. дол. Ключовими і найкрупнішими інвесторами на багатьох ринках державних облігацій стали центральні та комерційні банки. До них додавалися інвестиційні фонди, пенсійні і довірчі інституції, страхові компанії [10].

Безризикова ставка доходності (казначейські зобов'язання уряду США) історично слугувала надійною основою на який будувалась вся фінансова система. Центробанки

багатьох країн задовольнялися її рівнем, бо для них доходність була вторинним фактором порівняно із головним – надійністю та ліквідністю державних облігацій США як інструмента управління курсом своєї валюти відносно долара. Поряд із збільшенням попиту із боку Центробанків на державні облігації, їх доходність стабільно падала (разом із інфляцією), а про дефолт не могло бути і мови. Але ситуація в єврозоні розвіяла міф про безпечність та надійність державних паперів. Приватні інвестори понесли збитки по суверенним облігаціям в розмірі 70% від їх вкладень. Банки та інші інвестори несподівано усвідомили кредитні ризики, пов'язані із інвестиціями в державні облігації інших країн. Наприклад, коли почалася криза суверенних боргів, французький уряд призивав свої комерційні банки не продавати грецькі облігації. В результаті комерційні банки Франції зазнали величезних збитків.

Ще одним наслідком кризи боргів в Європі стала наочна демонстрація недоліків системи фіксованих курсів. Вона нанесла удар по прибічникам повернення міжнародної валютно-фінансової системи на засади фіксованої курсової політики. За відсутністю можливості девальвації валюти, Греція фактично вимушена проголосити дефолт. На відміну від неї, США та Великобританія, що не мають подібних обмежень, завдяки системі плаваючих курсів нарощують грошову масу і девальвують свої валюти. Звісно іноземні інвестори і в цьому випадку несуть збитки, але їх не можна порівняти із втратою їх вкладень в разі списання грецьких боргів.

Список використаних джерел

1. Madrick J. The US Fiscal Dilemma: Stimulus is Needed, Austerity means Doom // *Global Asia*. – 2011. – vol. 6, № 4.
2. QE Plus // *The Economist*. – 2011. – October 8.
3. Desgardins B. We enter the future walking backwards // *Bank Baring Brothers Sturdza SA*. – 20 January 2012.
4. Hilsenrath J. Piecing Together the Job-Picture Puzzle // *The Wall Street Journal*. – 2012. – 12 March.
5. An Economy Poised Between Flight and Fright // *The Wall Street Journal*. – 2012 – 15 March.
6. Europe and the euro. A way out of the woods // *The Economist*. – 2012. – February 18.
7. Эксперты Всемирного банка: Кризис дал Европе шанс на вторую молодость [Електронний ресурс] // *РБК daily*, 22.02.12. – Режим доступу: <http://www.rbcdaily.ru/2012/02/22/world/562949982868806>.
8. Hagen J. Europe's Public Debt Crisis: What Will Work and What Won't // *Global Asia*. – 2011. – vol. 6, № 4.
9. Danger everywhere // *The Economist*. – 2011. – October 8.
10. Sovereign bonds. Oat cuisine // *The Economist*. – 2012. – February 11.

Сніжко О.В.*

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВХОДЖЕННЯ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК

Статья посвящена теоретическим аспектам механизмов влияния иностранного капитала на национальную банковскую систему. Исследованы позитивные и негативные последствия иностранного проникновения в банковские системы трансформационных экономик.

Ключевые слова: финансовое развитие, национальная банковская система, иностранные банки, эффекты иностранного входа.

Стаття присвячена теоретичним аспектам механізмів впливу іноземного капіталу на національну банківську систему. Досліджено позитивні та негативні наслідки іноземного проникнення до банківських систем трансформаційних економік.

Ключові слова: фінансовий розвиток, національна банківська система, іноземні банки, ефекти іноземного входження.

The article is devoted to the theoretical aspects of mechanisms of foreign capital influence on the national banking system. The positive and negative effects of foreign bank entry to the banking systems of transformation economies are investigated.

Keywords: financial development, domestic banking sector, foreign banking, effects of foreign entry.

Постановка проблеми. Експансія іноземного капіталу викликала безпрецедентну інтеграцію банківських систем трансформаційних економік і розвинених країн. Стандартні індикатори зарубіжної присутності у банківській системі – частка активів під управлінням іноземних банків і число іноземних банків щодо загальної кількості банків, – істотно зросли майже в усіх країнах [1]. У ЦСЄ (за винятком Словенії) іноземні банки абсолютно домінують – частка їх активів становить понад 65 % сукупних банківських активів, а у семи країнах (Естонія, Литва, Словаччина, Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Хорватія) перевищує 90 %. Структура банківської власності у СНД переважно інша: за винятком Грузії, Киргизії, Вірменії й України, банківські активи зосереджені у місцевих банках, а явна присутність іноземних банків – порівняно незначна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інтер-націоналізації банківської діяльності неодноразова виступала предметом докладних досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед закордонних досліджень слід виділити роботи таких авторів як Дж. Бонін, А. Верніков, Г. Войта, П. Вочел, Дж. Греф, П. Гупта, А. Деміргюч-Кунт, Д. Дікова, С. Дробишевський, Р. ДеХас, Дж. Карденас, С. Классенс, І.

* доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Лендъел, Р. Ленсінк, Д. Матієсон, М. Померлано, Т. Трессель, Дж. Рольдос, А. Хандруєв, І. Хасан, Н. Хермес, Х. Хюїзінга та інші. Дана тематика є достатньо добре розробленою й у вітчизняній літературі. Дослідженню характеристик функціонування та ролі іноземного капіталу у банківських системах трансформаційних економік, у тому числі й України, присвячено чимало праць, авторами яких є, зокрема, О. Барановський, О. Білорус, О. Бутейко, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Гольченко, О. Дзюблюк, М. Кириченко, М. Козоріз, А. Кузнецова, В. Литвицький, Д. Лук'яненко, В. Міщенко, А. Мороз, Я. Остапчук, В. Рисін, М. Савлук, Т. Смовженко, А. Шаповалов, Н. Шелудько та багато інших. Проте аналіз досліджень і публікацій свідчить про відсутність спільної оцінки впливу і ролі іноземної участі у банківській системі та недостатність теоретичних аргументів щодо характеристик такого впливу. Це вказує, що дослідження експансії іноземного банківського капіталу не можна вважати повним.

Мета статті – теоретичне дослідження механізмів впливу іноземного капіталу на банківську систему, виокремлення позитивних і негативних наслідків іноземного проникнення до банківських систем трансформаційних економік.

Викладення основного матеріалу. Сучасні характеристики транзитивних банківських систем значною мірою сформовані під впливом входження іноземних банків. Теоретичне обґрунтування ефектів цього впливу передбачає визначення характеру впливу іноземного капіталу на глибину, ефективність і вартість посередництва у приймаючій країні. Серед можливих механізмів впливу існує, на наш погляд, принаймні три найбільш важливих, по яких слід очікувати позитивних ефектів. Перший – рекапіталізація національних банківських систем і збільшення обсягу кредитування. В основі цього процесу – розрив у рівні капіталізації і ресурсної бази іноземних і місцевих банків. При створенні нової дочірньої фірми міжнародні банки безпосередньо постачають кошти на рекапіталізацію банківської системи. Банки з вищою капіталізацією розширюють пропозицію фінансових ресурсів, забезпечуючи основу для відродження внутрішнього кредиту. Додаткова пропозиція забезпечується іноземними посередниками, що входять шляхом придбання місцевих банків. Завдяки порівняльним перевагам в оцінці ризиків, іноземні банки покращують розміщення кредитів. Це розширює доступ якісних позичальників до фінансування та сукупне кредитування економіки. Важливу роль у цьому процесі відіграє кредитна поведінка іноземних банків. Як складова міжнародних банківських груп, вони реалізують загальну кредитну стратегію. Материнські банки встановлюють цілі кредитного росту для кожної дочірньої фірми і надають фінансування для підтримки ліквідності. Оскільки входження іноземних банків заміщує транскордонне кредитування внутрішнім, загальний обсяг внутрішнього кредиту, отже, фінансової глибини зростає. Поглиблення за рахунок кредитів супроводжується поглибленням за рахунок депозитів. Депозити в іноземних банках є альтернативою втечі капіталу за кордон, тому присутність цих банків збільшує довіру до банківської системи і веде до розширення обсягу депозитів. У сукупності це визначає загальний результат іноземного входження – збільшення обсягу кредитних ресурсів в економіці та посилення стабільності їх джерел.

Другий механізм – стимулювання якісного розвитку національних банківських систем. Головний канал впливу – збільшення конкуренції з більш складними й ефективними іноземними посередниками. Відповідний механізм містить два ефекти – добробуту і переливу. Дія ефекту добробуту спонукає місцеві банки до скорочення витрат, зростання ефективності та розширення спектру фінансових послуг [2, с. 557]. В його основі – конкурентний тиск з боку іноземних посередників, який змушує місцеві банки поліпшувати якість банківських послуг, змінювати поведінку, відмовлятися від застарілих

банківських методів, щоб зберегти свою частку ринку. Зменшуючи ренту внутрішніх банків, іноземна присутність веде до скорочення загальних витрат, що звужує процентну маржу і здешевлює банківські послуги. Конкуренція місцевих та іноземних банків за якісних позичальників стимулює подовження термінів кредитів. Водночас конкуренція підштовхує процеси концентрації – злиття, поглинання, закриття слабких банків. Оскільки фінансова консолідація наближає банки до ефективного масштабу, цей процес додатково стимулює зниження вартості посередництва. Дія ефекту переливу прискорює впровадження передових методів банківської діяльності, сприяючи модернізації банківської системи. Цей ефект базується на прямій та опосередкованій передачі технологій. Прямий вплив проявляється у двох формах – передача матеріально-речовинних технологій (нові банківські продукти) і передача «м'яких технологій» (організаційні та управлінські методи). Основа непрямого впливу – ефект демонстрації кращої практики. Він поширюється на різні аспекти діяльності банків: корпоративна культура і прозорість діяльності, банківські продукти і технології, якість кредитного аналізу, обслуговування клієнтів, методи кредитування, страхування ризиків, реорганізація і реструктуризація банків, банківський менеджмент і кваліфікаційний рівень працівників. Ступінь впливу на банківську систему залежить від диверсифікованості каналів передачі нових технологій і продуктів, у тому числі форми входження іноземного капіталу, мобільності кадрів між іноземними і місцевими банками. Пряма й опосередкована передача технологій обох типів підвищує ефективність та якість місцевих банків. Використання іноземними банками нових фінансових продуктів і послуг, сучасних банківських технологій стимулює місцеві банки до впровадження аналогічних продуктів і засвоєння нових технологій, досконалішого управління активами. Перебудова функціонування банків на основі передового менеджменту і новітніх інформаційних технологій дозволяє покращити ефективність функціонування національної банківської системи, збільшуючи її конкурентоспроможність. Ці процеси додатково стимулюють зростання обсягів кредитування економіки, допомагають знизити вартість і розширити спектр якісних послуг.

Третій механізм – розвиток фінансового сектору через «імпорт» фінансової системи. Цей ефект має непрямий характер і пов'язаний з триваючим розвитком зарубіжних банківських систем і вимогами іноземних банків до фінансової інфраструктури приймаючої країни. Збільшення обсягів і диверсифікація фінансових послуг, запровадження фінансових інновацій у розвинених країнах супроводжується аналогічними процесами в тих країнах, де розміщені дочірні фірми відповідних міжнародних банків. У тенденції це сприяє реорганізації усієї фінансової системи приймаючої країни, а не лише банківської. Іноземні банки прискорюють розвиток місцевих фінансових ринків, зокрема, завдяки розвитку таких специфічних сегментів, як ринки деривативів, андеррайтинг акцій та облігацій, закордонне розміщення приватних емісій. Розвиток хеджових технологій управління процентним і валютним ризиком розширює страхування ризиків і покращує портфельну диверсифікацію. Впровадження інструментів хеджування стимулює розвиток ринків цінних паперів і міжбанківського ринку. Передача ноу-хау у сфері споживчого і корпоративного кредитування дозволяє покращити управління ризиком кредитних портфелів підприємств і домогосподарств. Регулярний аудит іноземних банків стимулює розвиток місцевих аудиторських компаній. Важлива сфера стимулюючого впливу іноземного входження – удосконалення фінансової інфраструктури: стандартів звітності, методів банківського нагляду і регулювання. Впроваджуючи нові і складні види діяльності та продукти, іноземні банки вимагають

поліпшення системи регулювання і нагляду в приймаючій країні. Імпорт пруденційного нагляду прямо стосується філій міжнародних банків: нагляд за їх діяльністю здійснюється на консолідованій основі [3, с. 13]. Завдяки «імпорту» фінансової системи, входження іноземних банків постає як чинник прискореного формування ринкових інститутів і механізмів, які ще мало розвинені або відсутні, розвитку конкурентного середовища. У сукупності означені ефекти покращують ефективність фінансового посередництва і прискорюють трансформацію банківської системи.

Дія цих ефектів впливу іноземного проникнення на розмір та ефективність банківської системи підтверджуються статистичним аналізом даних по 28 трансформаційних економіках. Оцінка взаємозв'язку основних показників діяльності банків (обсяги кредитів і депозитів, процентна маржа, накладні витрати) з рівнем активів іноземних банків свідчить: нарощування іноземної присутності веде до підвищення функціональних характеристик транзитивних банківських систем. Наприклад, залежність між іноземною участю та ефективністю банківської системи проявляється у динаміці чистої процентної маржі та накладних витрат. Зі зростанням присутності іноземних банків у банківських системах трансформаційних економік ці показники зменшуються. Це свідчить на користь ідеї про конкурентний тиск іноземних банків на місцеві. Теоретичне пояснення – важливість ефектів переливу та «імпорту» фінансової системи для менш розвинених країн, де потреби і можливості збільшення ефективності діяльності місцевих банків ширші. За вищого економічного розвитку дія цих ефектів скорочується, оскільки розрив між місцевими та іноземними банками менший, а ринки – конкурентніші. Для транзитивних банківських систем значимість фактору ефективності посилюється через спільну початкову проблему – відсутність досвіду діяльності банків за ринкових умов. Це пояснює, чому входження іноземного капіталу сприяло підвищенню якості банківської справи в трансформаційних економіках.

Вплив іноземного капіталу на розвиток банківських систем трансформаційних економік має неоднорідний характер і нелінійний прояв, а динаміка відповідних показників не є синхронною для кожної окремої країни. Статистично встановлено такі особливості у трансформаційних економіках [4, с. 459-462].

1. Існує відмінність у домінуючому характері впливу іноземної присутності на субрегіональному рівні. У країнах ЦСЄБ найбільш сильний взаємозв'язок іноземного капіталу з ефективністю банків (коефіцієнт кореляції для чистої банківської маржі – 0,937, для накладних витрат – 0,870), у країнах ПСЄ – з обсягом депозитів (коефіцієнт кореляції 0,817), у країнах СНД – з процентною маржею (коефіцієнт кореляції – 0,924).

2. Як правило, більша присутність іноземних банків супроводжується підвищенням рівня фінансового посередництва, однак стимулюючий вплив на обсяги кредитування приватного сектору припиняється після досягнення критичної межі іноземного проникнення у приблизно 85-90 %. Така залежність дозволяє припустити, що інтенсивність і характер впливу визначаються рівнем насичення банківської системи іноземним капіталом, а на рівень фінансової глибини крім зміни структури власності у банківській системі впливають інші фактори, які модифікують ефекти впливу іноземної участі. Зокрема, динаміка і стабільність процесу кредитування залежать від циклічних характеристик розвитку економіки, зовнішньоекономічних чинників, рівня концентрації банківської системи тощо. Зрештою, це може бути зумовлено характером діяльності іноземних банків у країнах-реципієнтах, що детермінується причинами, які спонукали їх до входження на ринок і підпорядкована меті отримання прибутку, а не інтересам розвитку фінансової системи приймаючої країни.

3. За таким критерієм як комбінація глибини й ефективності банківського посередництва та іноземного проникнення, трансформаційні економіки поділяються на чотири групи: країни з високим рівнем іноземного проникнення і високим рівнем фінансового розвитку (країни ЦСЄБ за винятком Словенії); країни з високим рівнем іноземного проникнення і низьким рівнем фінансового розвитку (Албанія, Румунія, Македонія, Сербія, Грузія, Киргизія); країни з низьким рівнем іноземного проникнення і низьким рівнем фінансового розвитку (Білорусь, Азербайджан, Таджикистан); країни з низьким рівнем іноземного проникнення і високим (Словенія) або середнім рівнем фінансового розвитку (Росія, Україна до 2008 р., Казахстан).

4. На практиці вплив іноземного капіталу здійснюється не одномоментно: між входженням іноземних банків і початком дії відповідних ефектів існує часовий лаг, тривалість якого становить приблизно три роки. Наявність лагу пояснюється двома обставинами. По-перше, у короткостроковому періоді витрати місцевих банків унаслідок конкуренції з іноземними банками ростуть. Для запровадження нових технологій діяльності та практики ризик-менеджменту потрібен час. Причому місцеві банки повинні спочатку понести додаткові витрати, щоб мати можливість надавати нові послуги, поліпшити якість існуючих послуг і продуктів та імплементувати нові методи операційної діяльності. Зниження витрат і розширення кредитування відбувається тільки у середньостроковому періоді. По-друге, через обмежене знання місцевого бізнесового середовища іноземним банкам потрібен час для освоєння ринку приймаючої країни. Доречно припустити, що одна з причин асинхронності між високим рівнем іноземної участі та рівнем фінансової глибини у країнах ПСЄ (Албанія, Румунія, Македонія, Сербія) і СНД (Грузія, Киргизія) - те, що лаг триває.

Характер впливу присутності іноземних банків на глибину фінансової системи різниться залежно від рівня фінансової розвиненості країни походження іноземного банку і форми, у якій надходить іноземний капітал. На ринку банківських послуг трансформаційних економік виокремлюється чотири категорії іноземних банків з неоднорідними конкурентними перевагами і відмінними моделями діяльності:

1) транснаціональні банки, що належать до найбільш фінансово потужних банків світу. Вони мають глобальний формат діяльності, а їх стратегія спрямована на верхні сегменти банківського ринку;

2) західноєвропейські банки, що переважно мають обмежені можливості для створення конкурентоспроможних мереж шляхом придбання у розвинених країнах. Вони здебільшого орієнтовані на регіональний формат діяльності й часто позиціонують себе як провідні банки у трансформаційних економіках;

3) іноземні банки, що представляють менш фінансово розвинені регіони. Вони орієнтовані на проникнення шляхом придбання дрібних банків, що знаходяться у скрутному становищі;

4) місцеві банки трансформаційних економік. Їх відмінна риса – невідповідність параметрам діяльності крупних західних банків.

У трансформаційних економіках іноземний капітал представлений переважно трьома останніми категоріями, але з різним ступенем присутності. Іноземні банки тяжіють до експансії у країни, що близькі географічно та історично. У ЦСЄ іноземний капітал представлений більшою мірою другою категорією: скандинавські банки сфокусовані на країнах Балтії, італійські – Західних Балкан. Особливість країн СНД – значне банківське проникнення з інших трансформаційних економік: банки Казахстану важливі учасники банківських систем Таджикистану і Киргизії, банки Росії – Вірменії, Киргизії та України.

Причому іноземні банки з невеликого числа країн (Австрія, Італія, Швеція) володіють найбільшими (топ-три) банками в багатьох транзитивних банківських системах і є основним джерелом внутрішнього кредитування національної економіки, особливо в країнах ЦСЄ.

Головна форма присутності іноземного капіталу у банківських системах трансформаційних економік – дочірні іноземні банки. Вони входять на ринок шляхом поглинання місцевих банків і створення нових. Іноземний капітал представлений також портфельними інвесторами, які здійснюють усе більш значні придбання часток у банках СНД. Вплив кожного з методів іноземного входження на банківську систему приймаючої країни у короткостроковому періоді істотно відрізняється. Новостворені дочірні іноземні банки отримують доступ до нових технологій і методів ризик-менеджменту від самого початку. Відсутність досвіду роботи на новому ринку змушує їх витрачати більше часу і зусиль на отримання ринкової частки. Банки, утворені шляхом злиттів і поглинань мають пройти реструктуризацію, щоб оновити методи діяльності і перейти на операційну модель міжнародної банківської групи. Портфельні інвестиції у банківській системі, здійснювані небанківськими іноземними фінансовими інститутами, не пов'язані з відповідним досвідом банківської діяльності. Як наслідок, продаж місцевих банків непрофесійним іноземним інвесторам поглиблює проблеми функціонування транзитивних банківських систем. Через означені відмінності країни з відносно високою часткою якісних іноземних банків у загальному об'ємі банківських активів, мають порівняно гнучкіші та розвиненіші банківські системи, ніж країни, де частка іноземної участі у банківській власності низька або представлена портфельними інвестиціями і банками неналежного рівня якості.

Потенційно сприятливі ефекти іноземної присутності для національної банківської системи значною мірою залежать від рівня економічного і фінансового розвитку приймаючої країни, оскільки саме цей рівень визначає характер впливу іноземних банків на поведінку місцевих банків. В економіках з низьким рівнем фінансової глибини і сегментованими ринками, конкурентний тиск від входження іноземних банків обмежений. На таких ринках іноземні банки зацікавлені обслуговувати тільки частину попиту на фінансові послуги (експортне фінансування, фінансовий лізинг) і специфічні групи клієнтів (міжнародні компанії, орієнтовані на експорт крупні внутрішні компанії), що найбільш прозорі і менш ризиковані, тоді як фінансові послуги іншим категоріям клієнтів обмежені. Ще більше вплив на поведінку місцевих банків скорочується, якщо вони початково сконцентровані на обслуговуванні інших ринкових сегментів (інсайдерське кредитування, споживчий кредит, кредитування малих і середніх підприємств). Дворівнева сегментація банківської системи обмежує позитивний вплив іноземного капіталу. Низький конкурентний тиск дозволяє місцевим банкам уникати збитків, перекладаючи витрати на клієнтів. Тому за нижчого рівня економічного розвитку входження іноземних банків у короткостроковому періоді веде не до зниження, а до зростання маржі. Ці ефекти подовжують часовий лаг. Позитивний вплив іноземного входження на функціонування внутрішньої банківської системи може проявитися лише в довгостроковому періоді, коли конкуренція з іноземними банками скоротить роль сегментації ринків, зменшить маржу і витрати. Ці відмінності пояснюють, чому функціональні характеристики фінансового посередництва країн з високим рівнем іноземної присутності (Албанія, Грузія, Румунія, Киргизія, Вірменія) майже аналогічні відповідним характеристикам країн з низькою участю іноземних банків (Білорусь, Азербайджан, Таджикистан).

Зворотною стороною нарощування присутності іноземних банків є паралельне скорочення питомої ваги національного капіталу у банківській системі. Значний масштаб

іноземної участі у транзитивних банківських системах піднімає питання про негативні ефекти входження іноземних банків. Такі потенційні ефекти стосуються широкого спектру характеристик функціонування фінансової системи – стійкості місцевих банків і стабільності фінансової системи, у тому числі волатильності сукупного кредитування і цін активів, чутливості до грошово-кредитної політики, зміни функціональних характеристик і ролі місцевих банків.

Входження іноземних банків послаблює позиції місцевих банків у національній банківській системі. Суттєві відмінності у вартості ресурсної бази, спектрі та якості фінансових послуг, рівні конкурентоспроможності ведуть до заміщення місцевих банків іноземними. Ця тенденція не є абсолютною: місцеві банки базують свої кредитні рішення на кращому розумінні місцевого бізнесового середовища і вищій інформованості про місцеві компанії. Проте завдяки конкурентним перевагам іноземні банки витіснюють місцеві з ринку найбільш прибуткових послуг і відбирають корпоративних клієнтів з найвищим кредитним статусом. Витіснення місцевих банків із традиційних для них сегментів фінансового посередництва, переміщує їх до більш ризикових секторів і більш ризикових клієнтів, збільшуючи загальний рівень ризиків банківських портфелів. Оскільки при цьому звужується їх депозитна база через перетік клієнтів до якісніших іноземних банків, серед місцевих банків зростає кількість банкрутств. Припинення котирування поглинених і збанкрутілих банків знижує капіталізацію і ліквідність місцевих фондових ринків. У підсумку іноземні банки розширюють контроль над фінансовими потоками і платоспроможністю національної банківської системи, отримуючи можливість впливати на характер і пріоритети фінансового та економічного розвитку.

Діяльність іноземних банків модифікує модель фінансування ділової активності, зокрема, структуру кредитування. Стратегічний зсув активності іноземних банків у трансформаційних економіках - перехід від концентрації на фінансових послугах своїм міжнаціональним корпоративним клієнтам до зростання кредитування місцевих економічних агентів. Специфіка полягає в тім, що при загальній важливості кредитів малому і середньому бізнесу, іноземні банки фокусуються на прибутковішому споживчому та іпотечному кредитуванні, тоді як головною сферою кредитування місцевих банків залишається національний підприємницький сектор. Така структура кредитування ініціювала розвиток кредитного буму у трансформаційних економіках у першому десятилітті XXI ст. Зростання внутрішнього кредиту набувало переважно форми кредитування домогосподарств і було найбільш властиве новоствореним іноземним банкам. Частка кредитів домогосподарствам 2007 р. у країнах ЦСЄ становила 21-26 % ВВП проти 5-7 % ВВП у 2000-2001 рр., сягаючи в окремих випадках 40 % ВВП (Естонія, Латвія, Хорватія) [1]. Зв'язок між структурою кредитного портфеля і типом банківського капіталу вказує також на деформації моделі кредитування національної економіки. Маючи менший зв'язок з економікою приймаючої країни, ніж національний банківський капітал, іноземні банки здатні зменшувати кредитування малоприбуткових і низьколіквідних, але стратегічно важливих секторів економіки. У підсумку внутрішні позичальники позбавляються рівного доступу до фінансових ресурсів, а розвиток національної економіки зазнає фінансових обмежень з боку банківської системи. За таких умов вигоди економіки від нарощування кредитування є уявними, адже реальний позитивний економічний ефект можливий лише при ефективному розміщенні довгострокових ресурсів на інвестиційні цілі.

Надмірна присутність іноземних банків різко збільшує вразливість трансформаційних економік до несприятливих економічних шоків і є істотною передумовою формування

системної нестабільності. Теоретично, присутність іноземних банків сприяє фінансовій стабільності у приймаючій країні: вони збільшують ємність банківської системи та її здатність до поглинання шоків. Вища капіталізація та якість активів, доступ до світових і материнських фінансів, краща диверсифікація ризику зменшують чутливість іноземних банків до ендегенних шоків і динаміки бізнес-циклу приймаючої країни. Тому під час фінансових стресів кредитування економіки іноземними банками у тенденції є стійкішим, ніж внутрішній кредит місцевих банків. Це посилює функціональну стійкість фінансової системи. Крім того, оскільки іноземні банки здатні поглинати місцеву втечу капіталу в межах внутрішніх фінансових ринків, стримуючи відтік капіталу через платіжний баланс, їх діяльність стабілізує валютний курс і процентні ставки. Зрештою, іноземні банки здатні забезпечити підтримку відновлення капіталу банківської системи, втраченого внаслідок кризи.

Однак іноземні банки входять у ненасичені і менш ефективні фінансові системи, щоб реалізувати свої конкурентні переваги. Потенціал прибутковості у трансформаційних економіках вищий проти розвинених країн, тому завоювання ринкової частки і розширення кредитування – пріоритетна стратегія іноземних банків. Швидка кредитна експансія має негативні макроекономічні наслідки, що зростають у разі зарубіжної фінансової підтримки іноземних банків. Їх орієнтація на отримання ринкової частки, посилює ризик розвитку фінансової нестабільності. Кредитна політика іноземних банків, що базується на цілях кредитного зростання, визначеного міжнародною банківською групою, веде до надмірного кредитного буму, особливо, якщо цілі цього зростання не відповідають темпам розширення внутрішньої депозитної бази. У ХХІ ст. зростання кредиту у трансформаційних економіках перевищувало зростання депозитів, у тому числі за рахунок дочірніх іноземних банків, що залучали фінансування від материнських груп (Болгарія, Румунія, країни Балтії). Швидке зростання кредитів домогосподарствам сприяло зростанню дефіциту поточного рахунку та інфляції цін активів [5].

Висока присутність іноземних банків визначає накопичення валютних дисбалансів у транзитивних банківських системах, насамперед через високий ступінь доларизації кредитів. Іноземні банки використовують валютне кредитування, щоб нейтралізувати вплив внутрішньої макроекономічної нестабільності. Місцеві банки починають ширше залучати ресурси в іноземній валюті на міжнародних фінансових ринках і збільшують валютне кредитування внутрішніх позичальників. Висока частка кредитів в іноземній валюті без відповідних валютних доходів у позичальників є потенційним крупним ризиком. Макрофінансові шоки різко збільшують кредитний ризик, особливо при послабленні національної валюти. Зміни обмінного курсу змінюють вартість чистих активів у національній валюті, наражаючи на ризик не тільки банки, а й корпоративних позичальників і домогосподарства. Оскільки зовнішня фінансова лібералізація посилює коливання валютного курсу, то при нестійкій позиції банків на валютному ринку курсові коливання різко погіршують їх баланси. Перенесення банками валютного ризику на клієнтів веде до заміщення цього ризику кредитним. У підсумку валютний ризик стає істотним і незалежним джерелом нестабільності. Коли високий рівень зарубіжних запозичень і валютні дисбаланси – характерна властивість економіки, різко зростає ризик розвитку «катастрофічних» банківських криз, які супроводжуються валютними кризами і пов'язані з руйнуванням режиму обмінного курсу, зокрема, фіксованого або керованого. Цей ефект пояснює механізм розвитку фінансової кризи в Україні у 2008 р.: 50 % кредитів, наданих в економіку у 2006-2008 рр., було деноміновано в іноземній валюті [6, с. 117].

Важливий аспект значного іноземного проникнення - взаємозв'язок між наслідками входження іноземних банків і розвитком ділового циклу. Переваги залучення іноземного

банківського капіталу, пов'язані з диверсифікацією джерел фінансування, спрацьовують лише у разі, якщо кон'юнктурні цикли приймаючої країни і країни походження іноземних банків не співпадають. Враховуючи, що шоки можуть поширюватися як на галузь чи економіку окремої країни, так і на групу країн, не можна очікувати значних вигод від диверсифікації фінансування, якщо іноземні банки належать до одного регіону з приймаючою країною або до економік з аналогічною структурою виробництва [7, с. 72]. У цьому разі макроекономічні шоки з країни походження автоматично передаються до приймаючої країни. Ризики системної нестабільності зростають, коли незначна кількість іноземних банків має високу ринкову частку (як наприклад, Чехія, Литва, Естонія, Болгарія, Боснія і Герцеговина). Концентрація зарубіжної власності в найбільших банках посилює їх вплив на макроекономічну і фінансову стабільність. Банківська система стає вразливою до шоків, на які наражається не тільки країна походження іноземного банку, а й власне материнський банк. У підсумку шоки в будь-якій країні, де діють дочірні фірми банківської групи починають впливати на пропозицію кредитів з боку банків цієї групи. Як наслідок, підвищується чутливість банківської системи до зовнішніх шоків: іноземні банки є передатним механізмом міжнародної нестабільності до національної фінансової системи.

Висновки. Проведений аналіз показує, що зв'язок між іноземним проникненням до банківської системи і рівнем фінансової глибини визначається такими факторами, як часовий лаг між моментом входу іноземного капіталу і моментом початку його впливу, якість іноземного банківського капіталу і форма його проникнення, рівень економічного і фінансового розвитку приймаючої країни. Попри істотний позитивний вплив іноземного проникнення на характеристики розвитку національних банків, воно пов'язане також з істотними негативними ефектами. Для трансформаційних економік особливого значення набувають такі негативні тенденції як витіснення місцевих банків з ринку банківських послуг, модифікація моделі кредитування економіки, зростання ризиків місцевих банків і формування системної нестабільності. Національна банківська система - невід'ємний елемент державного суверенітету, тому іноземний контроль небажаний з огляду на негативні наслідки для фінансової безпеки країни. Це визначає потребу у модифікації стратегії залучення іноземного капіталу до банківської системи України. Оптимальність стратегії залежить від обраних механізмів розвитку внутрішньої банківської системи. Набуття конкурентних характеристик національною банківською системою задається рівнем конкурентоспроможності її окремих банків. Тому основна стратегічна вимога політики залучення іноземного капіталу – внутрішня консолідація національних банків має передувати іноземному проникненню.

Список використаних джерел

1. Structural and institutional change indicators / Європейський Банк Реконструкції та Розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.
2. Lensink R., Hermes N. The short-term effects of foreign bank entry on domestic bank behaviour: Does economic development matter? / R. Lensink, N. Hermes // Journal of Banking & Finance. – 2004. – Vol. 28. – P. 553–568.
3. Mathieson D.J., Roldos J. The Role of Foreign Banks in Emerging Markets / Paper prepared for the IMF-World Bank-Brookings Institution Conference on Financial Markets and Development, 19–21 April / D. J. Mathieson, J. Roldos. – New York. – 2001. – 30 p.
4. Сніжко О.В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз: монографія / О. В. Сніжко. – К.: Київ. університет, 2009. – 815 с.

5. De Haas R., Van Lelyveld I. Foreign banks and credit stability in central and eastern Europe, panel data analysis / R. De Haas, I. Van Lelyveld // Journal of Banking & Finance. – 2006. – Vol. 30 (№ 7). – P. 1927–1952.
6. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – № 12/2008 (189). – Грудень 2008. – 166 с.
7. На пороге 21 века. Доклад о мировом развитии 1999/2000года / Всемирный Банк. – М.: Весь мир. – 2000. – 278 с.

Біленко Ю.І.*

ДИНАМІЧНІ ЕФЕКТИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

В статті ми детально зупинились на аналізі динаміки експортно-імпорتنних операцій України з ЄС та Росією – двох найбільших торговельних партнерів, товарооборот з якими складає більше 75% від загального обсягу, щоб краще зрозуміти дилему вибору між зоною вільної торгівлі з Європейським Союзом та Митним союзом з країнами СНД. Економетричне дослідження впливу експортно-імпорتنних операцій ЄС та Росії з Україною на її економічне зростання охопило період з 2002 по 2011 рік, ми використовували квартальні дані, та множинний регресійний аналіз на основі методу найменших квадратів.

Ключові слова: економічне зростання, динамічні ефекти, економічна інтеграція, зони вільної торгівлі, експортно-імпорتنні операції, економетричний аналіз, ЄС, Україна.

In this article we have done the detail analysis of the dynamics of export-import operations between Ukraine and the EU and Russia - the two largest trading partners with whom turnover is more than 75% of the total, to better understand the dilemma of choosing between free trade zone with the European Union and Customs Union between CIS countries. Econometric study of the effect of export-import operations between Ukraine and Russia and the EU on its economic growth was done for the period between 2002 and 2011, for this analysis we used quarterly data, and multiple regression analysis based on the method of least squares.

Keywords: economic growth, dynamic effects, economic integration, free trade zones, export-import operations, econometric analysis, the EU and Ukraine.

В статье мы подробно остановились на анализе динамики экспортно-импортных операций Украины с ЕС и Россией - двух крупнейших торговых партнеров, товарооборот с которыми составляет более 75% от общего объема, чтобы лучше понять дилемму выбора между зоной свободной торговли с Европейским Союзом и Таможенным союзом между странами СНГ. Эконометрическое исследование влияния экспортно-импортных операций ЕС и России с Украиной на ее экономический рост охватило период с 2002 по 2011 год, мы использовали квартальные данные, и множественный регрессионный анализ на основе метода наименьших квадратов.

* кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка

Ключевые слова: економічний рост, динамічні ефекти, економічна інтеграція, зони вільної торгівлі, експортно-імпортні операції, економетричний аналіз, ЄС, Україна.

Постановка проблеми. Відкритість та лібералізація економіки стимулюють ефективне розміщення ресурсів на основі порівняльної переваги, дозволяє активно розповсюджувати між країнами світу знання та технологічний прогрес, а також посилювати конкуренцію на внутрішніх та міжнародних ринках. Стандартні теорії торгівлі інтерпретують вигоди від міжнародної торгівлі, як рух у напрямку верхньої межі виробничих можливостей. Сучасні теорії економічного зростання доповнюють цей процес зростаючим ефектом масштабу.

Аналіз досліджень та публікацій. Вацьярґ Р. та Уелш К. провели дослідження динамічних наслідків епізодів лібералізації зовнішньої торгівлі за майже 50-річний період з 1950р. по 2000р., які свідчать, що в країнах, які лібералізували свій торговий режим спостерігались темпи економічного зростання більші на 1,5 процентні пункти вище, ніж до лібералізації, а темпи зростання інвестицій були на 1,5 – 2 процентних пункти вище [1]. Канал нагромадження фізичного капіталу – основний для інтенсифікації економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Сучасна стратегічна одно векторна політика уряду на вступ до Європейського Союзу вимагає дієвої політики, щодо зміни товарної структури, як експортних потоків, так і радикальних змін у виробничій структурі української економіки і наближення до певних стандартів розвинутих держав. Очікування, що останнє розширення ЄС найбільше вплине на торговельні відносини України з учасниками співтовариства, виправдалось тільки у короткостроковому періоді. Збільшення експорту спостерігається, в основному на азійських ринках, а останнім часом на російському ринку.

Останнє розширення ЄС найбільше вплинуло на торговельні відносини України з учасниками співтовариства. Насамперед очікування, що після розширення ЄС займе перше місце як ринок збуту українських товарів і друге – як джерело імпорту виправдалось не в повній мірі. В торгівлі України з країнами ЄС спостерігається негативна тенденція – висока концентрація торговельних потоків і послуг на обмеженій кількості партнерів – Великої Британії, Німеччини, Італії [2]. Суб'єкти національної економічної політики повинні максимально вигідно використовувати додаткові можливості. Угода про асоціацію між Україною і ЄС дає можливість очікувати нового економічного і правового наповнення змісту взаємного співробітництва.

Починаючи з 2005 року частка країн ЄС в експорті українських товарів почала зменшуватись, і з першого місця ЄС перемістилось в 2010 році на третю сходинку після країн СНД та Азії. Прорив у 2003-2004 році на ринки Європейського Союзу пояснюється сприятливою світовою кон'юнктурою для основних товарних груп українського експорту (підвищення світових цін на метал та продукти нафтопереробки, які складають більше 40% в українському експорті до ЄС), а також появою в ЄС традиційних торгових партнерів - постсоціалістичних країн Східної Європи. Імпорт з ЄС складається, в основному інвестиційних товарів (десь третина від загального обсягу) та споживчих товарів, автомобілів.

Імпорт з ЄС в Україні в період з 2000 по 2008 рік розвивався досить динамічно, майже семикратне зростання у порівнянні з експортом, який зріс за аналогічний період тільки в 4,5 рази. Таким чином, негативне сальдо у торгівлі України з ЄС за цей період зросло зі 120 млн. доларів США до 11 млрд. доларів США. Позитивним у цьому процесі є те, що частка машин та устаткування в загальному імпорті зросла з 30,9% до 46,1%, що дало можливість підвищити якість виробничої структури (див Табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка товарної структури експорту та імпорту України в країни ЄС(27) в 2002-2010 рр.
(в % до загального обсягу)

Найменування груп товарів	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Продовольчі товари та сировина для їх виробництва</i>									
<i>Експорт</i>	11,9	7	6,9	8,8	10,3	12	17,6	21,9	14,9
<i>Імпорт</i>	7,1	7,9	6,7	7,8	7,3	6,4	8,7	11,9	11,1
<i>Мінеральні продукти</i>									
<i>Експорт</i>	25,3	28,7	24,2	26,6	19	15,8	15,9	12,7	17,6
<i>Імпорт</i>	2,6	3,9	4,3	2,2	3,9	4,5	6,9	5,1	6,4
<i>Продукція хімічної промисловості</i>									
<i>Експорт</i>	8,9	9,3	10,7	10	11,3	10,8	7,9	7,5	6,9
<i>Імпорт</i>	22,9	21,6	22,2	23,5	22,6	22,2	21,4	29,3	29
<i>Деревина та вироби з неї</i>									
<i>Експорт</i>	4,3	3,8	3,9	4,4	3,9	4,8	3,6	5,6	4,5
<i>Імпорт</i>	9,1	8,5	6,3	6,3	5,8	5,5	5,5	7,5	6,9
<i>Промислові вироби</i>									
<i>Експорт</i>	9,9	9,4	8,4	8,3	7,2	6,9	5,3	7,8	5,9
<i>Імпорт</i>	10,1	8,8	8,9	8	6,7	5,7	5	5,9	5,6
<i>Чорні й кольорові метали та вироби з них</i>									
<i>Експорт</i>	24,5	23,3	28,5	30,6	35,6	33	34,6	22,9	33,2
<i>Імпорт</i>	5,6	5,6	5,7	6,1	6,3	6,4	6,4	6,5	6,9
<i>Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади</i>									
<i>Експорт</i>	11,4	15,3	14,4	8,1	8,5	12,2	11,7	17,4	14,2
<i>Імпорт</i>	37,6	39,5	41,9	42,4	44	46,1	42,1	30,7	30,7
<i>Різне</i>									
<i>Експорт</i>	3,8	3,2	3	3,2	4,2	4,5	3,5	3,9	2,8
<i>Імпорт</i>	5	4,1	4	3,6	3,5	3,2	4	3,1	3,4
<i>Всі товари(млн. дол. США)</i>									
<i>Експорт</i>	6376	8694	11009	10243	12091	13917	18129	9499	13062
<i>Імпорт</i>	5505	7865	9606	12194	16191	22218	28868	15393	19099

Джерело: Платіжний баланс та зовнішній борг України 2005, 2007, 2010. – Національний банк України

Аналіз товарної структури українського експорту в ЄС, що в ньому переважають капіталомісткі товари стандартної якості (продукція чорної металургії), частка промислових виробів за період 2000-2008 роки зменшилась в 1,5 рази, за те збільшилась частка експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва майже в 2 рази до 13 %, тобто галузі, які використовують дефіцитні для України енергетичні ресурси (вітчизняне сільське господарство – найбільш енергомістке в Європі). Невисоку частку займають товари з високою місткістю людського капіталу.

В імпорті з ЄС зростає частка споживчих товарів, яка досягла піку в 2008 році, коли почалась валютно-фінансова криза, що ми й спостерігали і в кризу 1998 року, що свідчить, що вітчизняна структура виробництва споживчих товарів за міжкризовий період суттєво не змінилась. Це відрізняє економіку України від країн Центральної та Східної Європи, де споживчий імпорتنний бум закінчився в середині 90-х років, і почався період інтенсивних прямих іноземних інвестицій у створення нових товарів на споживчому ринку цих країн, що дало їм змогу тільки незначно девальвувати національну валюту.

Для порівняння ми проаналізували динаміку товарної структури експортно-імпортних операцій України з Росією, як найбільшим торговельним партнером. Хотілось би відзначити, що за період з 2002 року до кризового 2008 року надзвичайно динамічно зростав експорт в Росію, більше, ніж у 5 разів, а імпорт зріс тільки в 2,7 рази. Це, по суті, дзеркальне відображення динаміки експортно-імпортних операцій України з Європейським Союзом, де зростання імпорту було більше, ніж в 5,5 рази і досягло майже 29 млрд. доларів США, однак експорт в ЄС в 2,9 рази. Щодо товарної структури українського імпорту з Росії, то цікаво відзначити V-подібну криву динаміку споживання мінеральних ресурсів (сира нафта та природний газ), яка досягла нижнього рівня в 2008 році -45,6% і досягла знову традиційно високого рівня в 2010 році - 67% (див Табл. 2). У формі параболи можна описати експорт в Росію основного експортного товару України – продукції чорної металургії. Але все ж найбільш динамічно зростала частка машин та устаткування, транспортних засобів в експорті України до Росії.

Таблиця 2
Динаміка товарної структури експорту та імпорту України в Росію в 2002-2010 рр.
(в % до загального обсягу)

Найменування груп товарів	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва									
Експорт	20,1	22,2	19,2	18,5	10,3	11,5	12,2	16,3	13,9
Імпорт	2,2	4	2,5	3,5	3,5	3,7	3,9	4	2,7
Мінеральні продукти									
Експорт	1,3	1,2	1,9	4,1	1,5	1,7	5,6	6,8	9,7
Імпорт	65,5	64,7	64,3	57,9	51	47,9	45,6	63	67,4
Продукція хімічної промисловості									
Експорт	13,3	11,3	10,3	11,2	12,6	10,9	10,5	12,2	9,9
Імпорт	6,5	6,5	6,5	8,3	9,2	10	10,8	11,7	8,7
Деревина та вироби з неї									
Експорт	6,2	5,8	4,7	4,3	5,1	4,5	4	6,6	5,1
Імпорт	2,9	2,1	1,9	2,5	2,6	2,7	2,4	2,3	1,8
Промислові вироби									
Експорт	3,1	2,8	2,6	2,5	2,8	2,6	2,5	2,6	2,5
Імпорт	1,8	1,7	1,5	1,8	2,2	2	1,8	1,7	1,2
Чорні й кольорові метали та вироби з них									
Експорт	19	24,9	27,5	28,1	31,9	29,2	24,9	19,8	20,8
Імпорт	6	6,4	7,1	9,1	11,1	12,8	14,4	6,4	7,4

Найменування груп товарів	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади</i>									
Експорт	34,6	29,9	31,9	29,9	34,1	37,3	38,9	33,7	36,6
Імпорт	14,5	14,1	15,4	15,8	19,3	19,8	19,9	10,3	10,3
<i>Різне</i>									
Експорт	2,4	1,9	2	1,4	1,8	2,3	1,4	2,2	1,7
Імпорт	0,5	0,4	0,6	1,1	1,2	1,1	1,1	0,5	0,4
<i>Всі товари (млн. дол. США)</i>									
Експорт	3189	4311	5889	7496	8651	12668	15736	8495	13432
Імпорт	6317	8646	11812	12843	13787	16838	19414	13236	22198

Джерело: Платіжний баланс та зовнішній борг України 2005, 2007, 2010. – Національний банк України.

Ми детально зупинились на аналізі динаміки експортно-імпортних операцій України з ЄС та Росією – двох найбільших торговельних партнерів, товарооборот з якими складає більше 75% від загального обсягу, щоб краще зрозуміти дилему вибору між зоною вільної торгівлі з Європейським Союзом та Митним союзом з Росією.

Професор Шнирков О. таким чином визначає можливі наслідки лібералізації по двох напрямках: зокрема, внаслідок створення як ЗВТ, так і ЗВТ+, особливо у короткостроковій перспективі, відбудеться консервація сировинного характеру експорту з України в ЄС. Ця тенденція ще більше посилиться, беручи до уваги той факт, що ЄС наполягає на скасуванні всіх експортних мит на українську сировинну продукцію (насіння соняшнику, металобрухт, шкіра тощо). Входження України до Митного союзу гарантує отримання значного економічного ефекту в короткотерміновій перспективі за рахунок більш низьких цін на енергоносії, створення ЗВТ із ЄС створює передумови та можливість виникнення значно більших економічних ефектів від модернізації української економіки у середньо- та довгостроковій перспективах. Реалізація економічних ефектів від ЗВТ із ЄС залежить від здатності української економіки (виробників, споживачів, уряду) адаптуватися до нових умов конкуренції на міжнародних ринках [3].

Дж. Сакс та А. Уорнер розвинули модель спеціалізації на добувних галузях пов'язаних з природними ресурсами, які обмежують рух країни у напрямку технологічного прогресу, що в свою чергу обмежує перспективи довгострокового економічного зростання. Використання природних ресурсів дає можливість отримати швидку вигоду, яка привласнюється певними групами суспільства [4].

Відкритість української економіки зумовлює розгляд зовнішнього сектору як вирішального фактора в економічному зростанні держави. В нашому дослідженні ми проаналізували вплив експортно-імпортних операцій ЄС та Росії (які складають майже дві третини зовнішньої торгівлі товарами) з Україною на її економічне зростання. Економетричне дослідження охопило період з 2002 по 2011 рік, ми використовували квартальні дані, та множинний регресійний аналіз на основі методу найменших квадратів. Перед процесом обчислення ми провели процедуру згладжування величин наших змінних, щоб уникнути сезонності і досягнути стаціонарності часових рядів. Валовий внутрішній продукт України ми обчислювали в номінальних доларах США, але в постійних цінах 2007 року. Взявши логарифми рівнів ВВП, відповідно експорту та імпорту України до ЄС та Росії ми визначили, що рівень імпорту з ЄС статистично значимо впливає на рівень україн-

ського ВВП (коефіцієнт впливу 1,723, t – статистика 2,44), а рівень експорту в ЄС також впливає на ВВП, хоча значно менше, ніж імпорт (коефіцієнт впливу 0,680, t – статистика 2,26), рівень експорту в Росію негативно впливає на рівень ВВП (-1,748, t – статистика -1,883), а імпорт з Росії негативно впливає на рівень українського ВВП, хоча і статистично не значимо (див. Табл. 3).

Це можна пояснити тим, що рівень реального ВВП в Україні в доларовому виразі за останні три роки знизився, а експортно-імпортні операції з Росією значно зросли, а з ЄС вони пропорційно зменшувались після кризи. Інший висновок говорить про те, що високий рівень добробуту сприяє збільшенню обсягів експорту та імпорту з ЄС, враховуючи її значну інвестиційну складову, а також інструмент покращення якості життя українців. Це давало надію на те, що можуть початись фундаментальні реформи в структурі українського виробництва, які нажаль не відбулись. Якщо ми розглянемо не величини рівня, а прирости ВВП, експорту та імпорту, то результати будуть певним чином відрізнятись від попередніх. Прирости ми розглядали як різниця між логарифмами відповідних величин поквартально. Так, приріст експорту в ЄС негативно впливає на приріст ВВП (-0,359, t – статистика -2,247), а приріст імпорту з ЄС значно прискорює українське економічне зростання (0,427, t – статистика 2,02).

Таблиця 3

Економетрична оцінка впливу експортно-імпортних операцій з ЄС та Росією на ВВП України

Незалежні змінні	Залежна змінна – рівень ВВП України	
Константа	2,017	2,304
	-6,404	-3,86
Експорт в ЄС (LEXPEU)	0,68	-
	-2,262	
Імпорт з ЄС (LIMPEU)	1,723	-
	-2,44	
Експорт в Росію (LEXPRU)	-1,748	-
	(-1,883)	
Імпорт з Росії (LIMPRU)	-0,188	-
	(-0,394)	
Частка зовнішньої торгівлі з ЄС у загальному обсязі торгівлі України	-	0,339
		(2,109)
Частка зовнішньої торгівлі з Росією у загальному обсязі торгівлі України	-	-0,128
		(-0,797)
Коефіцієнт детермінації R^2 (рівень покриття)	0,459	0,144
Критерій Фішера F	6,778	2,86
Кількість спостережень N	37	37

* В дужках подано значення t - статистики

Джерело: розрахунки автора

Експортно-імпортні операції з Росією також позитивно впливають на зростання ВВП, навіть імпорт з Росії більш статистично значимо впливає (0,394, t-статистика 2,350) (Див табл. 4).

Це можна пояснити тим, що зростання ВВП в Україні забезпечено в основному чорною металургією та хімічною промисловістю, сільським господарством, які є енергомісткими галузями і залежними від імпорту енергетичних ресурсів з Росії. Хоча необхідно відзначити, що приріст імпорту як з Росії так і ЄС сприяє економічному зростанню, а приріст експорту в Росію на 1% може збільшити економічне зростання в Україні на 0,8 %.

Цікавим є висновок про те, що приріст часток і ЄС, і Росії в загальних обсягах зовнішньої торгівлі позитивно впливає на економічне зростання. Але статистична значимість цих результатів суттєво нижча, ніж попередніх.

Таблиця 4
Економетрична оцінка впливу динаміки експортно-імпортних операцій з ЄС та Росією на економічне зростання в Україні

Незалежні змінні	Залежна змінна – приріст ВВП України			
Константа	-0,41	-0,38	-0,37	0,1
	(-2,147)	(-1,851)	(-1,821)	(-0,315)
Приріст експорту в ЄС	-0,359	-0,166	-	-
	(-2,247)	(-1,059)		
Приріст імпорту з ЄС	0,427	-	0,464	-
	-2,027		-3,334	
Приріст експорту в Росію	0,354	0,888	-	-
	-1,47	-5,648		
Приріст імпорту з Росії	0,394	-	0,404	-
	-2,35		-2,897	
Частка зовнішньої торгівлі з ЄС у загальному обсязі торгівлі України	-	-	-	0,206
				-1,172
Частка зовнішньої торгівлі з Росією у загальному обсязі торгівлі України	-	-	-	0,352
				-1,998
Коефіцієнт детермінації R^2 (рівень покриття)	0,686	0,6	0,61	0,113
Критерій Фішера F	16,9	25,144	26,399	2,11
Кількість спостережень N	37	37	37	37

* В дужках подано значення t- статистики

Джерело: розрахунки автора

Враховуючи, що український уряд надає перевагу використанню валютно-грошових інструментів регулювання економіки в умовах кризи, а особливо часто користується інструментом девальвації національної валюти, ми проаналізували еластичність зміни експорту та імпорту України в залежності від зміни курсу української гривні до

американського долара (див. Табл.5). Результати дослідження свідчать, що девальвація валюти не впливає на конкурентоздатність українського експорту в Європейський Союз, а також не зменшує імпорт з ЄС, тобто тільки грошово-валютне регулювання неефективне на відміну від кризи 1998 року. Цікавим є те, що девальвація достатньо ефективна для стимулювання експорту в Росію при тому, що Росія незначно девальвувала національну валюту під час кризи 2008 року.

Таблиця 5
Еластичність експортно-імпортних операцій з ЄС та Росією
відносно валютного курсу гривні до американського долара

Незалежні змінні	Залежна змінна - експорт в ЄС	Залежна змінна - імпорт з ЄС	Залежна змінна - експорт в Росію	Залежна змінна - імпорт з Росії
Константа	2,307	2,15	0,007	-0,36
	-2,599	-1,317		(-0,2)
Валютний курс UAH/USD	0,144	0,195	0,363	0,476
	-0,87	-1,194	-2,34	-3,244
Коефіцієнт детермінації R ² (рівень покриття)	0,21	0,03	0,132	0,226
Критерій Фішера F	0,759	1,425	5,478	10,527
Кількість спостережень N	37	37	37	37

* В дужках подано значення t- статистики

Джерело: розрахунки автора

Дослідження, які нами проводились в період фінансової кризи 1998 року за аналогічною методикою і за період з 1997 по 2000 рік засвідчили, що девальвація гривні на один відсоток спричиняє зростання експорту до Європейського Союзу на 0,7% і на таку ж величину зменшення імпорту. Досить цікавими були за цей період дослідження еластичності експорту та імпорту в Росію відносно змін валютного курсу. Результати засвідчили, що експорт в Росію абсолютно нееластичний відносно девальвації гривні до американського долара і ми не знайшли жодного статистично значимого зв'язку. Зате імпорт з Росії зменшується на 0,8% при девальвації гривні на 1% [5].

Загальний висновок щодо монетарних інструментів стимулювання конкурентоздатності української економіки може бути таким: тимчасове стримування дисбалансів на валютному ринку країни, а не стимулювання оптимального розміщення ресурсів для динамічного розвитку і створення нових прогресивних та конкурентних галузей економіки.

Необхідно відзначити існування цілого ряду негативних явищ лібералізації зовнішньої торгівлі. Зокрема, існування ринкових та інституційних деформацій може призвести до недовикористання людського та фізичного капіталу, концентрації тільки на добувних, сировинних галузях промисловості або спеціалізації на нединамічних, далеких від технологічного прогресу галузях промисловості, які не дають можливості отримати ефекти зростаючих доходів. Тобто лібералізація зовнішньої торгівлі може призводити до технологічної відсталості країни, якщо не здійснені відповідні реформи щодо подолання інституційних та ринкових деформацій.

Д. Родрік і Ф. Родрігес розглядають теоретичні аргументи, які свідчать, що відкритість економіки та лібералізація зовнішньої торгівлі є згубними для країн, що розвиваються [6]. Ліберальна торговельна політика – субоптимальна політика, певний тимчасовий важіль підйому економіки, а ринкова та інституційна слабкість є постійними чинниками економічного життя цих країн.

Низько продуктивні сектори економіки вимиваються за допомогою іноземних конкурентів, але вивільнений капітал та робоча сила не мають можливості більш ефективно використовуватись у зв'язку з низьким рівнем факторної мобільності та недостатності фінансового розвитку. Відповідні інституційні реформи в банківському секторі, ринку праці повинні супроводжувати лібералізацію зовнішньої торгівлі [7].

Р.Чанг, Л.Калтані та Н.Лойза на основі дослідження впроваджень зовнішньоторговельних ліберальних режимів більше 80 країн світу за період 1960-2000 роки роблять висновки про те, що зняття бар'єрів для зовнішньої торгівлі повинно супроводжуватись реформами в неторгових галузях для досягнення виробничої ефективності та економічного зростання. Лібералізація повинна супроводжуватись зростанням інвестицій в людський капітал, інфраструктуру, а також посиленням гнучкості ринку праці, спрощеним механізмом входу та виходу з ринку для компаній. Тільки освічена, висококваліфікована робоча сила, розвинені фінансові ринки дозволять ефективно адаптуватись економіці країни до ліберального торговельного режиму [8].

Динамічні ефекти економічної інтеграції спостерігаються у довгостроковому періоді. В основі цих ефектів лежить посилення конкуренції та отримання країною нових можливостей від інтеграції ринків, а також зростаючий ефект масштабу від повного використання виробничих потужностей, оптимального розміщення ресурсів та впровадження нових технологій, а це, в свою чергу, сприяє нарощуванню інвестицій та економічного зростання. Нові інвестиції у фізичний та людський капітал лежать у фундаменті динамічних ефектів в умовах зони вільної торгівлі.

В ЄС держави мають приблизно однакову структуру економіки, що створює добрі перспективи для конкуренції, від якої виграють споживачі, так і виробники, з огляду на ефект масштабу. На даний момент часу українська економіка доповнює економіки країн ЄС, постачаючи, в основному сировинні товари, які є енергомісткими та капіталомісткими товарами, що, в свою чергу, спричиняє інтенсивне використання дефіцитних для України факторів виробництва, а відповідно їх подорожчання. В країнах ЄС переважає зовнішня торгівля на основі моделі внутрішньогалузевої торгівлі, а в Україні переважає міжгалузева торгівля, яка домінувала в Європі на початку XX століття. Також необхідно зазначити, що треба використовувати українську робочу силу, яка має достатньо високий рівень освіти та кваліфікації, тому інвестиції, кредити повинні скеровуватись та стимулюватись державою у трудомісткі технологічні галузі економіки.

Висновки. Наше дослідження довело, якщо ми хочемо добитись швидких, але короткострокових результатів, то структура зовнішньої торгівлі та внутрішнього виробництва повинна залишатись такою, як є сьогодні, а довгострокові ефекти для стабільного економічного зростання та високого рівня ВВП на душу населення можуть бути досягнуті тільки з більш ефективними країнами Європейського Союзу, і відповідно зона вільної торгівлі з ЄС дозволить, насамперед, провести інвестиційну революцію в Україні, яка б дала можливість використати недооцінений людський капітал і забезпечити внутрішньогалузеву модель міжнародної торгівлі без чого вступ в Європейський Союз досягнути неможливо в найближчій перспективі.

Список використаних джерел

1. Wacziarg R. Trade Liberalization and Growth: New Evidence / Wacziarg R. and K. H. Welch // *The World Bank Economic Review*. – Vol. 22. – No. 2. – P. 222.
2. Філіпенко А. Розширення ЄС і Україна: новий формат співпраці / А. Філіпенко // *Економічний часопис ХХІ*. – 2004. – № 7-8. – С. 3 – 5.
3. Шнирков О. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / О. Шнирков. – Доповідь на міжнародній конференції «Україна і Європа», 15-16 квітня 2011, Київ. – С. 8–9. – Режим доступу: <http://www.iir.kiev.ua/ua/press/publication/news255.html>
4. Sachs, Jeffrey D. Economic Reform and the Process of Global Integration / Sachs, Jeffrey D., Andrew Warner // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 1995. – Vol.1. – P. 1–118.
5. Біленко Ю. Валютний курс та динаміка і структура зовнішньої торгівлі України з ЄС вплив фінансової кризи / Ю. Біленко // *Соціально-економічні дослідження в перехідний період*. – Вип. ХХІХ. – Т.2. – С. 73–77.
6. Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to the Cross-National Evidence/ Rodrik D. and F. Rodriguez in B. Bernanke and K. Rogoff (editors), *NBER Macroeconomics Annual*. – 2000. – Vol. 15. – P. 261–325.
7. Banerjee, A Notes for Credit, Growth and Trade Policy / Banerjee, A and Newman A. Mimeo, MIT. – 2004.
8. Chang R. Openness can be good for Growth: The Role of Policy Complementaries / Chang R., L. Kaltani, N. Loayza // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 2005. – No. 3763.

УДК 336.767.2(100)

Джусов А.А.*

К ВОПРОСУ О ТОЧНОСТИ ПРОГНОЗОВ АНАЛИТИКОВ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Статья посвящена рассмотрению вопросов точности прогнозов, формируемых профессиональными аналитиками финансовых рынков. Сопоставлены прогнозные и фактические значения анализируемого актива. Сформулированы выводы.

Ключевые слова: финансовые аналитики, финансовые рынки, прогнозы, валютная пара евро-доллар.

Стаття присвячена розгляду питань точності прогнозів, що формують професійні аналітики фінансових ринків. Зіставлені прогнозні і фактичні значення активу, що аналізується. Сформульовано висновки.

Ключові слова: фінансові аналітики, фінансові ринки, прогнози, валютна пара євро-долар.

The article deals with the question of whether the predictions generated by the professional analysts of financial markets. Predicted and actual values of the analyzed asset are compared. The conclusions are formulated.

Keywords: financial analysts, financial markets, predictions, the euro-dollar currency.

Актуальность проблемы. Многие инвесторы, как частные, так и институциональные в качестве одного из основных критериев при выборе объектов инвестирования пользуются рекомендациями профессиональных аналитиков фондового рынка. В ряде случаев точка зрения финансовых аналитиков может быть интересна, т.к. поскольку многие инвесторы руководствуются рекомендациями аналитиков, то совместные действия инвесторов могут определенным образом влиять на направление движения цен. С другой стороны, достаточно серьезной проблемой является объективность аналитиков. Так, в 2001 – 2003 годах в США произошел ряд крупных скандалов, связанных с деятельностью финансовых аналитиков. Тогда был выявлен ряд фактов недобросовестной деловой практики аналитиков крупнейших компаний Уолл-стрит, которая выражалась в том, что они завышали рейтинги акций компаний, являвшихся клиентами инвестиционно-банковского бизнеса их фирм или рассматривавшихся в качестве потенциальных клиентов.

Анализ последних научных исследований. Рассматриваемая проблема не является предметом пристального внимания исследователей фондового рынка. Только немногие работы посвящены вопросу изучения степени точности прогнозов финансовых аналитиков, среди которых можно выделить исследования таких ученых: А. Абрамова

* кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и туризма Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

[1], Ф. Бергера и Р. Бера [2], Д. Блитцера [3], П. Линча П. [4], В. Твардовского и С. Паршикова [5].

Целью настоящей статьи является изучение точности прогнозов, публикуемых крупнейшими финансовыми учреждениями путем сопоставления их прогнозов с фактическими данными анализируемого объекта.

Изложение основного материала исследования. В рамках настоящей работы было проведено исследование по определению соответствия прогнозов ряда финансовых институтов фактическим значениям анализируемого актива. Для того, чтобы проводимые исследования были максимально объективны, в качестве анализируемого актива была выбрана валютная пара евро-доллар США. Такой выбор позволяет исключить фактор необъективности аналитиков, который может иметь место при прогнозировании движения цен на акции какой-либо компании, как об этом говорилось в начале статьи. Кроме того, направление движения основных валютных пар (евро-доллар США, евро-японская иена, британский фунт-доллар США, доллар США-швейцарский франк, доллар США-японская иена) является предметом внимания большинства крупных финансовых институтов, которые время от времени публикуют свои прогнозы. В связи с этим получение информации об интересующих прогнозах не является большой проблемой.

Для проведения исследований в период с 2003 года по март 2012 года периодически собиралась информация о прогнозах крупнейших финансовых институтов по значению валютной пары евро-доллар США на год вперед от даты публикации прогноза. Данная информация собиралась преимущественно по материалам информационно-аналитического издания «ProFinance Service», которые периодически публикуются на Интернет-сайте издания [6]. Однако с 2003 по 2005 гг. данные о курсах валют представлялись нерегулярно. Кроме того, с декабря 2005 г. по февраль 2007 г. прогнозы вообще не публиковались. В связи с этим было принято решение проводить исследования с февраля 2007г. по март 2012 г.

В указанный период ежеквартально собиралась информация о прогнозах 32 крупнейших финансовых институтов по пяти основным валютным парам на 1, 3, 6 и 12 месяцев вперед. Краткосрочные прогнозы (1-3 месяца) для целей исследования не представляют интереса, поскольку прогнозные значения валютных пар на такой небольшой срок мало отличаются от фактических значений на момент публикации прогноза.

Интерес представляют среднесрочные и долгосрочные прогнозы (6-12 месяцев). Прогнозные значения валютных пар на такой срок во многих случаях значительно отличались от фактических значений на момент публикации прогноза. Это объясняется тем, что для получения прогнозных значений на год вперед аналитики проводили ряд фундаментальных исследований и расчетов предполагаемых рыночных тенденций на предстоящий год, в результате чего формировали свои прогнозы по значениям валютных пар. Соответственно, полученные расчетные значения могли сильно отличаться от тех значений, которые имели валютные пары на момент проведения исследований и публикации прогнозов. И именно эти прогнозные значения представляют особенный интерес для целей настоящего исследования, поскольку дают возможность оценить, с какой степенью доверия можно относиться к прогнозам финансовых институтов о дальнейшем направлении движения как финансовых рынков в целом, так и по отдельным финансовым инструментам.

Прогнозы на 6 месяцев вперед до января 2011 г. публиковались очень редко и нерегулярно, и при этом только для некоторых из 32-х финансовых учреждений. В связи с этим с целью максимального увеличения периода наблюдений для проведения

эксперимента было принято решение проводить исследования только по 12-месячным прогнозам. Это дало возможность проводить наблюдения с марта 2007 г. по март 2012 г.

Валютная пара евро-доллар США была выбрана по причине ее наибольшей популярности в инвестиционной среде. Из 32-х финансовых институтов, публиковавших прогнозы, в настоящей работе приводятся результаты исследований только по шести крупнейшим банкам:

- два банка США – Bank of America Corp. и Citigroup Inc.;
- два банка Швейцарии – UBS AG и Credit Suisse Group AG;
- банк Франции BNP Paribas;
- крупнейший финансовый конгломерат – HSBC Holdings Plc.

Графические исследования по остальным 26-ти финансовым учреждениям в настоящей работе не приводятся, т.к. они принципиально ничем не отличаются от тех, что будут рассмотрены ниже.

Результаты исследований для шести вышеперечисленных финансовых институтов представлены графически на рисунках 1 и 2. На этих рисунках нанесены прогнозные значения валютной пары евро-доллар США, которые были опубликованы рассматриваемыми финансовыми институтами в период с марта 2007 г. по июнь 2011 г. Прогнозы, опубликованные позднее (с сентября 2011 г. и далее) в настоящих исследованиях использованы не были. Это объясняется тем, что проведение исследований было закончено в июне 2012 г. Таким образом, сопоставление прогнозных значений валютной пары, опубликованных после июня 2011 г. (сентябрь 2011 г., декабрь 2011 г. и т.д.) с фактическими было невозможно, поскольку на момент завершения исследований еще не были известны фактические значения пары, т.е., в сентябре 2012 г., декабре 2012 г. и т.д.

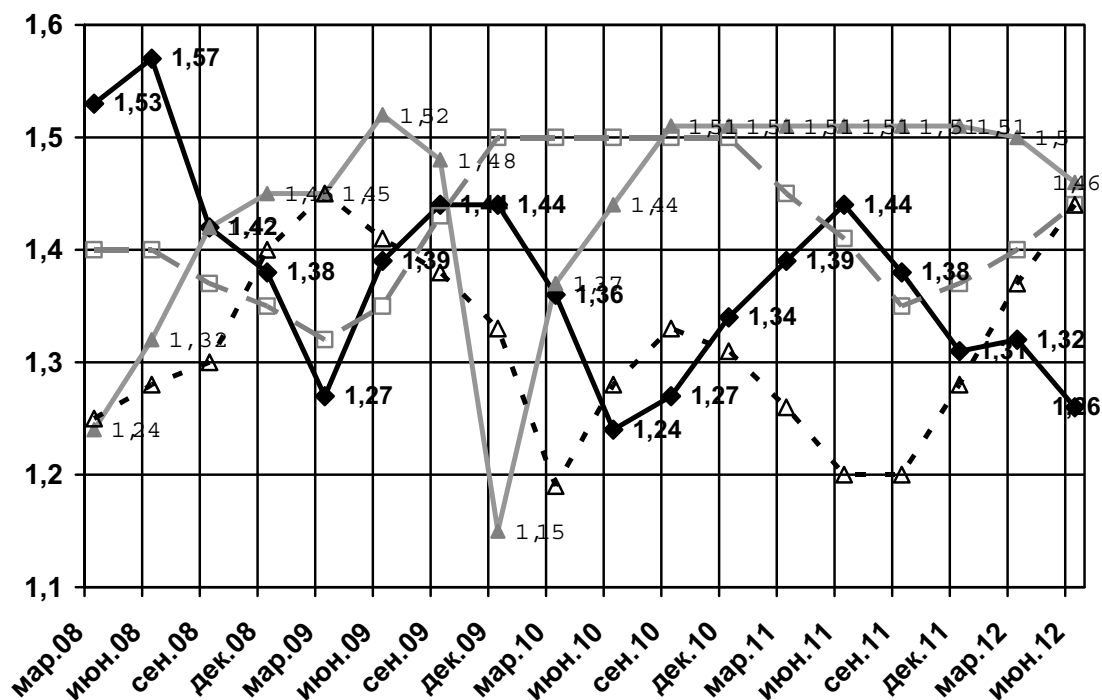


Рис. 1 Сопоставление прогнозных и фактических значений валютной пары евро-доллар США за период с марта 2008 г. по июнь 2012 г.

- ◆ — ◆ - фактические значения валютной пары евро-доллар США;
- ▲ — ▲ - прогнозы аналитиков банка Citigroup Inc.;
- △ - - - △ - прогнозы аналитиков банка Bank of America Corp.;
- — — □ - прогнозы аналитиков финансового холдинга HSBC

Сопоставление производилось следующим образом. Вначале на график ежеквартально наносились фактические значения валютной пары евро-доллар США. Затем наносились прогнозные значения аналитиков различных финансовых учреждений, которые были опубликованы 12 месяцев назад. Так, например, первая точка (март 2008 г.) фактических значений валютной пары на графике, представленном на рисунке 2 соответствует значению 1,53. Ниже этой точки нанесены прогнозные значения трех рассматриваемых банков (1,4 – для холдинга HSBC Holdings Plc., 1,25 – для банка Bank of America Corp. и 1,24 – для банка Citigroup Inc.), которые были ими опубликованы год назад, т.е., в марте 2007 г. Очевидно, что в данном случае прогнозные значения аналитиков сильно отличаются от фактических значений. Так, прогноз холдинга HSBC Holdings Plc. (1,4) оказался на 8,5% ниже фактического значения валютной пары, прогнозы банков Bank of America Corp. и Citigroup Inc. были еще менее точными. От фактических значений они оказались ниже на 18,3% и на 19,0% соответственно. Если учесть, что за весь 2007 г. валютная пара евро-доллар США выросла с 1,3 до 1,47, т.е., поднялась на 11,6%, а за последующий 2008 г. снизилась с 1,47 (январь 2008 г.) до 1,34 (декабрь 2008 г.), т.е. понизилась всего на 8,8%, то прогнозы аналитиков, отличающиеся на 8,5 – 19% от фактических значений можно считать неудовлетворительными. Интересно также отметить, что в течение 24 месяцев (с января 2007 г. по конец декабря 2008 г.) разбег между минимальным (1,25) и максимальным (1,58) значениями валютной пары составил 20,9%. И при этом 12-месячный прогноз банков Bank of America Corp. и Citigroup Inc. отличается от фактических значений пары на 19%. В данном случае, если бы инвестор не следовал никаким прогнозам, а принимал бы в течение двух лет среднее значение евро-доллар США, равное 1,4, он бы получил значительно более высокую прибыль, чем при соблюдении рекомендаций аналитиков.

Рассмотрение остальных 17-ти периодов на графике производилось таким же образом. Иногда фиксировались достаточно точные совпадения прогнозных и фактических значений. Так, например, прогноз банка Citigroup Inc. на сентябрь 2008 г., который был опубликован 21.09.2007 полностью совпал с фактическим значением валютной пары евро-доллар США в сентябре 2008 г. Подобные совпадения фактических и прогнозных значений были отмечены еще в нескольких случаях:

1. Прогнозы банков HSBC Holdings Plc. (1,35) и Bank of America Corp. (1,42) на декабрь 2008г., опубликованные 30.11.2007 практически совпали с фактическим значением валютной пары в декабре 2008г. (1,38). Несовпадения составили 2,2% и 2,9% соответственно.

2. Прогноз банка Bank of America Corp. (1,41) на июнь 2009 г., опубликованный 27.06.2008 г. оказался близким к фактическому значению валютной пары в июне 2009 г. (1,39). Несовпадение составило 1,4%.

3. Прогноз финансового холдинга HSBC Holdings Plc. (1,43) на сентябрь 2009 г., опубликованный 08.09.2008 практически совпал с фактическим значением валютной пары в сентябре 2009г. (1,44). Несовпадение составило 0,7%.

4. Прогноз банка Citigroup Inc. (1,37) на март 2010 г., опубликованный 29.03.2009 также оказался очень близким к фактическому значению пары евро-доллар США в марте 2010 г. (1,36). Несовпадение составило 0,7%.

Было также зафиксировано еще 4 прогноза с меньшей точностью, которые рассчитали банк Bank of America Corp. (на декабрь 2010 г. и на декабрь 2011 г.) и холдинг HSBC Holdings Plc. (на июнь и сентябрь 2011 г.). Таким образом, в исследованиях, результаты которых представлены на рисунке 1, было зафиксировано всего 8 из 54-х прогнозов

(14,8%), которые соответствовали фактическим значениям с высоким или удовлетворительным уровнем точности. Остальные прогнозы сильно отличались от фактических значений валютной пары, и следование им могло бы стать причиной высоких убытков инвесторов. Ниже, на рис. 2 представлены результаты исследований точности прогнозов для следующих трех банков:

- UBS AG;
- Credit Suisse Group AG;
- BNP Paribas.

Анализ полученных результатов показывает несколько более высокую точность прогнозов европейских банков – 12 прогнозов из 54-х (22,2%) оказались близкими к фактическим значениям. Так, аналитикам банка BNP Paribas удалось достаточно точно рассчитать прогнозные значения валютной пары евро-доллар США на декабрь 2008 г., июнь 2009 г., сентябрь 2009 г. март 2010 г. и на сентябрь 2010 г. (5 удачных прогнозов из 18-ти). Аналитикам банка UBS AG удалось сформировать удачные прогнозы на декабрь 2008 г., июнь 2009 г. и на декабрь 2011 г. (3 удачных прогноза). Аналитики банка Credit Suisse Group AG дали достаточно точные 12-месячные прогнозы в четырех случаях: на сентябрь 2008 г., сентябрь 2009 г., март 2010 г. и на июнь 2011 г.

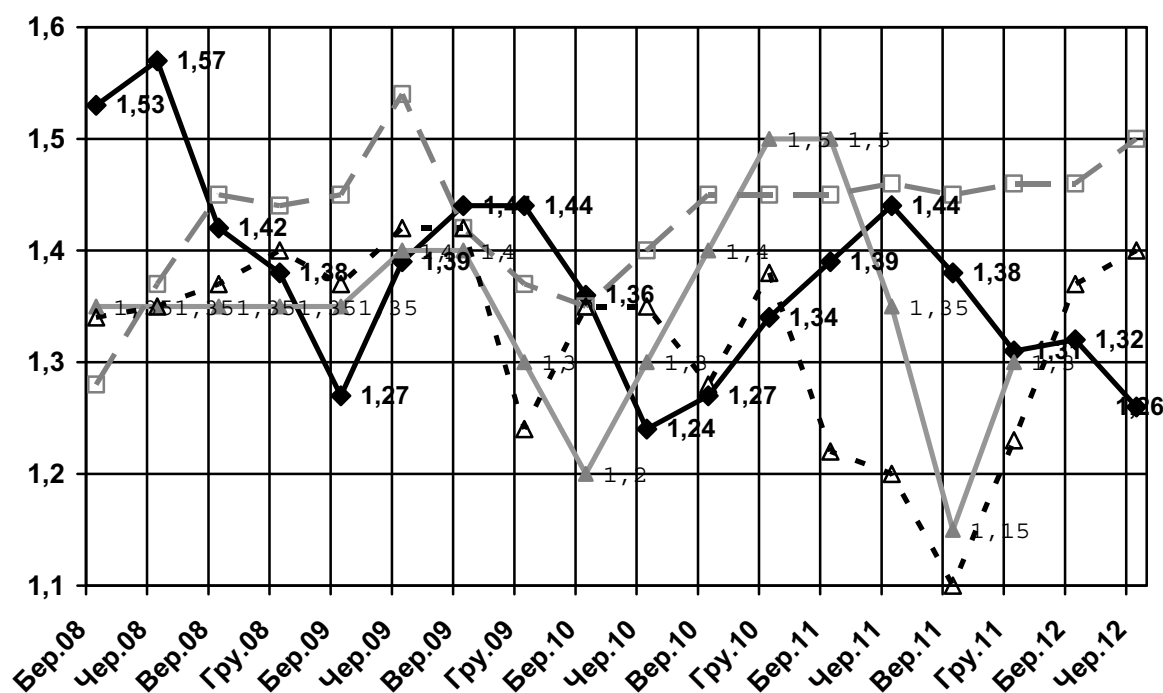


Рис. 2 Сопоставление прогнозных и фактических значений валютной пары евро-доллар США за период с марта 2008 г. по июнь 2012 г.

- ◆—◆ - фактические значения валютной пары евро-доллар США;
- ▲—▲ - прогнозы аналитиков банка UBS AG;
- - прогнозы аналитиков банка Credit Suisse Group AG;
- △—△ - прогнозы аналитиков банка BNP Paribas.

Несмотря на полученный несколько более высокий результат, чем в предыдущем исследовании, его нельзя считать удовлетворительным. Так, несоответствие фактических и прогнозных значений валютной пары евро-доллар США составляло от 0% (полное соответствие, имевшее место только 2 раза – в июне 2009 г. и в сентябре 2010 г.) до 20,3% (в сентябре 2011 г.). В целом же, как это видно из рисунков 2 и 3, прогнозируемые значения даже в общих чертах не повторяют тенденцию фактических значений валютной пары евро-доллар США в рассматриваемом отрезке времени.

Исследования для остальных 26-ти финансовых институтов показали похожие результаты. Ни один из аналитиков рассмотренных 32-х финансовых учреждений не показал как положительной, так и отрицательной стабильности своих прогнозов. Временами одни институты показывали хорошие результаты в прогнозировании, но спустя несколько месяцев их прогнозы могли отличаться наиболее высокими несоответствиями фактическим значениям валютной пары.

Мы не склонны объяснять полученные результаты некомпетентностью аналитиков, работающих в рассмотренных финансовых учреждениях. Скорее всего, неточность прогнозов связана с тем, что в мировой экономике в течение года происходит так много непредвиденных изменений, отражающихся на курсах мировых валют, что их невозможно учесть в расчетах при формировании прогнозов. Таким образом, использование долгосрочных 12-месячных прогнозов при планировании инвестиционной деятельности является нецелесообразным, поскольку точность подобных прогнозов крайне низка, а сами прогнозы зачастую могут не отражать даже примерной тенденции фактических рыночных значений исследуемого актива.

ВЫВОДЫ. Сопоставление 12-тимесячных прогнозов 32-х крупнейших финансовых учреждений о направлении движения рынка евро-доллара с фактическими данными за период с 2007 по 2012 гг. показало, что точность прогнозов в исследуемый период была очень низкой, причем часто прогнозные цифры даже примерно не отражали тенденции фактических рыночных значений исследуемого актива. В связи с этим использование долгосрочных 12-месячных прогнозов при планировании инвестиционной деятельности является нецелесообразным.

Перечень использованных источников

1. Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России / А.Е. Абрамов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 416 с.
2. Бергер Ф. Без страха перед «черной пятницей» Что делать при понижении биржевых курсов? / Франк Бергер, Роберт Беер. – Пер. с нем. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1998. – 269 с.
3. Блитцер Д. Превосходя профессионалов / Дэвид Блитцер; пер. с англ. И. Евстегнеева. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 270 с.
4. Линч П. Метод Питера Линча. Стратегия и тактика индивидуального инвестора / Питер Линч; пер. с англ. В. Ионов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 265 с.
5. Твардовский В.В. Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах / Владимир Витальевич Твардовский, Сергей Валентинович Паршиков. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 530 с.
6. Прогнозы курсов валют от ведущих мировых банков. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.forexpf.ru/_forecast.

Іващенко О.А.*

ПРОБЛЕМА КОНТРОЛЮ ЗА РУХОМ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ: РИЗИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

В статті аналізуються методи контролю над движением капитала. Рассмотрены выгоды и риски от притока капитала. Дана оценка использованию резервов с целью поддержки валютного курса.

Ключевые слова: финансовая либерализация, потоки капитала, контроль над капиталом, риски утечки капитала, волатильность, макропруденциальная политика.

В статті аналізуються методи контролю над рухом капіталу. Розглянуті вигоди і ризики від припливу капіталу. Дана оцінка використанню резервів з метою підтримки валютного курсу.

Ключові слова: фінансова лібералізація, потоки капіталу, контроль над капіталом, ризики втечі капіталу, волатильність, макропруденційна політика.

The paper analyzes the methods of control over the movement of capital. It examines the benefits and risks of capital inflows. It depicts the use of reserves to support the exchange rate.

Key words: financial liberalization, capital flows, capital controls, the risk of capital flight, volatility, macroprudential policy

Постановка проблеми. У країнах з ринками, що формуються, фінансове регулювання і контроль над потоками капіталів знаходяться не на належному рівні. Коли фінансова лібералізація породжує нові ризики, слабкі регулюючі та контролюючі системи не можуть обмежити так званий «моральний ризик», що створюється державною підтримкою. Більше того, результатом масового припливу капіталу може стати кредитний бум, що призводить до прийняття підвищених ризиків з боку банків. Так, погіршення банківських балансів було ключовою домінантою, яка призвела країни, що розвиваються до фінансової кризи.

Крім того, існує національний (внутрішній) і міжнародний (зовнішній) механізми зростання фінансової вразливості, які можуть взаємодіяти і загострювати проблему асиметричної інформації, сприяючи її поширенню з міжнародних ринків у внутрішню фінансову систему. Фінансова інтеграція може також загострити ризики, пов'язані з нерозсудливою бюджетною політикою, адже доступ до світових ринків капіталу ризикує призвести до надмірних запозичень і непродуктивних витрат уряду.

Таким чином, врахування вищезазначених ризиків при прийнятті рішення щодо проведення лібералізації рахунків капіталу є надзвичайно актуальним з огляду на необхідність забезпечення фінансової безпеки національної економіки.

* доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми лібералізації руху капіталу та поглиблення глобальної фінансової інтеграції опинялись в ракурсі наукових інтересів чисельних закордонних науковців, серед яких П. Кругман, М. Обстфельд, Р. Дорнбуш, Дж. Стігліц, С. Фішер, Дж. Сакс, А. Торнел, Г. Камінські, А. Веласко, К. Рейнхарт, А. Роуз, Б. Ейхенгрін, Ч. Віплош. Серед вітчизняних вчених, що вивчають проблематику взаємозв'язків потоків капіталів та стабільності національних фінансових систем заслуговують на увагу праці М. Відякіної, В. Козюка, З. Луцишин, О. Рогача, Н. Резнікової, О. Шниркова, В. Шевчука та інших.

Мета і завдання. Втім, особливої актуальності набуває подальше дослідження негативних наслідків неконтрольованих переливів капіталів, і, серед іншого – збільшення тієї їхньої частки, що спрямовується як до країн, що розвиваються, так і в зворотному напрямку.

Виклад основного матеріалу. Беззаперечним є той факт, що під час фінансової кризи відбувались характерні раптові відпливи ліквідності, деномінованої в іноземній валюті, навіть з тих країн, що опинились позаруйнівної кризової дії. Як наслідок, протягом останніх років – а особливо після краху Lehman Brothers в вересні 2008 р. – поряд з буферними запасами, асоційованими, в першу чергу, із золотовалютними резервами, виникли нові механізми короткострокового постачання ліквідності до країн та їх центральних банків. В цілому, основною метою цих механізмів було надання ліквідності країнам з метою уможливлення їхньої своєчасної реакції на зовнішні шоки. В розпал фінансової кризи, наприкінці 2008-2009 рр., вони, зокрема, включали таке:

1. Міжнародні механізми, наприклад, кредит МВФ «Гнучка кредитна лінія». Крім того, як частина заходів у відповідь на фінансову кризу, запроваджених G20, країни-члени МВФ вирішили в серпні 2009 року випустити СДР на загальну суму 250 млрд. доларів США. Це супроводжувалось здійсненням спеціального одноразового рівноправного розміщення СДР, що розглядалось з 1997р. Загальне розміщення ставило за мету забезпечити ліквідністю світову фінансову систему, поповнивши золотовалютні резерви країн-членів МВФ, та збільшивши обсяг світових резервів.

2. Регіональні механізми, наприклад, Фонд фінансової допомоги ЄС (MTFA) та Ініціатива Чіанг-май (СМІМ) (Див.Табл.1). Остання, виступаючи спільною фінансовою структурою, шляхом акумуляції коштів, сприятиме їхньому спрямуванню на реалізацію інвестиційних цілей та інфраструктурних проєктів, активізації малого та середнього бізнесу, надання кредитів країнам, що розвиваються. Окрім того, такий крок гарантовано відкриє доступ до азійських ринків капіталу і валютного ринку та дозволить країнам-учасникам угруповання вирішувати проблеми з ліквідністю, спричинені обмеженою пропозицією зовнішнього кредитування з боку розвинених країн світу внаслідок глобальної кризи.

3. Двосторонні механізми, тобто двосторонні валютні свопи та угоди репо з провідними центральними банками (такими як Федеральна Резервна Система (ФРС), Європейський Центральний Банк (ЄЦБ), Банк Японії та Народний Банк Китаю).

Розглядаючи FSN з позиції структурного підходу, одна проблема, на думку авторів, може стати об'єктом суперечок між центральними банками, а саме їх роль в системі стабільного функціонування світової фінансової системи. Ця суперечка допоможе зрозуміти переваги та недоліки посилення ролі центральних банків. Наприклад, це допомогло б розробити найкращі механізми укладання своп-ліній з метою полегшення їх часткової стандартизації. Втім, справедливим є й те, що повна прогнозована стандартизація є одночасно небажаною та нереальною, оскільки центральні банки багатьох країн зіштовхнуться з законодавчими обмеженнями.

Крім того деякі науковці стверджують, що МВФ та G20 досліджують переваги та недоліки створення глобальної системи постачання ліквідності до країн, важливих для системи, які зіштовхнулись зі зовнішніми шоками. Розподіл ресурсів на глобальному рівні з метою більш ефективного подолання системних шоків є актуальним, але реалізація цього наміру є проблематичною. Зокрема, нещодавня пропозиція МВФ створити під керівництвом організації «Глобальний стабілізаційний механізм» (GSM) зіштовхнулася з опором. Розвиток цієї пропозиції вимагає досягнення консенсусу МВФ та G20 по трьом основним питанням. Перше з них полягає в тому, що створений глобальний стабілізаційний механізм повинен допомагати лише країнам зі здоровою структурою економіки, яка на даному етапі має порушення функціонування фінансових ринків. До останніх експерти відносять, серед іншого, нестачу ліквідності в іноземній валюті чи раптові зупинки припливу капіталу, через перенесення кризових явищ каналами зовнішніх шоків. Втім, вплив специфічних шоків, які трапляються в країні внаслідок неефективної політики, не повинен бути нейтралізований за допомогою GSM. Це актуалізує проведення детального аналізу причин порушень функціонування фінансових ринків. Друге питання напряму стосується механізму переливу ліквідності між країнами, який, цілком прогнозовано, не буде працювати без співпраці із центральними банками. Це зумовлено тим, що лише центральні банки можуть створювати ліквідність без обмежень, і саме цю функцію більше ніхто не здатний за них виконувати.

Таблиця 1

Наслідки акумуляції резервів вище ліміту оптимальності в середньостроковій перспективі

	<i>Викривлення, витрати та ризики</i>
<i>Глобальний рівень</i>	Акумуляція резервів супроводжується значним переміщенням потоків капіталу через державний сектор країни, що акумулює резерви. Це зумовлює виникнення значних викривлень в глобальній економіці та на світових фінансових ринках та може мати негативні наслідки для: (i) <i>глобальних умов ліквідності</i>, сприяючи штучному зниженню дохідності; (ii) <i>виникнення бульбашок на ринках активів</i>, в тій мірі, в якій накопичені резерви не були стерилізовані; (iii) <i>режимів валютного курсу</i>, включаючи ризик відхилення реального валютного курсу від рівноважного; (iv) <i>торгових потоків</i>, в тій мірі, в якій акумуляція резервів прирівнюється до проведення протекціоністської політики, з метою підтримання експорту та стримування імпорту.
<i>Регіональний рівень</i>	Акумуляція резервів країною з найпотужнішою економікою в регіоні викликає ревальвацію валюти країн-конкурентів в цьому регіоні. Це: (i) <i>обмежує гнучкість валютного курсу інших валют</i> в регіоні (ii) <i>може підвищити волатильність потоків капіталу</i> в інших країнах цього регіону через відхилення реального валютного курсу від рівноважного.

	<i>Викривлення, витрати та ризики</i>
Національний рівень	Акумуляція резервів може:
	(i) <i>витіснити монетарну політику, орієнтовану на забезпечення стабільності, якщо монетарна політика країни якірної валюти більш експансіоністська, ніж потрібно цій країні;</i>
	(ii) <i>завадити передачі імпульсів монетарної політики через ринкові механізми або розвитку внутрішніх фінансових ринків;</i>
	(iii) <i>бути витратною, оскільки резерви мають відносно нижчу дохідність та вимагають витрат на проведення стерилізації;</i>
	(iv) <i>викривляти розміщення ресурсів, стримувати розвиток сектору послуг, обмежувати споживання та зайнятість, шляхом заохочення експортних секторів та стримування секторів, що не пов'язані з зовнішньою торгівлею;</i>
	(v) <i>негативно впливати на перерозподіл доходів та зростання споживання наносячи шкоду сектору домогосподарств, внаслідок штучно занижених відсоткових ставок по депозитам в країнах з нерозвиненими фінансовими ринками.</i>

Джерело: [1]

Третє питання сфокусовано на розгляді участі центральних банків у визначенні умов постачання міжнародної ліквідності під час кризових проявів (наприклад, попередньо оголошуючи вимоги для укладання своп та репо-угод в випадку системних криз). Підхід «конструктивної невизначеності» центральних банків допомагає зберегти автономність їх монетарної політики, врівноваженість їх балансів та, зрештою, природу самих цих органів. Випереджальний підхід провідними центральними банками сприяє виникненню морального ризику на глобальному рівні.

Зв'язок між системою забезпечення стабільного функціонування світової фінансової системи та процесом накопичення резервів свідомо опиняється в фокусі наших наукових досліджень. Оскільки основною ціллю системи забезпечення стабільного функціонування світової фінансової системи є запобігання поширенню криз, то виникає питання чи зможе вона замінити накопичення резервів в односторонньому порядку, враховуючи той факт, що акумуляція резервів вище порогу оптимальності викликає викривлення та ризики на глобальному, регіональному та національному рівнях.

Розповсюдженою є думка, що існує дві основні причини накопичення резервів: для застережних цілей та для незастережних потреб (наприклад, як побічний ефект підтримання заниженого курсу національної валюти). Інструменти FSN не можуть вирішити проблему накопичення резервів для незастережних цілей, але вони, принаймні частково, можуть замінити попит на резерви, деноміновані в іноземній валюті, для застережних потреб. Звичайно, FSN є більш ефективним механізмом убезпечення країни від зовнішніх шоків, ніж накопичення резервів в односторонньому порядку. Втім, як справедливо зазначає Л. Матеос, залишається незрозумілим, чи буде такий крок доцільним, і чи знайдуться аргументи переконання країн у доцільності зниження темпів накопичення резервів для застережних цілей.

На нашу думку, сумнівно, що FSN вдасться знизити темпи накопичення резервів в іноземній валюті для застережних цілей в коротко та середньостроковому періоді.

Принаймні на початковому етапі, незалежно від того, якими гнучкими та досконалими є механізми FSN, стереотип щодо отримання фінансової допомоги з зовнішніх джерел сприятиме недовірі до FSN. Однак, якщо зросте довіра до FSN, країни можуть переглянути варіанти накопичення резервів. Підвищення ролі цих країн в управлінні МВФ та нагляді сприятиме досягненню мети. В той же час важливо, щоб впроваджені механізми не викликали негативних наслідків, наприклад, морального ризику.

Таким чином, чітко побудована FSN допоможе країнам задовольнити свій попит на резерви в застережних цілях, знижуючи акумуляцію резервів в односторонньому порядку. Втім, це не єдиний механізм. Необхідні інші багатосторонні механізми, які дозволять задовольнити одночасно попит на резерви в застережних та незастережних цілях.

Основною причиною накопичення країнами резервів в застережних цілях є боротьба з волатильністю потоків капіталу, особливо різким відпливом капіталу. Існують інші способи уникнення порушень економічної та фінансової діяльності внаслідок волатильності потоків капіталу і МВФ має можливості допомогти.

Хоч зазвичай ризики стосуються відпливу капіталу, але вони також властиві і притокам капіталу, оскільки їхнє збільшення стає передумовою відпливів, що мають важкі наслідки для економіки та виникнення бумів на ринку.

Пояснюючи джерела виникнення ризиків, виділяють дві групи чинників, що особливо властиві країнам з фіксованим валютним курсом національної валюти та/або нерозвиненими фінансовими ринками:

1) ризики, що виникають внаслідок дії зовнішніх факторів, таких як волатильність портфельних інвестицій внаслідок погоні за прибутком, різкої зміни схильності до ризику та поширенню криз. Ці ризики стосуються одночасно припливів до та відпливів від країн, що розвиваються, але основний акцент зроблено на проблемах, що виникають внаслідок раптового відпливу капіталу, коли міжнародні інвестори вилучають свої кошти. Варто зазначити, що не величина потоків є проблемою (крім окремих країн), а саме їх волатильність. Наприклад, в момент написання цієї роботи, деякі країни наражались на ризики, пов'язані з волатильністю, такі як завищення або заниження валютного курсу, неправильна оцінка активів та раптові зміни руху капіталу;

2) ризики, що виникають внаслідок дії внутрішніх факторів та пов'язані з коливаннями цін на активи, а також збільшенням та скороченням кредитування в середньостроковій перспективі. До них відносять, зокрема, структурні чинники (такі, як нерозвиненість фінансових ринків) та/або неефективність політики (наприклад, створюючи очікування ревальвації національної валюти внаслідок заниження курсу протягом тривалого періоду часу). Останні сприяють виникненню ризиків фінансової нестабільності через приплив капіталу (навіть за відсутності зовнішніх шоків). Зокрема, значний чистий приплив капіталу, особливо портфельних інвестицій, може призвести до завищення цін на активи та нерухомість та збільшення кредитування.

Враховуючи ці ризики, у деяких країнах, що розвиваються може виникнути спокуса збільшити акумуляцію резервів для запобіжних цілей та посилити контроль руху капіталу. Однак така поведінка не є необхідною. Вирішуючи, як подолати наслідки значного припливу капіталу, країни проводять перевірку своєї політики, зосереджуючи свою увагу на макроекономічному та макропруденційному аспектах. З точки зору макроекономіки, необхідно провести чотири основні послідовні перевірки. По-перше, чи є причини для ревальвації національної валюти. По-друге, чи є причини і далі накопичувати резерви для запобіжних цілей та якщо є, то чи можна провести стерилізацію потоків капіталу, що прибули з-за кордону. По-третє, чи є причини послаблення монетарної політики. По-четверте, чи є причини проведення обмежувальної фіскальної політики. Стосовно

макропруденційних аспектів, то п'ятою перевіркою є пошук відповіді на питання, чи є адекватним пруденційне регулювання і чи потребує воно зміни з метою уникнення надмірного позичання з-за кордону та/чи кредитного буму всередині країни.

Прикметно, що лише у випадку, коли виявиться, що заходи політики є неадекватними, країні слід розглянути можливість запровадження тимчасових заходів контролю за рухом капіталу. Слід звернути увагу на те, що практика та історичний досвід свідчать про неоднозначність ефективності таких заходів. Водночас, неефективні заходи контролю за рухом капіталу матимуть негативний вплив на глобальну економіку, зокрема, такі, як відхилення валютних курсів від рівноважного значення, посилення глобальних дисбалансів, стримування фінансової інтеграції та значне зниження світового виробництва та добробуту.

Саме ці негативні зовнішні фактори пояснюють, чому міжнародні організації та форуми, такі як МВФ та G20 повинні допомогти країнам вирішити проблему надмірної волатильності потоків капіталу. В свою чергу, здатність МВФ допомогти в вирішенні цієї проблеми обмежується глибиною охоплення проблеми руху капіталу відповідно до його повноважень та відсутністю повноважень в регулюванні фінансового рахунку. Однак, внаслідок кризи, МВФ отримав повноваження посилити свій нагляд за рухом капіталу.

Шукаючи способи вирішення проблеми волатильності потоків капіталу, важливо зберегти усі вигоди, мінімізуючи ризики, що виникають від потоків капіталу. Потоки капіталу, особливо до країн, що розвиваються, приносять країні вигоду через те, що вони:

- дозволяють фінансувати прибуткові інвестиційні проекти в країнах з недостатніми заощадженнями;
- стимулюють розвиток та реформування фінансових ринків в країнах з нерозвиненим фінансовим сектором;
- сприяють диверсифікації інвестиційних ризиків та міжчасовій торгівлі фінансовими активами країнах-реципієнтах.

Координація зусиль МВФ та G20 з метою мінімізації негативних наслідків лібералізації капіталів, має бути спрямована в наступних напрямках, серед яких, зокрема, такі:

- 1) допомога країнам, що розвиваються слідувати за рухом капіталу (МВФ);
- 2) створення кодексу поведінки при впровадженні тимчасових заходів контролю за рухом капіталу (G20) та давати рекомендації при розробці цих заходів (МВФ);
- 3) заохочення країн розглядати заходи в середньостроковій перспективі, з врахуванням негативних наслідків обмеження руху капіталу, якщо ці заходи стануть напівпостійними або постійними (МВФ);
- 4) пропозиції альтернативних заходів до контролю за рухом капіталу – наприклад, вигоди від введення більш гнучкого обмінного курсу та збільшення автономності монетарної політики (МВФ);
- 5) оцінка ефективності заходів контролю за рухом капіталу та інформування членів про її результати (МВФ та G20). Важливо, що країни, розглядаючи можливості введення обмежень, повинні пам'ятати, що ефективність обмежень руху капіталу не доведена практикою;
- 6) надання країнам-членам Річного звіту про режим валютного курсу та валютні обмеження (що зараз обмежується інформативними цілями), включаючи в нього оцінку ефективності різної політики та тенденції;
- 7) посилення нагляду МВФ за фінансовим сектором, та рекомендації шляхів посилення пруденційного регулювання фінансового сектору (наприклад, пропонуючи доцільні заходи для зменшення ризиків).

Серед іншого, слід вказати ще й на можливість надання рекомендацій з нагляду за рухом капіталу та інших заходів, що впливають на рух капіталу; на аналіз досвіду країн в регулюванні руху капіталу та побічних ефектів в кожному підході та сприяння діалогу та координації політики, що стосується транскордонного руху капіталу на міжнародному рівні та між країнами експортерами та реципієнтами капіталу.

Висновки. Значна частина світових резервів акумулюється в незастережних цілях – головним чином як побічний наслідок утримання заниженого курсу національної валюти. Інструменти постачання ліквідності та інші інструменти, системи забезпечення стабільного функціонування світової фінансової системи не можуть скоротити такий попит на резерви. В той же час, розгляд лише зміни режиму валютного курсу є дуже вузьким та спрощеним підходом. Для зниження попиту на резерви в незастережних цілях необхідні додаткові заходи.

По-перше, при забезпеченні двостороннього нагляду МВФ необхідно звернути увагу на чинники накопичення резервів в незастережних цілях, особливо в країнах, найбільш важливих для системи. Наразі проблема накопичення резервів майже не згадується в доповідях МВФ. Крім того МВФ звертає більше уваги на цю проблему в менших країнах.

По-друге, активно досліджувати, в який спосіб акумуляція резервів з боку КНР може вплинути на глобальну та регіональну стабільність.

По-третє, потрібно забезпечити збільшення прозорості накопичення резервів. Необхідно вжити заходів як із забезпечення повного розкриття інформації країнами щодо режиму валютного курсу, так із забезпечення більшої транспарентності при повідомленні валютної структури золотовалютних резервів. Втім, добровільність звітування є неприйнятною, адже МВФ визначає вартість СДР на основі лише відомих йому золотовалютних резервів.

По-четверте, в контексті процесу взаємної оцінки в рамках Групи 20, наслідки зниження темпів накопичення резервів повинні обговорюватись як частина альтернативних заходів, що проводяться з метою досягнення постійного, стійкого та збалансованого зростання.

Водночас, оцінка адекватності золотовалютних резервів залишається галуззю, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Резнікова Н.В. Потоки капіталу в умовах фінансової лібералізації: макроекономічні виміри регулювання / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – С. 45-54.
2. Obstfeld M. Increased Capital Mobility: A Challenge for National Macroeconomic Policies [Electronic resource] / M. Obstfeld. - Mode of access: <http://www.econ.kuleuven.ac.be/ew/academic/intecon/publications/wp12.pdf>.
3. Arisoy I., Saving, Investment and Capital Mobility in G-7 Countries: Time Varying Parameters Approach [Electronic resource] / I.Arisoy, H.Uçak. - Mode of access: http://www.eurojournals.com/irjfe_58_07.pdf.
4. Herzog R.W. Testing Saving and Investment Rates To Understand Capital Mobility and Current Account Solvency [Electronic resource] / R.W.Herzog. - Mode of access: www.nber.org.
5. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.

Мазуренко В.П. *, Гойнік Ю.В. **

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ В УМОВАХ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ

В статті розкрито економічну сутність поняття «привабливість міжнародних товарних ринків», особливості функціонування товарних ринків в умовах асиметрії інформації та визначено систему показників, що впливають на привабливість міжнародного товарного ринку

Ключові слова: привабливість зарубіжних ринків, асиметрія інформації, глобалізація, показники привабливості зарубіжних ринків

In the article economic essence of concept «attractiveness of international commodity markets», feature of functioning of commodity markets is exposed in the conditions of asymmetry of information and the system of indexes that influence on the attractiveness of international commodity market is certain

Key words: attractiveness of foreign markets, asymmetry of information, globalization, indexes of attractiveness of foreign markets

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Для України енергетичні ринки Європи є вкрай важливими як з позицій економічного зростання, так і створення належних умов для її інтеграції у сучасну світогосподарську систему та для реалізації взаємовигідного партнерства з Євросоюзом в усіх сферах.

Для досягнення високої конкурентоспроможності та довгострокової присутності компаній на європейських енергетичних ринках надзвичайно важливими є проблеми аналізу їх привабливості як основи розробки ефективних стратегій діяльності вітчизняних компаній на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання глобалізації світової економіки та формування глобального середовища підприємництва стали предметом досліджень у численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Р.Робертсон, Дж. Данинг, Дж. Мілль, Е. Тоффлер, Т. Фрідман, Е.Хекшер, Дж. Сорос, В.Вергун, А.Гальчинський, М.Кастельс, Д.Лук'яненко, Дж. Стігліц, Ю.Макогон, Ю.Пахомов, О.Плотніков, А.Поручник, О.Рогач, А.Румянцев, А.Філіпенко, О.Шнирков та ін. Найбільш повно проблематика аналізу та вибору привабливих міжнародних ринків для здійснення підприємницької діяльності розроблена у працях Е.Азаряна, Г.Азоева, О.Віханського, Г.Багієва, А.Булатова, Є.Голубкова, І.Герчикової, Д.Деніелса, П.Катеори, Ф.Котлера, А.Кредісова, О.Ю.Пригари, Л.Лукашевича, С.Маджаро, А.Мазаракі, Х.Мефферта, Н.Моїсєєвої, В.Новицького, Ж.-Ж.Ламбена, Л.Радеби, М.Портера, Є.Савельєва, А.Старостіної, А.Стрікланда, А.Томпсона, С.Холленсена, Т.Циганкової, С.Березовенка та ін.

Наразі, процеси дерегуляції європейських енергетичних ринків докорінно змінюють середовище міжнародного підприємництва, що не лише сприяє ефективній діяльності

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

** магістр міжнародного бізнесу

суб'єктів на ринку, але й спричиняє асиметрію інформації, що зрештою може стати причиною фіаско ринків.

Теорія ринків з асиметричною інформацією почала стрімко розвиватися починаючи з кінця минулого століття. Основи цієї теорії були закладені в працях лауреатів Нобелівської премії з економіки Дж.Акерлофа, М.Спенса та Дж.Стигліца. Також класифікації асиметрії інформації приділяється увага у праці Кривцуна І., а її наслідки для ринку відображені у роботах Дж.Сломана та Х.Р.Веріана. Крім того, вплив асиметрії інформації на функціонування ринків досліджували Р.Бєбчжук, Дж.Міррліс, У.Вікрі, Дж.Стіглер, Ж.Тіроль, Д. Харшани, К.Дж. Ерроу, С.Авдашева і Н.Розанова, Д.Дмитрієв та ін.

Однак, в умовах глобалізації відбувається стрімка зміна чинників розвитку світогосподарських процесів, що потребує нових розробок і, зокрема, вивчення впливу асиметрії інформації на рівновагу окремих ринків, зокрема, енергетичних.

Мета статті (постановка завдання) - теоретичне узагальнення методологічних підходів до визначення сутнісних характеристик привабливості зарубіжних ринків в умовах асиметрії інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В наукових розробках поняття привабливості зарубіжних ринків зазвичай вживається у контексті оцінювання та вибору зарубіжних ринків для здійснення підприємницької діяльності і пов'язується з аналізом впливу зовнішніх факторів ринкового середовища на діяльність підприємства, яке виходить на ці ринки. Поняття привабливості розглядається у контексті привабливості галузі у наукових працях, присвячених питанням стратегічного аналізу діяльності підприємства та стратегічного управління. Привабливість зарубіжних ринків також розглядається поряд із поняттям конкурентної ситуації на ринку та конкурентоспроможності підприємства і національної економіки.

Переважає більшість авторів, розглядаючи привабливість ринку, пов'язує її з показниками ринку, які стосуються оцінки його підприємницького клімату. А привабливість конкретного сегмента оцінюють за потенціалом ринку, а також тривалістю його існування. Потенціал ринку визначають як рівень його кількісних та якісних характеристик, що дають повне уявлення про можливості, котрі він розкриває, та загрози, які містить, з метою визначення масштабів економічної доцільності функціонування організації [1, с. 46]. Однією з характеристик потенціалу ринку є величина попиту. Найчастіше попит на товар чи послугу дорівнює обсягу продажів у певному місці та в певний момент часу. Розрізняють сумарний (глобальний) попит та попит на продукцію організації. Під сумарним попитом розуміють загальний обсяг продажів товарного ринку (галузі) у певному місці та в конкретний період часу, що формується всіма організаціями, які на ньому функціонують. Попит на продукцію організації характеризується часткою сумарного попиту, яку вона утримує на базовому ринку.

Водночас, теорія попиту та пропозиції з її лінійними або ж нелінійними функціями не пояснює сучасні ринки. Попит, який можна описати за допомогою математичної залежності, становить приблизно 20% від величини попиту (Q_d) [2, с. 684]. Класичний закон пропозиції, що звучить так: чим вище попит на товар виробника, тим більше виробник буде підвищувати ціну на свій товар, на практиці у більшості випадків не діє. Виробник, здебільшого, не буде підвищувати ціну на свій товар із метою максимізації прибутку, якщо в нього немає прямих каналів реалізації, відсутні результати дослідження ринку, на основі яких можна передбачити, наскільки підвищення ціни вплине на кінцевий попит. Скоріше, максимізація прибутку буде здійснюватися за рахунок збільшення кількості продажу, ефекту масштабу та диверсифікації видів діяльності. Ситуація, коли споживач купує за

певної ціни менш якісний товар, ніж міг би придбати, пояснюється наявністю на даному ринку асиметричної інформації.

Дж.Стігліц, нобелівський лауреат 2001 року, доводить, що економічні моделі можуть бути зовсім неправильними, якщо в них не враховувати інформаційні асиметрії. І обґрунтовує думку про те, що досконала конкуренція не означає автоматичну рівновагу попиту і пропозиції, особливо за умов монополістичної конкуренції і олігополії, які починають переважати в сучасних умовах. Дж.Стігліц обґрунтовує, що раціональні рішення не завжди оптимальні, так як трансакційні витрати на пошук достатньої інформації починають перевищувати граничну вигоду від досягнення оптимуму [3, с. 123-132], проаналізувавши дану проблему на прикладі страхової справи. Він розробив механізм «зворотної ринкової адаптації», за якої погано поінформовані суб'єкти ринку одержують інформацію від більш поінформованих.

Вплив асиметричної інформації на якість товару й на ціну розглянуто у статті «Ринок лимонів» американським економістом Джорж А. Акерлоф у 1970 р. [4, с. 488–500]. Дана робота доводила, що дефіцит інформації про якість товару, що реалізується, приводить до істотного падіння цін на цей товар. У тому випадку, якщо покупець не володіє повною інформацією про якість, вона починає визначатися як певна усереднена величина, що сприймається як деяка константа. Усе, що вище від цієї константи, оцінюється як більш якісний товар і коштує набагато дорожче. Дж. Акерлофом уперше в економічній літературі було встановлено, що брак інформації на ринку призводить до неспроможності саморегулювання ринку за допомогою лише двох рушійних сил – попиту та пропозиції. Явище, що було описано у вищезгаданій статті, коли покупець купує більш неякісний автомобіль, тому що не володіє повною інформацією про цей товар, отримало назву несприятливого відбору. Асиметрична інформація на ринках стає можливою завдяки тому, що ніхто не може виокремити ринок із неякісною та якісною продукцією. Однак агенти, що продають товар не найвищої якості, активно просувають його за допомогою реклами та інших засобів, фактично змушуючи більшість покупців купувати саме їх продукцію.

Асиметрична інформація охоплює практично всі ринки: страхування, фінансові, праці тощо. Асиметрична інформація розглядається, як викривлення ринкових сил через брак поінформованості суб'єктів ринку.

Асиметрична інформація може існувати об'єктивно, коли більшість суб'єктів ринку володіє рівними ресурсами для реклами свого товару та приблизно рівними силами для його просування, а також, коли сегменти ринку майже рівно розділені між продавцями, а товари кращої якості є у невеликій кількості продавців.

Асиметрична інформація може створюватись навмисне, коли певний продавець або група продавців, поділивши між собою частини ринку за попередньою згодою, просувають менш якісний товар, маючи для цього потрібні кошти. Такі дії призводять до того, що гірший товар буде продаватися у більших кількостях.

Основними наслідками дії асиметричної інформації для покупців є придбання менш якісного товару за вищою ціною. Основними наслідками дії асиметричної інформації для продавців, що продають більш якісні товари, є скорочення їх продажів. У кінцевому підсумку, коли така ситуація протримається на ринку достатньо довго, вона може призвести до банкрутства кращих продавців.

Механізми ослаблення дії асиметричної інформації викладено в концепції ринкових сигналів лауреатом Нобелівської премії – Майклом Спенсом у 2001 році. Він встановив, що на ринках продавці подають певні сигнали покупцям. Гарантії та додаткові послуги виконують функцію сигналів ринку. Якщо товар дійсно більш якісний, вони можуть бути потужнішими.

М.Спенс звертає увагу на те, що добре поставлена інформація дає можливість отримувати більш високі прибутки, оскільки сама інформація є товаром [5, с. 355–374].

Значну роль на ринках із асиметричною інформацією відіграє так зване моральне навантаження, його суть у тому, що покупець після отримання товару може впливати на якість його обслуговування. Наприклад, на ринку страхування моральне навантаження виникає тоді, коли страхова компанія не може забезпечити якісне обслуговування, а застрахований суб'єкт може змінити свою поведінку після придбання страхового поліса.

Тобто, асиметрична інформація є опосередкованою загрозою для функціонування підприємств на ринку, тим більше при виході на зарубіжні ринки. Вона впливає на споживчий вибір, а отже, і на кількість проданого товару та прибутковість, що в свою чергу визначає привабливість міжнародного ринку для компанії.

В свою чергу, попит як функція реакції залежить від ряду факторів, так званих детермінант попиту. Розрізняють два типи детермінант: контрольовані та неконтрольовані. До контрольованих відносять ті, на які організація має прямий вплив та рівень яких може визначати відповідно до стану чинників її внутрішнього середовища (потенціалу організації): товар, ціна, системи збуту, просування товару та стимулювання продажу. Неконтрольовані детермінанти попиту, тобто такі, на які організація не має впливу або здійснює його опосередковано — це чинники її зовнішнього середовища (безпосереднього та віддаленого). За теорією конкурентного аналізу М. Портера, чинниками безпосереднього оточення організації є споживачі, наявні та потенційні конкуренти, виробники товарів-субститутів та постачальники [6, с. 11-12]. До чинників віддаленого оточення належать демографічна, економічна, природна, технологічна, політико-правова і соціально-культурна компоненти.

Систему показників, що впливає на привабливість міжнародного товарного ринку подано у табл. 1.

Таблиця 1.
Система показників привабливості міжнародного товарного ринку

Рівень	Система показників
Світовий рівень	Стан розвитку світової економіки, міжнародних факторних ринків, рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції, фактори наднаціонального, міждержавного регулювання міжнародних економічних відносин
Рівень країни	Політико-правові, економічні, соціокультурні, науково-технічні, демографічні, природно-географічні фактори
Галузевий рівень	Ємність галузевого ринку, темп зростання галузевого ринку, тривалість життєвого циклу товару на ринку, технологічні вимоги, рівень конкуренції, вхідні та вихідні бар'єри на ринку, сезонні та циклічні коливання

Джерело: складено на основі [1, с. 45].

Також при аналізі та оцінці потенціалу ринку з метою визначення його привабливості та встановлення стратегічної орієнтації організації визначають величину абсолютного та поточного потенціалу ринку. Поточний потенціал ринку – це максимальний рівень первинного попиту, досягнутий під дією маркетингового тиску всіма конкуруючими організаціями та впливом неконтрольованих чинників зовнішнього середовища в конкретний

момент часу. Під абсолютним потенціалом ринку розуміють верхню межу його поточного потенціалу за умови, що потенційні покупці ефективно споживають товар в оптимальному обсязі та при кожному подальшому використанні.

Невідповідність між абсолютним та поточним потенціалами ринку визначає ступінь економічної доцільності ведення бізнесу, створює так званий ринковий резерв. Величину потенціалу ринку, вплив на нього контрольованих та неконтрольованих детермінант попиту прослідкуємо за допомогою графіків, що наведені нижче.

Між первинним попитом і сумарною маркетинговою активністю існує залежність (рис.1) при незмінності стану макрооточення [1, с. 48-50]. Типова функція попиту S-подібної форми означає, що зі збільшенням сумарного маркетингового тиску швидкість посилення реакції спочатку зростає, а потім зменшується. При нульовому маркетинговому тиску спостерігається мінімальний рівень попиту (Q_0), а коли маркетинговий вплив прямує до нескінченності, попит досягає свого максимального рівня $Q_{\max}$. Зі зміною чинників зовнішнього оточення відбувається зміщення кривої реакції (рис.1). Отже, при однаковому рівні маркетингового тиску первинний попит буде вищий у період розквіту економіки та нижчий у період її спаду.

Оскільки від асиметрії інформації страждають продавці якісної продукції, то основні зусилля у сфері реалізації та просування їх товару мають бути спрямовані на рекламу. Однак витрати на рекламу не повинні перевищувати граничної корисності. Цю вимогу ілюструє модель рис. 2.

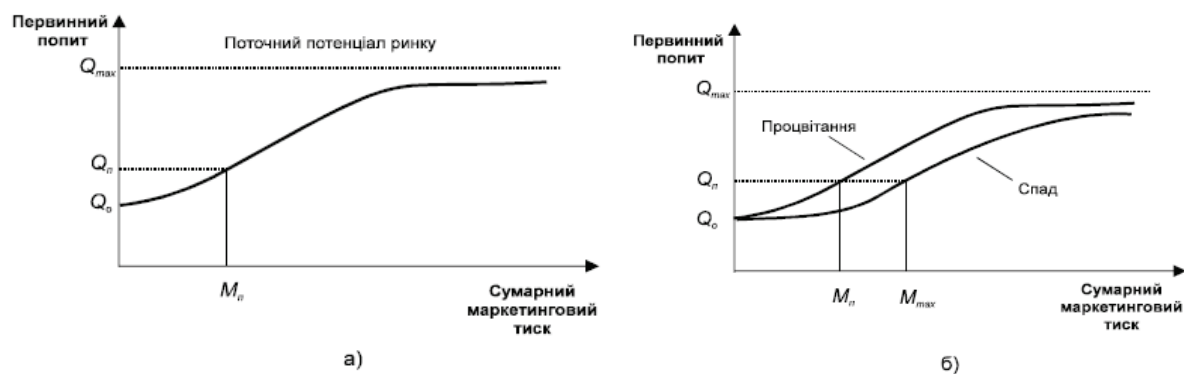


Рис. 1 Вплив маркетингових чинників на попит [1, с. 49]

Перетин кривих граничних витрат (MC) та граничної вигоди (MB) визначають оптимальну ціну (PE) та кількість (QE) потрібної інформації. Коли вигода від отримання інформації буде більшою за граничні витрати, придбання інформації доцільне, і навпаки.

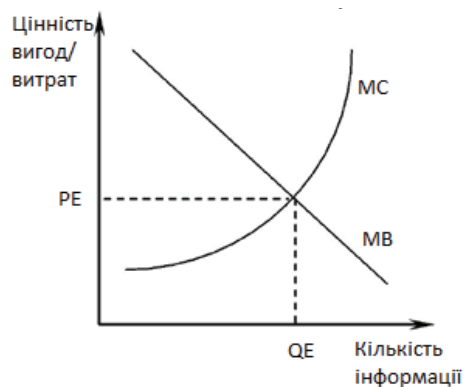


Рис. 2 Залежність кількості інформації від цінності вигод/витрат на її отримання [5, с. 355–374]

Отже, встановивши умови розвитку сучасних ринків, розглянемо докладніше зазначені погляди на визначення поняття привабливості міжнародного ринку та чинники, що її характеризують.

По-перше, поширеним підходом оцінювання рівня привабливості підприємницького клімату в країні є застосування різних індексів, публікацій інформаційних агентств, пов'язаних з експертно-аналітич-

ним оцінюванням та виведенням інтегрального показника ризику і відповідним ранжируванням країн за допомогою визначення їх інвестиційного рейтингу через аналіз факторів їхнього політичного, економічного, соціально-культурного середовища, ресурсів та інфраструктури. Сучасні рейтинги країни публікують журнали «Economy», «The Economist» у Міжнародному довіднику галузевого ринку. Крім того, використовується побудова рейтингів ризику в різних країнах за методикою агентства SJ Rundt Associates, ранжирування країн за ступенем нестабільності розвитку [7, с. 22].

По-друге, широкого вжитку поняття ринкової привабливості набуло для застосування методу портфельного аналізу діяльності диверсифікованих компаній – у побудові матриці «General Electric». Фахівці в галузі стратегічного управління, які застосовують дану матрицю, називають різні підходи до визначення індикаторів привабливості галузі, які найяскравіше відображено в запропонованих переліках критеріїв. Бізнес-стратегія (рис. 3) ґрунтується на діях і підходах, які забезпечують успішність конкретного виду діяльності та завоювання сильної довгострокової конкурентної позиції [1, с. 45].

А.А. Томпсон та А.Дж. Стрікланд до критеріїв визначення довгострокової галузевої привабливості відносять: ємність ринку та темп його зростання, технологічні вимоги, рівень конкуренції, вхідні та вихідні бар'єри, сезонні та циклічні коливання, потреби у капіталовкладеннях, загрози та можливості галузей, які розвиваються, прибутковість галузі (ретроспектива і перспектива), вплив соціального, екологічного факторів, державне регулювання [8, с. 37].

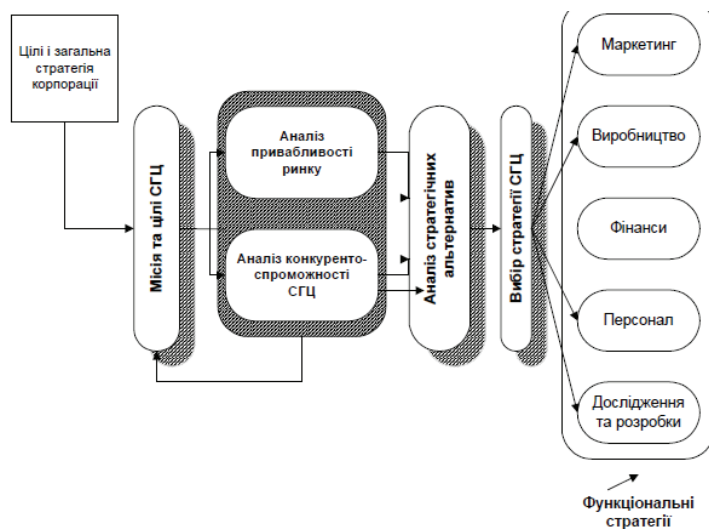


Рис. 3 Аналіз привабливості ринку в процесі розроблення бізнес-стратегії [1, с. 45]

СГЦ – стратегічний господарський центр

здатне посилювати та формувати умови для сприятливої діяльності іноземних підприємств на ринку даної країни [6, с. 21-23].

Отже, існуючі погляди і підходи щодо визначення поняття «привабливості міжнародних товарних ринків» в сучасних умовах розвитку ринків трактують привабливість ринку як можливості, які існують на ньому та які, з позиції організації, можуть створювати сприятливі умови для розвитку її бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз наукових розробок виявляє сутність привабливості міжнародних товарних ринків, як певний комплекс

По-третє, М. Портер визначає, що поняття привабливості ринку є взаємопов'язане та залежне поняття від поняття конкурентна ситуація на ринку. Його концепція конкурентної переваги країни («ромб М. Портера») та концепція п'яти сил конкуренції, які визначають потенціал рентабельності галузі, є основоположними концепціями, які визначають привабливість ринку і набули поширення у економічній літературі. Важливим у даному підході до розгляду привабливості ринку є те, що він акцентує увагу на середовищі країни та взаємодії його із середовищами інших країн, яке

ситуаційних характеристик (поточного стану ринку, тенденцій його розвитку, конкурентного середовища та покупців) ринку, що сприятливим чином впливають на компанію в даний момент. Проте, вплив асиметрії інформації на ринку є його прихованою характеристикою, може спровокувати непередбачувані події, наслідками яких може стати крах ринку. Ринок не можна повністю очистити від асиметричної інформації. Однак, її впливи можна мінімізувати шляхом ринкових сигналів та морального навантаження на виробника. Тому необхідно розглянути питання вибору зарубіжного ринку з врахуванням асиметрії інформації.

Подальші дослідження тенденцій розвитку товарних ринків в умовах асиметрії інформації полягає у кількісній та якісній оцінці наслідків такого впливу на вибір найбільш привабливого зарубіжного ринку у новій парадигмі цінностей інформаційного суспільства.

Література

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр.— СПб.: Наука, 1996.
2. Varian Hal R. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach, Seventh Edition / Hal R. Varian –7-th edition. – New York: W.W. Norton & Company, 2005. – 784 с.
3. Ковальчук В. Моделі ринків з асиметричною інформацією у дослідження нобелівських лауреатів – Вісник THEU. – 2009. – №3. – С. 123-132.
4. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.
5. Spence M. Job Market Signaling. // The Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. P. 355–374.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. з англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
7. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002.
8. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с. англ. — М.: Изд. Дом «Вильямс», 2002.

Мелих О.Ю.*

ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Currency strength security in Ukraine, which is described as risk, that is confirmed by estimation of threshold values of indexes-indicators of the state of currency safety, is analyzed. The ways of improving the stability of currency sector in post-crisis period is outlined.

Key words: currency safety of the state, indicators of the state of currency safety, threshold values of indicators of the state of currency safety, exchange rate, dollarization of the economy, gold and exchange currency reserves, balance of payments, external debt, currency strategy.

Проаналізовано рівень валютної безпеки в Україні, який охарактеризовано як ризиковий, що підтверджено оцінкою порогових значень показників – індикаторів стану валютної безпеки. Окреслено шляхи підвищення стійкості валютної сфери у посткризовий період.

Ключові слова: валютна безпека держави, індикатори стану валютної безпеки держави, порогові значення індикаторів стану валютної безпеки, валютний курс, доларизація економіки, золотовалютні резерви, платіжний баланс, зовнішня заборгованість, валютна стратегія.

У системі економічної безпеки важливу роль відіграє її фінансова складова, від рівня якої залежить реалізація національних інтересів та сталий економічний розвиток [14, с. 56].

В умовах прискореної глобалізації світового господарства, підтримання належного рівня фінансової безпеки в значній мірі залежить від ефективного розв'язання валютних проблем, оскільки курсова динаміка безпосередньо впливає на чинники, пов'язані з ціною і ціноутворенням та з відтворювальним процесом загалом [10, с. 182].

Поглиблення світової фінансово-економічної кризи у 2008 році, каталізатором якої стала іпотечна криза в США, й наростання негативних тенденцій у вітчизняній валютно-фінансовій сфері, а саме: затяжне падіння фондового ринку, стрімка девальвація національної грошової одиниці, ажіотажний попит вкладників банків й наростання проблем комерційних банків з ліквідністю, стагнація в низці галузей промисловості [3, с. 200], негативно відбилися на стані валютної та фінансової безпеки України в цілому.

Так, зниження глобального попиту, зумовивши скорочення доходів вітчизняних експортерів з одночасним ускладненням доступу українських позичальників до зовнішніх фінансових ринків, спричинило швидке скорочення надходжень іноземної валюти,

* кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

наростання дисбалансів на валютному ринку, девальваційних очікувань й втрату довіри до національної грошової одиниці, що, у свою чергу, призвели до зниження рівня валютної безпеки держави.

В сучасних умовах, нагальність підвищення рівня валютної безпеки України обумовлюється наростанням негативних тенденцій в динаміці платіжного балансу¹, страху другої хвилі світової кризи й девальваційних очікувань².

В'ячеслав Король (к.е.н., управляючий активами КУА «АРТ КАПІТАЛ Менеджмент») стверджує, що економічні ознаки чотирьох кварталів 2011 року свідчать про схожість обставин з тими, що передували девальвації гривні у 2008-му році. Він наголошує, що поточна відносна курсова стабільність є штучною і не відповідає експортно-імпортним дисбалансам [9].

Як справедливо зазначає старший економіст Міжнародного центру перспективних досліджень Ільдар Газізуллін, передумови для девальвації гривні створюють боргові проблеми Єврозони, збитковість світової банківської системи, оскільки призводять до скорочення кредитування, що, у свою чергу, обмежує інвестиційну активність, динаміку в будівельній галузі, світовий попит на метал й спричиняє стрімке зростання дефіциту платіжного балансу України, ускладнює можливість реструктуризації зовнішньої короткострокової заборгованості корпоративного сектору [12].

Поряд із цим, экс-міністр фінансів Віктор Пинзеник, вважає що причиною девальвації гривні може стати збільшення сукупного зовнішнього боргу України і зменшення валютних резервів³ [20].

Про ймовірну девальвацію гривні восени 2012 року висловлює думку і Голова підкомітету з питань витрат державного бюджету Комітету Верховної Ради з питань бюджету Павло Жебрівський. Він зазначає, що депреціація національної грошової одиниці може стати наслідком сучасних соціальних ініціатив та матиме місце за умов, якщо уряду не вдасться залучити 8 – 10 млрд. дол. США інвестицій й недосягнення домовленостей з МВФ щодо реструктуризації боргових зобов'язань України [8].

Отже, необхідність підвищення рівня валютної безпеки в Україні вимагає, перш за все, проведення обґрунтованої валютної політики, яка повинна бути спрямована на забезпечення зовнішньої стабільності національної грошової одиниці, сприяти, через курсову динаміку, залученню іноземних інвестицій в економіку, регулювати зовнішні платіжні відносини з іншими країнами, забезпечити збалансування зовнішніх платежів і накопичення централізованих валютних резервів.

Проблемам валютної безпеки присвячували свої праці О.І. Барановський, Я.В. Белінська, І.Ф. Бінько, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, А.І. Сухоруков, Л.Л. Тарангул, Т.В. Філіпенко, В.Т. Шлемко та інші.

¹ Станом на 31.12.2011 року дефіцит платіжного балансу України становив 2455 млн. дол. США, тоді, як у 2010 його зведене сальдо було сформовано з профіцитом (5031 млн. дол. США).

² Згідно підрахунків здійснених експертами НБУ на руках у населення знаходиться близько 50 – 70 млрд. дол. США, при цьому попит населення на іноземну валюту становить близько 10 млрд. дол. США на рік [19]. За підсумками 2011 року середньомісячний обсяг проданої валюти населенню на готівковому ринку становив 2,6 млрд. дол. США. При цьому, НБУ в майбутньому прогнозує падіння попиту на валюту у зв'язку із введенням сертифікатів НБУ, впровадженням інвестиційних монет і проведенням розрахунків за газ в рублях.

³ Упродовж 2012 року Україні необхідно погасити 53 млрд. дол. США зовнішнього боргу за умов коли валютні резерви НБУ становлять лише 31,7 млрд. дол. США (станом на 31.12.2011 року). Тому, ризики рефінансування наявних зобов'язань створюють загрозу стабільності курсової динаміки національної грошової одиниці.

Однак наявність вищезазначених викликів глобального та національного характеру валютній безпеці України потребує ґрунтовного аналізу її рівня, адекватної оцінки, виявлення основних загроз й окреслення шляхів підвищення стійкості валютної сфери.

Для забезпечення валютної безпеки держави дуже важливо, перш за все, чітко визначитися із її сутністю. В сучасних умовах відсутнє єдине усталене визначення поняття «валютна безпека». Існуючі формулювання даного поняття відображають лише окремі аспекти валютної безпеки і не можуть претендувати на її однозначне та виключне трактування. При цьому, дана категорія залишається не до кінця визначеною і на законодавчому рівні [див. детальніше 24].

Найбільш комплексно до обґрунтування суті поняття «валютна безпека» підійшов у своїй монографії «Фінансова безпека» О.І. Барановський. На думку вченого, валютна безпека держави – це: ступінь забезпеченості її валютними коштами, достатній для додержання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи і максимально захищає від потрясінь на світових валютних ринках [1].

Отже, валютна безпека – це стан валютної системи, який характеризується передбачуваністю динаміки обмінного курсу національної валюти, збалансованістю валютного ринку, задоволенням в іноземній валюті потреб держави, суб'єктів господарювання і населення [10, с. 185] (див. рис. 1) [14, с. 61].

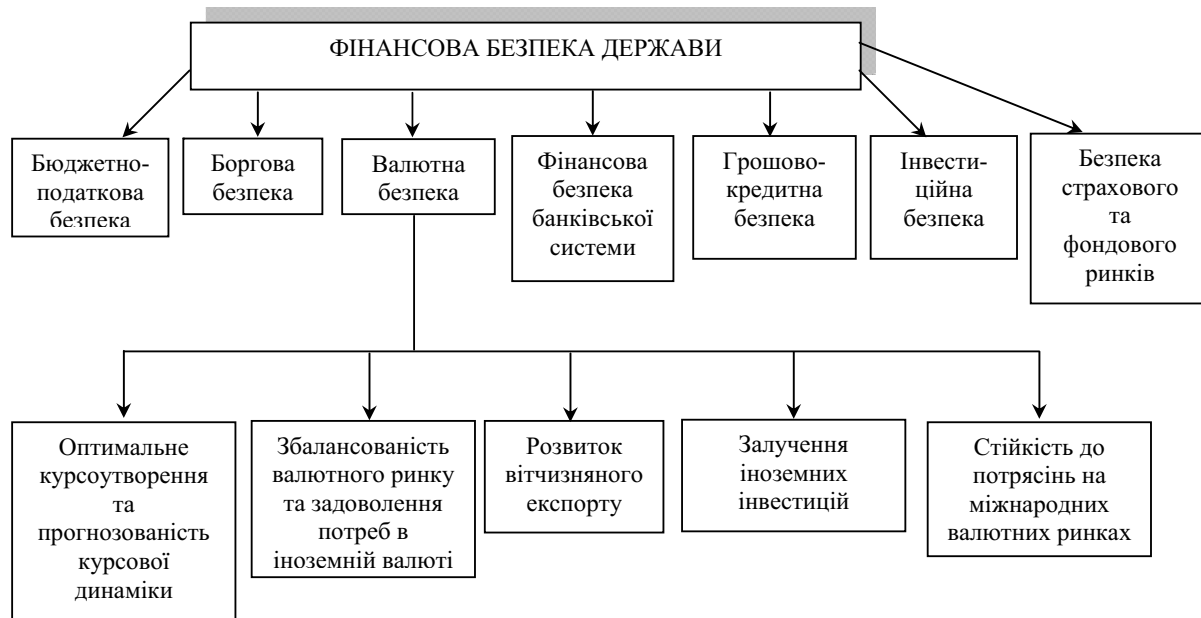


Рис. 1 Структура фінансової безпеки держави

Забезпечення валютної безпеки держави базується на механізмі, який включає такі елементи: усесторонній моніторинг економіки з метою виявлення і прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз; вироблення порогових, гранично допустимих значень показників (індикаторів), перевищення яких може провокувати фінансову нестабільність і валютну кризу; діяльність держави щодо виявлення і попередження ендегенних і екзогенних загроз валютній безпеці.

Аналіз загроз валютній безпеці держави передбачає визначення їх джерел у зовнішньому та внутрішньому середовищі, визначення ступеня небезпеки шляхом розрахунку показників (індикаторів) стану валютної сфери, які в кількісній формі відображають виклики валютній стабільності, мають високу чутливість та велику сигнальну здатність попереджувати суспільство, державу та суб'єктів ринку про вірогідність наростання валютних дисбалансів і розгортання валютної кризи.

Постійний моніторинг та контроль за системою показників, що характеризують стан валютної безпеки, є важливим завданням центрального банку та інших органів державного управління, що мають функції щодо регулювання валютної сфери. На основі отриманої інформації та порівняння індикативних значень показників із фактичними, виникає можливість вже на ранніх стадіях виявити загрози валютній безпеці, а отже вчасно застосовувати заходи з метою попередження реалізації потенційних загроз.

У світовій практиці налічується більше десятка показників (індикаторів), які характеризують стан валютної безпеки держави. Так, діючий режим курсоутворення та показники, які відображають динаміку валютного курсу, девальвацію (ревальвацію) національної грошової одиниці, обсяг валютних резервів та їх достатність, рівень доларизації економіки, ступінь довіри до національної валюти, характеризують не лише ефективність валютно-курсової політики країни, але і рівень фінансової безпеки в цілому та її валютної складової зокрема й виступають індикаторами її оцінки (див. табл. 1).

При цьому, офіційними показниками рівня валютної безпеки України, які передбачені «Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженої Наказом Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007 року [18] є темпи зміни індексу офіційного курсу гривні по відношенню до долара США, рівень депозитної доларизації та обсяг міжнародних резервів у тижнях імпорту.

Таблиця 1
Індикатори стану валютної складової фінансової безпеки держави

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Характеристика
1.	<i>Динаміка обмінного курсу національної грошової одиниці</i>		
1.1.	Темп зміни індексу офіційного курсу гривні щодо долара США до показників попереднього періоду, %	не більше 6*	Курс національної грошової одиниці впливає на рівень цін та темпи інфляції, обсяг валютних резервів, динаміку експортно-імпортних потоків, векторну спрямованість потоків капіталу, сальдо зовнішньоторговельного та платіжного балансів, стан зовнішньої заборгованості, дохідні та видаткові статті державного бюджету, національний дохід та обсяг грошової маси в обігу.

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Характеристика
2.	Рівень доларизації економіки		
2.1.	Питома вага депозитів в іноземній валюті у грошовій масі (М3),%	не більше 30	Доларизація економіки являє собою заміну національної валюти іноземною, яка використовується у якості засобу обігу та нагромадження, а також міри вартості, що свідчить про низький рівень довіри до вітчизняної грошової одиниці.
2.2.	Відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів, %	не більше 25*	
2.3.	Відношення обсягів кредитів в іноземній валюті до загальних обсягів кредитів, %	не більше 25	
2.4.	Динаміка обсягів та сальдо операцій з купівлі-продажу валюти на готівковому та безготівковому сегментах валютного ринку	-	
3.	Рівень достатності валових міжнародних резервів держави		
3.1.	Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами імпорту товарів та послуг (місяці імпорту)	не менше 3*	Відображає відповідність міжнародних резервів розміру і рівню відкритості економіки та є найбільш корисним для малої відкритої економіки з ускладненим доступом до міжнародних ринків капіталу [10, с. 186].
3.2.	Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами держави грошової бази, %	не менше 100	Показник виступає індикатором раннього попередження про зміну курсу національної валюти. Низьке значення показника свідчить про проведення центральним банком тривалих інтервенцій із продажу іноземної валюти у зв'язку із суттєвою розбалансованістю валютного ринку (за умови, коли значення нижче 60%, девальвація національної валюти може перевищити 45%).

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Характеристика
3.3.	Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами держави грошової маси (M2), %	не менше 30	Низькі значення індикатора свідчать про вірогідність настання валютної кризи у результаті масового продажу резидентами національної валюти [10, с. 187]. Для виконання НБУ функції підтримки фіксованого режиму валютного курсу, адекватний розмір міжнародних резервів може визначатись на основі показника, що є еквівалентом 30% грошового агрегату M2 [16].
3.4.	Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами і короткострокового зовнішнього боргу держави, %	не менше 100	Індикатор валютної кризи (показник А. Грінспена), що асоціюється з «втечею» капіталів та який передбачає підтримку валових міжнародних резервів на рівні не меншому за обсяг короткострокового боргу або суму виплат за державним боргом у поточному році [10, с. 186]. МВФ рекомендує при оцінці достатності міжнародних резервів за критерієм А. Грінспена включати до короткострокового зовнішнього боргу всі немайнові складові зовнішніх зобов'язань – кредити, боргові цінні папери, валюту, депозити, торговельні кредити та ін. [16].
4.	Показники стану платіжного балансу		
4.1.	Відношення дефіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	не більше 5	Оскільки зовнішня торгівля є основним джерелом валютних надходжень та стабілізуючим фактором національної економіки, показник дефіциту торговельного балансу відображає ймовірність знецінення національної валюти.
4.2.	Коефіцієнт покриття імпорту експортом, разів	не менше 1	Коефіцієнт характеризує наскільки за рахунок експортної виручки країна покриває свої потреби в іноземній валюті для оплати імпорту. Водночас країна, що швидко розвивається, може мати коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом меншим від 100% за рахунок активного зростання високотехнологічного імпорту. У цій ситуації створюються умови для майбутнього активного нарощування виробництва товарів та послуг, а тому суттєвої загрози для валютної безпеки не створюється [10, с. 187].

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Характеристика
5.	Показники рівня зовнішньої заборгованості		
5.1.	Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	Показники, які дають змогу оцінити потребу країни й відповідно величину попиту на іноземну валюту для погашення і обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань та відображають відносну залежність від короткострокового фінансування.
5.2.	В і д н о ш е н н я короткострокового боргу до загальної величини боргу, %	30	

Примітка: Розроблено автором.

за даними «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.

Наведені граничні значення індикаторів стану валютної складової фінансової безпеки держави є обґрунтованими й не утворюють перекосів розвитку фінансової та економічної системи в цілому. У свою чергу, перевищення порогових значень створює загрозу національним інтересам (низькі інфляційні очікування, прийнятний рівень доларизації економіки, тощо), які мають тісну кореляційну залежність виходячи із тріади кватерніону: Національні цінності – Національні інтереси – Національні цілі.

Аналіз рівня валютної безпеки в Україні засвідчив, що значну загрозу валютній безпеці в сучасних умовах становлять: високий рівень доларизації економіки; зростання валового зовнішнього боргу; від'ємне сальдо платіжного балансу; скорочення міжнародних резервів країни.

Так, аналіз динаміки обмінного курсу гривні, починаючи з 2008 року дозволяє виділити чотири основних періоди, за критерієм домінуючих тенденцій, що характеризувалися різними темпами зміни валютного курсу, а також макроекономічними умовами реалізації курсової політики та чинниками впливу на курс гривні:

- ревальваційний період (січень – серпень 2008 року). Хоча дефіцит торговельного балансу зростав і був загрозливо високим, приплив капіталу за фінансовим рахунком платіжного балансу спричиняв тиск на валютний ринок. За таких умов НБУ проводив масові валютні інтервенції з купівлі іноземної валюти, які супроводжувались збільшенням грошової пропозиції. З цих причин і з огляду на необхідність гальмування темпів інфляції й послаблення боргового навантаження на вітчизняні фінансові та нефінансові корпорації, НБУ обмежив участь на міжбанківському валютному ринку, що спричинило 21.05.2008 року апреціацію офіційного курсу гривні з 5,05 грн./дол. США до 4,85 грн./дол. США (на 4%). Хоча упродовж червня – серпня 2008 року ревальваційний тиск зберігався, у валютній сфері мала місце відносна курсова стабільність (курс на міжбанківському валютному ринку коливався в межах 4,60 – 4,85 грн./дол. США, а офіційний – утримувався на рівні 4,85 – 4,86 грн./дол. США), оскільки НБУ проводив інтервенції на

міжбанківському валютному ринку з купівлі іноземної валюти, що спричинило поповнення золотовалютних резервів на 4 млрд. дол. США [3; 15];

- кризовий (девальваційний) період (вересень – грудень 2008 року) – період різкої девальвації гривні (52%). Ситуація, яка склалася на валютному ринку починаючи з вересня 2008 року нагадувала події 1998 – 1999 років. Так, у 90-х роках, негативний вплив на макроекономічну ситуацію в країні чинила фінансова криза в Південно-Східній Азії (1997 рік) та Росії (1998 рік), що зумовила відтік коштів нерезидентів з вітчизняної економіки, наслідком якого, поряд із дією внутрішніх факторів, стала девальвація національної валюти. У другій половині 2008 року аналогічний вплив на економічний розвиток країни чинила світова фінансово-економічна криза та зовнішньоторговельний дефіцит, який спостерігався з 2005 року. Так, визнання одного з найбільших американських інвестиційних банків Lehman Brothers банкрутом та рейдерська атака на «Промінвестбанк» спричинили ажіотажний попит на валютному ринку України. Щодо девальвації гривні наприкінці 2008 року, варто зазначити, що окрім названих об'єктивних факторів, більшою мірою вплив на курсову динаміку чинив суб'єктивний фактор, а саме спекулятивні операції серед комерційних банків та їх клієнтів [13];

- період курсової волатильності (січень – грудень 2009 року). У 2009 році динаміка курсу гривні зазнала значних коливань. На початку року спостерігалася депреціація курсу гривні відносно американського долара, влітку – певна його стабілізація, а восени знову відновився девальваційний тиск на гривню, який вдалося подолати наприкінці року. Відповідно до умов Меморандуму про економічну і фінансову політику в рамках фінансової програми «Стенд-бай» Національним банком України з квітня 2009 року було започатковано встановлення офіційного курсу гривні до долара США на рівні середньозваженого курсу продавців і покупців на міжбанківському валютному ринку за попередній робочий день з можливим відхиленням $\pm 2\%$. Зазначена норма застосовувалась протягом травня – серпня 2009 року, коли середньомісячні відхилення офіційного курсу гривні від його ринкових котирувань до долара США не виходили за межі зазначеного інтервалу. Проте, на початку вересня на міжбанківському ринку спостерігалось зростання дефіциту іноземної валюти, на яке поряд із сезонними факторами активно впливали негативні ринкові очікування, що провокувалися дискусіями щодо знецінення гривні у 2010 році. Динаміка валютного курсу гривні в даний період набула нестійкості: середньозважений курс гривні до долара США на міжбанківському ринку коливався від 8,0918 грн. до 8,4710 грн. за долар США, а за готівковими операціями з продажу долара США – в діапазоні від 8,3155 грн. до 8,8316 грн. за долар США [22, с. 51];

- стабілізаційний період (з січня 2010 року по даний час). У 2010 – 2011 роках динаміка ринкового курсу гривні перебувала під впливом пропозиції іноземної валюти і попиту на неї на внутрішньому ринку. При цьому, коливання обмінного курсу гривні до долара США протягом 2010 року були помірними, ніж у попередньому році. За 2010 – 2011 роки гривня на міжбанківському валютному ринку знецінилась на 0,5% до 8,0284 грн./дол. США. Офіційний курс гривні знизився відносно долара США на 0,06% до 7,9898 грн./дол. США [23, с. 46; 6, с. 41].

Таким чином, одними із основних загроз валютній безпеці України у 2008 році були низький рівень довіри до національної валюти та значна підвладність валютного ринку спекулятивним настроям, що призвели до зростання попиту на іноземну валюту та, відповідно, 52,5% девальвації офіційного курсу гривні відносно долара США (див. рис. 2).

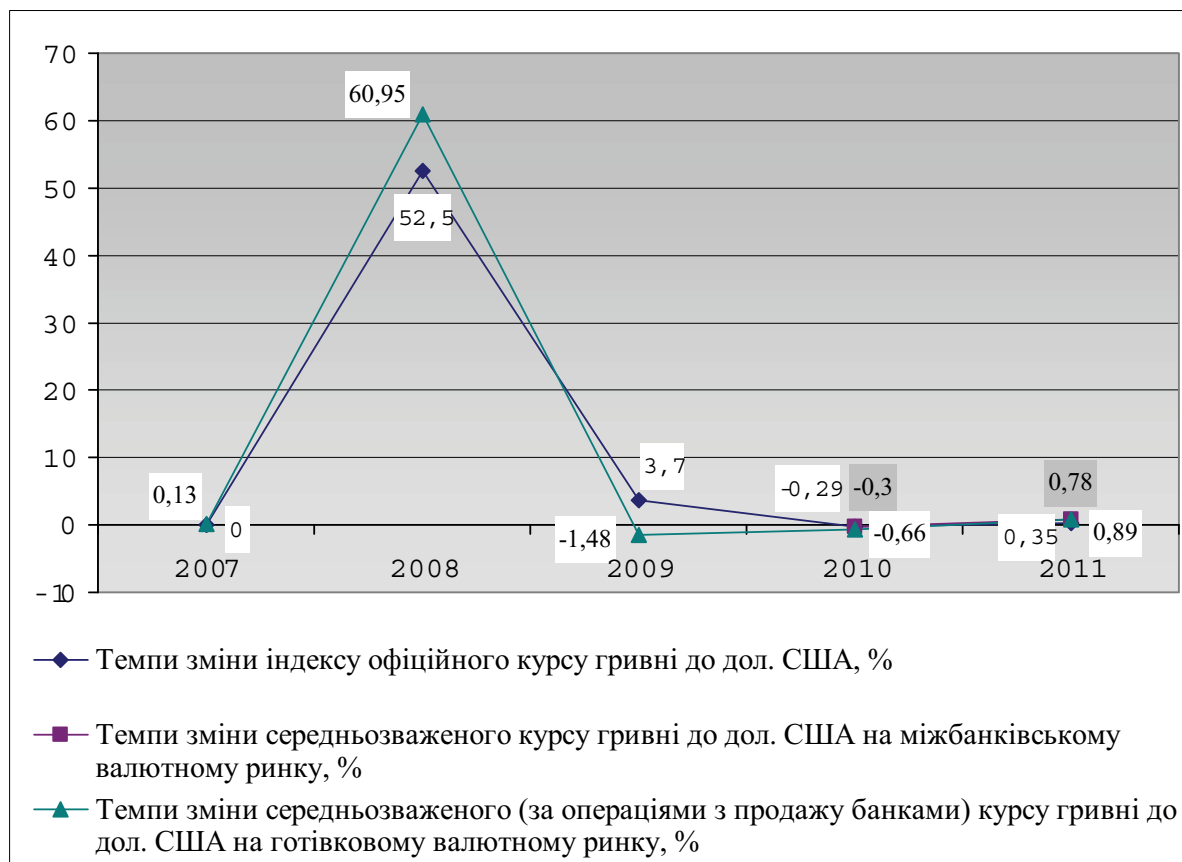


Рис. 2 Темпи зміни індексів офіційного та середньозваженого курсів гривні до долара США у 2007 – 2011 роках

Проте, падіння гривні могло бути ще більшим, якби НБУ починаючи з осені 2008 року не використав як економічні, так і адміністративні інструменти валютного регулювання, зведені до прямих обмежень на операції з іноземною валютою. Зокрема було:

- розширено межі курсового коридору ($3 \pm 4\%$ до $\pm 8\%$) й активізовано проведення валютних інтервенцій;
- обмежено банківську маржу між курсом купівлі і продажу готівкової валюти до 5% (з подальшим зниженням до 3%) й заборонено встановлення банками готівкового курсу продажу валюти на рівні вищому за 1,5% від офіційного курсу¹;
- розпочато проведення цільових валютних аукціонів (з лютого 2009 року), спрямованих на підтримку платежів фізичних осіб за їх кредитними зобов'язаннями в іноземній валюті. Завдяки проведенню валютних аукціонів НБУ вдалося знизити попит на іноземну валюту на готівковому валютному ринку через усунення необхідності її купівлі «заздалегідь» до фактичного настання планових платежів [4];

¹ У грудні 2008 року ці обмеження було скасовано через недосягнення бажаного ефекту й було здійснено перехід до режиму вільного плавання, який передбачав встановлення офіційного курсу гривні за підсумками торгів на міжбанківському валютному ринку. Згідно Постанови Правління НБУ №408 від 1 грудня 2008 року «Про здійснення операцій з купівлі та продажу готівкових іноземних валют» із змінами внесеними згідно з Постановою НБУ №413 від 4 грудня 2008 року, з 2 грудня 2008 року на готівковому валютному ринку України уповноважені банки та уповноважені фінансові установи здійснюють операції з купівлі та продажу готівкової іноземної валюти без обмежень щодо розміру маржі між курсом купівлі та продажу готівкової іноземної валюти та граничного відхилення курсу купівлі та продажу готівкової іноземної валюти від офіційного курсу гривні до іноземних валют, що встановлюється НБУ.

- заборонено проведення суб'єктами міжбанківського валютного ринку України операцій в іноземній валюті з похідними фінансовими інструментами;
- заборонено здійснювати купівлю іноземної валюти банками (для власних потреб без наявності зобов'язань їх довгострокового погашення) й резидентами (для виконання зобов'язань за нерезидентів й оплати імпорту товарів без ввезення їх на митну територію України);
- запроваджено обмеження на відкриття банками депозитних рахунків за кордоном та заборону на дострокове погашення ними валютних кредитів;
- встановлено обов'язків п'ятиденний строк розміщення коштів клієнтів, призначених для купівлі іноземної валюти, на окремому аналітичному рахунку балансового рахунку банку;
- заборонено резидентам зберігати на своїх рахунках іноземну валюту довше ніж 5 днів [11].

У 2009 – 2011 роках значення темпів зміни індексу офіційного й середньозваженого курсу гривні до долара США, які характеризують рівень валютної безпеки України, знаходились в допустимих межах.

На стан валютної безпеки держави, поряд із динамікою обмінного курсу гривні, щодо іноземних валют, істотно впливає і фінансова доларизація економіки країни. Чим вищий рівень доларизації, тим гірше національна валюта виконує функції грошей на внутрішньому ринку. При цьому, високий рівень доларизації зумовлює: зростання чутливості обмінного курсу до змін грошової пропозиції; додатковий тиск на золотовалютні резерви країни внаслідок виникнення потреби у проведенні інтервенцій НБУ; зниження дієвості облікової ставки як інструменту регулювання грошової маси; посилення чутливості структури й обсягів грошової маси до коливань обмінного курсу національної валюти й девальваційних очікувань [24].

Національний банк України розраховує рівень доларизації як відношення банківських вкладів в іноземній валюті до загального обсягу депозитів. Аналіз рис. 3, свідчить, що з 2008 року, гривня мала тенденцію до поступової втрати однієї з чотирьох функцій грошей – нагромадження (див. рис. 3).

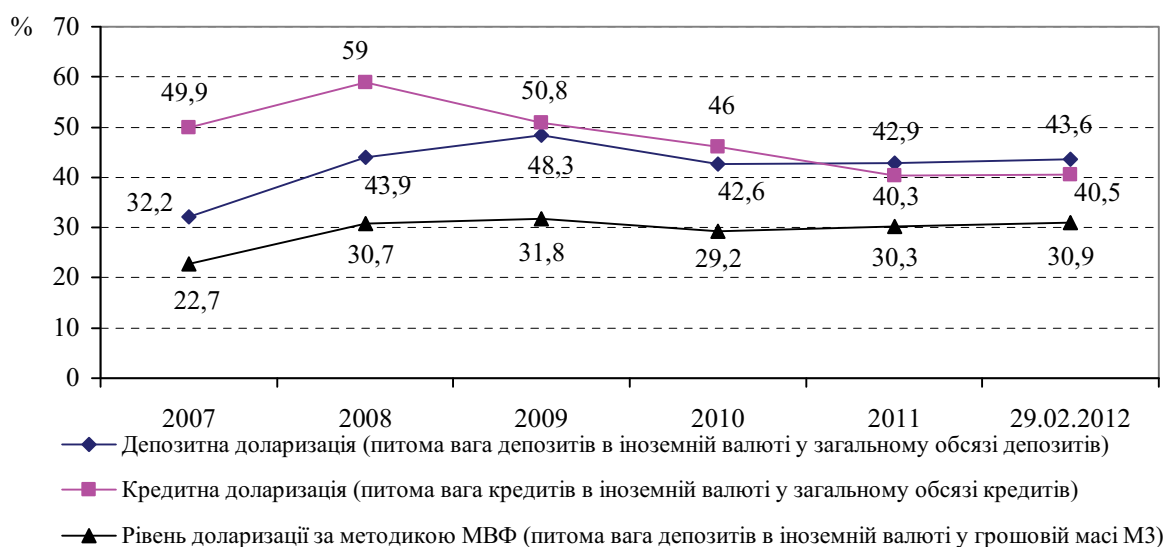


Рис. 3 Динаміка рівня фінансової доларизації в Україні у 2007 – лютому 2012 рр., %

Так, рівень депозитної доларизації в Україні з 2007 року по 2010 рік зріс на 14,9 в.п. Незважаючи на те, що динаміка рівня депозитної доларизації у 2010 році мала низхідний

характер (станом на 1.01.2011 року даний показник становив 42,6%), її рівень все ще досить високий, оскільки даний індикатор, який характеризує рівень валютної безпеки, перевищує порогове значення на 17,9% (за підсумками 2011 року). Поряд із цим, такий метод оцінки рівня доларизації не відображає реальної картини, оскільки не враховує обсяг валюти, що перебуває на руках у населення.

За методикою МВФ рівень доларизації визначають на основі відношення величини депозитів в іноземній валюті до грошової маси. Високо доларизованою вважають економіку країни, де значення показника перевищує 30% [17]. Як свідчить аналіз даного індикатора оцінки рівня валютної безпеки держави, його значення за 2011 рік перевищило граничний рівень лише на 0,3 в.п. Це є свідченням того, що Україна належить до країн із помірним рівнем доларизації.

Таким чином, грошовий обіг в Україні суттєво залежить від обігу іноземної валюти на внутрішньому ринку. Щоб гривня залишалася повноцінною національною валютою, необхідно цілеспрямовано підвищувати її ліквідність. Гривня має належно виконувати функції грошей хоча б на внутрішньому ринку. Сьогодні для цього необхідно дві речі: достатня сфера її обігу і стабільний валютний курс [5, с. 18].

У зв'язку із тим, що країна перебуває у валютній безпеці за умов забезпечення її валютними коштами, достатніми для виконання міжнародних зобов'язань, підтримання позитивного сальдо платіжного балансу і стабільності національної грошової одиниці, особливої уваги заслуговує аналіз показників (індикаторів), які характеризують рівень достатності валових міжнародних резервів держави.

Починаючи із 1999 року до 2008 року в Україні спостерігалось стрімке зростання валових міжнародних резервів НБУ, темпи приросту яких за 9 років становили 2991,6% (31412 млн. дол. США). Дане зростання мало позитивні макроекономічні наслідки:

- сприяло підвищенню валютного забезпечення грошової бази й, таким чином, призвело до зміцнення стабільності монетарної системи та національної валюти;
- створило умови для своєчасного погашення та обслуговування зовнішнього боргу і, як наслідок, сприяло підвищенню міжнародної довіри до державної економічної політики та економіки України в цілому;
- розширило можливості НБУ щодо регулювання обмінного курсу та валютного ринку шляхом здійснення інтервенцій під час тимчасових коливань попиту і пропозиції;
- сприяло підвищенню забезпеченості критичного імпорту необхідними валютними ресурсами і виступало надійним засобом страхування життєздатності економіки країни в разі скорочення надходжень валюти [2, с. 174].

У серпні 2008 року обсяги міжнародних резервів були найбільшими за останніх 7 років і становили 38 млрд. дол. США. Проте, уже станом на 1.01.2009 року вони скоротились до 31,5 млрд. дол. США (зменшившись за рік на 0,9 млрд. дол. США, або на 2,8%) незважаючи на надходження коштів від Міжнародного валютного фонду (4,6 млрд. дол. США) й доходу від управління ними (1,9 млрд. дол. США).

Дана тенденція була зумовлена тим, що за умов погіршення ситуації на міжбанківському валютному ринку України, у IV кварталі 2008 року, НБУ було продано іноземної валюти загальним обсягом 10,3 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті) [21, с. 57].

Тенденція до скорочення золотовалютних резервів спостерігалася і у 2009 році. Так, станом на 31.12.2009 року міжнародні резерви України становили 26,5 млрд. дол. США, зменшившись за рік на 5 млрд. дол. США (або на 16%), що переважно відбувалося за рахунок продажу НБУ іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України в обсязі 10,4 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті) [22, с. 56].

У 2010 році відбувся злам негативних тенденцій в динаміці міжнародних резервів України, які за рік зросли на 30,5% (8,1 млрд. дол. США) і станом на 1.01.2011 року становили 34,6 млрд. дол. США (див. табл. 2).

Таблиця 2

Показники адекватності міжнародних резервів та динаміка інтервенцій НБУ у 2007 – 2011 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Міжнародні резерви, млн. дол. США	32462	31543	26505,1	34576,4	31794,6
Темпи приросту міжнародних резервів НБУ, %	45,20%	-2,80%	-16,00%	30,50%	-8,00%
Сальдо валютних інтервенцій, млн. дол. США	7952,4	-3871,4	-10432,1	1327,1	-3738,9
Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами імпорту товарів та послуг (місяці імпорту)	3,9	6,7	4,4	5	3,5
Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами держави грошової бази, %	115,5	130,1	108,5	121,9	105,7
Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами держави грошової маси МЗ, %	41,4	47,1	43,4	46	37,2
Коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами короткострокового зовнішнього боргу держави, %	86,1	68,9	68,3	73	55,9

Основними факторами нагромадження міжнародних резервів у 2010 році були: купівля іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України (у зв'язку із скороченням попиту на імпорту) на суму еквівалентну 8,7 млрд. дол. США; надходження у червні кредиту на суму 2 млрд. дол. США й у вересні коштів від розміщення ОЗДП на суму 2 млрд. дол. США, на користь Державного казначейства України. Також одним із джерел поповнення міжнародних резервів було надходження в серпні та грудні чергових траншів від МВФ на суму еквівалентну 3,4 млрд. дол. США [23, с. 53].

Та уже за підсумками 2011 року обсяг міжнародних резервів зменшився на 8% до 31,7 млрд. дол. США. Крім інтервенцій, на його динаміку вплинули проведення платежів із погашення та обслуговування зовнішнього державного та гарантованого боргу України, розміщення ОВДП, номінованих у доларах США, продаж іноземної валюти для підтримки платежів НАК «Нафтогаз України» за їх зовнішніми контрактами та формування від'ємної курсової різниці [7].

Таким чином, негативні тенденції в динаміці річних темпів зміни валових міжнародних резервів негативно позначились на показниках їх адекватності.

Так, згідно із загальновідомим показником зовнішньої платоспроможності Редді, для забезпечення рівноваги платіжного балансу, міжнародні резерви повинні підтримуватися на рівні, що відповідає вартості квартального імпорту. Однак, у більшості країн, які здійснюють прив'язку національної валюти до долара США, практикують набагато більший обсяг резервів. В процесі аналізу даного коефіцієнту С.А. Кучеренком були виявлені певні його недоліки. Вчений довів, що даний показник є найбільш прийнятним для застосування в країнах з розвинутою економікою або для країн з концентрованою структурою експорту і що при здійсненні розрахунків, необхідно враховувати тільки критичний імпорту, тобто той, що немає рівноцінних аналогів серед вітчизняних, але є необхідними для підтримки структури економіки [16, с. 128].

Показник зовнішньої платоспроможності Редді в Україні досяг оптимального значення у 2005 році та підтримується на цьому рівні і досі. Проте, у 2011 році в зв'язку із скороченням кількісних обсягів валових міжнародних резервів держави і стрімким зростанням вартісних обсягів імпорту товарів та послуг (на 133,7%) значення даного індикатора у річному вимірі скоротилося на 1,5.

Індикатором раннього попередження про зміну курсу національної валюти є і відношення валютних резервів до грошової бази. Що ближче це співвідношення до 100%, то менша імовірність дестабілізації валютного ринку. Проте, незважаючи на те, що у 2008 році значення показника становило 130,1%, девальвація офіційного курсу гривні щодо долара США досягла 52,5%. За підсумками 2011 року коефіцієнт покриття валовими міжнародними резервами держави грошової бази дорівнював 105,7%, що є найнижчим значенням за останні 5 років (див. табл. 2).

До показників, які часто використовують як індикатор валютної кризи, що асоціюється з «втечею» капіталів, належить показник А. Грінспена. За умови, якщо відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу є меншим від 1, то ймовірною є ситуація, за якої уряд або резиденти країни при зміні ситуації на міжнародному ринку капіталів порушуватимуть графік зовнішньоборгових виплат [16, с. 127].

Згідно даних таблиці 2, з 2007 року в динаміці цього показника спостерігаються негативні тенденції. Злам низхідного тренду відбувся у 2010 році, проте уже у 2011 році, в умовах скорочення золотовалютних резервів й подальшого зростання короткострокового зовнішнього боргу на 112,8% (або на 6432 млрд. дол. США) коефіцієнт А. Грінспена знизився на 17,1 в.п.

За даними Міністерства економіки України, особливо небезпечним показником для економіки держави є також відношення дефіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, який зріс з 1,8% у 2009 році до 4,8% у 2011 році (при пороговому значенні не більше 5%). При цьому, в Україні перевищення граничного значення мало місце у 2007 й 2008 роках на 1 та 2,7 в.п. відповідно (див. табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка індикаторів стану платіжного балансу і оцінки рівня зовнішньої заборгованості України у 2007 – 2011 роках

Індикатори	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Індикатори стану платіжного балансу</i>					
Відношення дефіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	6	7,7	1,8	2,7	4,8
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	82,5	80,8	90,4	85,7	90,8
<i>Індикатори оцінки рівня зовнішньої заборгованості</i>					
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, %	56	55,9	88,3	86	76,6
Відношення короткострокового зовнішнього боргу за залишковим терміном погашення до валового зовнішнього боргу, %	48,3	45,8	38	42,9	45

Виходячи з того, що дефіцит торговельного балансу призводить до нестабільності обмінного курсу гривні щодо іноземних валют, а зовнішня торгівля є основним джерелом валютних надходжень та стабілізуючим фактором національної економіки, виникає

загроза відтоку капіталу за кордон та труднощів у напрямі залучення іноземних інвестицій в Україну [14, с. 58].

Курсоутворення національної валюти суттєво пов'язане із проблемою державної заборгованості. Проте, даній проблемі не приділяється достатньо уваги, оскільки більшість економістів вважають, що негативними наслідками фінансово-економічної кризи є рецесія та безробіття. Та, економічне зростання й рівень зайнятості, як свідчить статистика, швидко відновлюються, а накопичені боргові зобов'язання стають гострою проблемою для країн, оскільки в майбутньому їх необхідно буде погашати десятиріччями [5, с. 19]. Тому, індикатори боргової безпеки у сфері зовнішніх запозичень мають велике значення і для оцінки валютної безпеки, оскільки дають змогу оцінити потребу країни і, відповідно, величину попиту на іноземну валюту для погашення і обслуговування боргів [10, с. 188].

Через кризу більшість країн світу настільки збільшили свої зовнішні боргові зобов'язання, що вони стали загрожувати їх фінансовій стабільності.

Основними індикаторами боргової безпеки держави у сфері зовнішніх запозичень є відношення валового зовнішнього боргу до ВВП та відношення короткострокового зовнішнього боргу до загальної величини зовнішнього боргу. За даними показниками стан боргової безпеки України можна охарактеризувати як ризиковий, оскільки вищезазначені індикатори за підсумками 2011 року перевищують їх порогові значення на 51,6% та 15% відповідно. Це означає, що наслідки такої ситуації можуть бути кризовими: зростання податків; інфляційні процеси в економіці; девальвація національної валюти. У свою чергу, депреціація гривні в подальшому ускладнюватиме обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань, оскільки останнє напряму залежатиме від курсової волатильності.

Отже, серед індикаторів стану валютної складової фінансової безпеки держави, лише показник, який характеризує темп зміни індексів офіційного та середньозваженого курсів гривні до іноземних валют, знаходиться в допустимих межах та демонстрував позитивні тенденції зміни у 2010 році.

Під впливом світової валютно-фінансової кризи в Україні загострилося ряд проблем (зростання зовнішньої заборгованості держави і вітчизняних господарюючих суб'єктів, від'ємне сальдо платіжного балансу та специфічна структура зовнішньої торгівлі (домінування в експорті товарів з низьким вмістом доданої вартості, а в імпорті – з високим), високий рівень доларизації економіки, скорочення міжнародних резервів), які у сучасний посткризовий період розвитку економіки становлять реальну загрозу валютній безпеці держави.

Окрім того, до основних загроз валютній безпеці держави варто віднести: наявність валютних ризиків; проведення незаконних валютних операцій; недостатній рівень інституційного розвитку валютної сфери та недостатня прозорість у сфері реалізації валютної політики; недосконале вітчизняне валютне законодавство; втручання міжнародних фінансових організацій у валютну політику України.

Тому, така ситуація свідчить про об'єктивну необхідність розробки та правового закріплення дієвої державної стратегії забезпечення валютної безпеки України. До основних завдань, що мають бути покладені в основу розроблення національної валютної стратегії, слід віднести забезпечення стабільності національної грошової одиниці, зниження рівня доларизації економіки, поліпшення системи управління міжнародними резервами, посилення контролю за легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом, дієвості дисконтної й удосконалення девізної політики, прискорений розвиток сегменту строкового валютного ринку та системи інструментів страхування валютних ризиків, розроблення середньострокової стратегії валютної лібералізації руху капіталу.

Досягнення вищезазначених цілей потребує реалізації таких заходів у валютно-фінансовій сфері:

- активне використання гнучкого режиму валютного курсу як компенсатора негативних зовнішніх шоків і засобу підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;
- формування дієвих механізмів управління процентними ставками та посилення їх ролі в регулюванні валютного і грошово-кредитного ринків;
- удосконалення політики валютних інтервенцій, що відповідає інституційно-організаційним особливостям валютного ринку та узгодження їх проведення із дисконтною політикою;
- посилення важелів стимулювання суб'єктів валютного ринку до активного використання інструментів хеджування валютних ризиків;
- здійснення контролю за проведенням валютних операцій комерційними банками;
- зосередження зусиль на узгодженні кроків у сфері лібералізації потоків капіталу з розвитком внутрішнього валютно-фінансового середовища.

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме забезпеченню курсової стабільності в країні, що виступає однією із умов зростання ділової активності та подолання кризових процесів.

Слід зазначити, що заходи забезпечення валютної безпеки держави будуть успішними лише за умов проведення узгодженої валютної, грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик держави.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
3. Белінська Я.В. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8(98). – С. 200 – 208.
4. Бережна Л.В. Валютні аукціони та валютна політика Національного банку України // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №2. – С. 14 – 22.
5. Береславська О. Актуальні проблеми курсової політики України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2010. – №2. – С. 16 – 20.
6. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – №12.
7. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – №2.
8. Гривня може втратити 50% вартості – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money-news.te.ua/2012/04/12/hryvnya-mozhe-vtratyty-50-vartosti-ekspert>.
9. Девальваційні очікування: як у 2008 [Електронний ресурс] / В'ячеслав Король // Економічна правда. – 2011. – 27 грудня. – Режим доступу до газети. : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/12/27/311273>.
10. Економічна безпека : [навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія]. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
11. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.
12. Експерт: в Україні спостерігаються всі передумови для девальвації гривні [Електронний ресурс] / Ільдар Газізуллін // Тиждень. – 2011. – 13 грудня. – Режим доступу до журн.: <http://tyzhden.ua/News/37486>.

13. Калинка Д.Г. Взаємозв'язок валютного курсу з кризовими процесами в українській економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/126-113-10.pdf>.
14. Коваленко О.Ю. Аналіз та оцінка рівня фінансової безпеки України / О.Ю. Коваленко // Наукові праці (Серія «Економіка»). – 2008. – Т.133. – Вип.120. – С. 56 – 61.
15. Кульпінський С.В. Валютна політика в контексті макроекономічних ризиків / С.В. Кульпінський // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №4 (45). – С. 136 – 140.
16. Кучеренко С.А. Критерії адекватності міжнародних резервів Національного банку України / С.А. Кучеренко // Вісник Черкаського університету (Серія «Економічні науки»). – 2009. – Випуск 152. – С. 124 – 131.
17. Марчук В.П. Фінансова доларизація в Україні та шляхи її зниження / В.П. Марчук // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України». – 2008. – Вип. 24.
18. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>.
19. Нацбанк спустошить гаманці населення на 10 млрд. дол. США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money-news.te.ua/2011/12/13/natsbank-spustoshyt-hamantsi-naselennya-na-10-mlrd/#more-2723>.
20. Пинзеник попереджає про можливість девальвації гривні [Електронний ресурс] / Віктор Пинзеник // Тиждень. – 2011. – 8 грудня. – Режим доступу до журн.: <http://tyzhden.ua/News/37137>.
21. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66437>.
22. Річний звіт Національного банку України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66438>.
23. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>.
24. Філіпенко Т.В. Валютна безпека держави в умовах світової глобалізації [Електронний ресурс] / Т.В. Філіпенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – №11. – Режим доступу до журн.: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=219>.

УДК 339.56:519.862

Михайляк І.В.*

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ

У статті аналізуються економічні фактори, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни. Особлива увага надається таким факторам, як демпінг, квота, мито, тариф, валютний курс.

Ключові слова: зовнішня торгівля, структура зовнішньої торгівлі, показники зовнішньої торгівлі.

В статье анализируются экономические факторы, влияющие на показатели внешней торговли страны. Особое внимание уделяется таким факторам, как демпинг, квота, пошлина, тариф, валютный курс.

Ключевые слова: внешняя торговля, структура внешней торговли, показатели внешней торговли.

The economic factors, that affect the changes of foreign trade of the country, analyse in this article. The special attention is paid to factors, such as dumping, quota, duty, tariff, exchange rate.

Key words: foreign trade, structure of foreign trade, export trade.

Постановка проблеми. В аналізі зовнішньої торгівлі важливим є виявлення економічних факторів, які впливають на показники зовнішньої торгівлі країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням даного питання займалися такі економісти: К. Ковальчик, Дж. Вайнер, І. Дахно, А. Філіпенко, С. Панчишин та інші.

Формулювання завдань та цілей статті. Метою статті є виокремлення та аналіз економічних факторів, які впливають на показники зовнішньої торгівлі країни.

Виклад основного матеріалу. До економічних факторів, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни належать субсидії, демпінг та антидемпінгові розслідування, технічні бар'єри та стандарти якості продукції, квотування, мита, кількісні обмеження та ліцензування як імпорту так і експорту, політика державних закупівель. До економічних факторів належать також лібералізація торгівлі, валютні курси, відкритість економіки, макроекономічна політика.

Економіка більшості країн є відкритою, тому ці країни експортують та імпортують певні товари і послуги. Економіку країни вважають відкритою, якщо імпортна квота перевищує 10%. Слід зазначити, що в Україні ці показники є набагато більшими.

Важливим фактором у формуванні зовнішньої торгівлі стало зниження митних зборів. Хоча в багатьох країнах існують ще значні торговельні обмеження, але їх поступово скасовують. На показники зовнішньої торгівлі багатьох країн значний вплив також справляє лібералізація правил, що регулюють обмін послугами, створення нових

* доцент кафедри міжнародних економічних відносин факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

механізмів захисту інтелектуальної власності, скасування квоти на текстиль і готовий одяг тощо. Зниження мита й ліквідація квот, як і лібералізація руху технічного й людського капіталу, лежать в основі міжнародної економічної інтеграції, а також вони є похідними від таких факторів зовнішньої торгівлі як тарифне та нетарифне державне регулювання.

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито, як податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. При цьому імпорتنе мито стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне – накладається на експортовані. Більшість країн застосовують саме імпорتنе мито, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку. З іншого боку, імпорتنе мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. Адвалорне мито встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. Специфічне мито встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. Комбіноване мито передбачає одночасне встановлення як адвалорного, так і специфічного мита [1, с. 39].

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і застосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора який в країні є у великій кількості і використовується для виробництва експортних товарів. Такі тенденції призводять до зниження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість «врятованих» робочих місць, то отримаємо вартість одного «врятованого» робочого місця.

Розширимо можливості нашого аналізу часткової рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного протекціонізму. Ця концепція почала розроблятися лише з кінця 60-х років XX ст., але широко використовується в наш час.

Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на території цієї країни. Основною причиною цього є спроба заохотити місцеве виробництво та створити робочі місця в країні.

У такому випадку показник ефективного протекціонізму, який розраховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка розраховується відносно до вартості кінцевої продукції. Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для виробництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним.

Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як імпорتنі квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період. Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є квота, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим. Розглянемо спочатку механізм дії імпорتنих, а потім і експортних квот.

Імпортні квоти можуть застосовуватися з метою захисту національної промисловості, сільського господарства, або для збалансування торговельного та платіжного балансів. Імпортні квоти найбільш широко були розповсюджені у Західній Європі після Другої світової війни.

Іншим торговельним обмеженням є законодавча вимога в багатьох країнах до власних урядів купувати лише товари вітчизняного виробництва.

Торговельні перешкоди можуть виникати і внаслідок демпінгу. Демпінг – це експорт, товару за ціною, нижчою від витрат на його виробництво, або у випадку, коли його ціна всередині країни є вищою за ціну, за якою продається даний товар за кордоном.

Експортні субсидії – це прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експортерам, а також пільгових кредитів іноземним споживачам з метою стимулювання національного виробництва. В такому випадку експортні субсидії можуть розглядатися як форми демпінгу. Незважаючи на те, що експортні субсидії є незаконними згідно з багатосторонніми міжнародними угодами, велика кількість країн надає їх у прихованій формі [1, с. 175].

Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конкурувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які мають менше економічної та політичної влади порівняно з розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту.

Розглянемо інші види торговельних обмежень. До таких ми будемо відносити добровільні обмеження експорту, технічні, адміністративні та інші види регулювання. Такі торговельні обмеження виникли в результаті поширення діяльності торговельних картелів, розширення демпінгу та субсидювання експорту. Останнім часом такі нетарифні обмеження стають дедалі все впливовішими в обмеженні торговельних потоків.

Одним із важливих методів нетарифних обмежень є добровільне обмеження експорту. Під такими заходами ми будемо розуміти ситуацію, коли країна-імпортер змушує іншу країну, свого торговельного партнера, «добровільно» обмежити обсяг експорту під тиском застосування більш жорстких торговельних обмежень, якщо він загрожує діяльності промисловості країни-імпортера. Добровільні обмеження експорту є предметом переговорів між США, Європою та іншими країнами, як розвиненими, так і тими, що розвиваються, ще з середини 50-х років XX ст. В таких галузях, як сталеплавильна, текстильна, виробництво електроніки, автомобілів.

Дедалі важливішого значення в обмеженні імпорту набувають нині так звані немитні бар'єри, до яких відносять вимоги ліцензування, надмірні стандарти щодо якості товару, або просто непотрібна бюрократична тяганина під час митних процедур [2, с. 138]. У деяких країнах вітчизняні імпортери іноземних товарів зобов'язані отримати ліцензії. Обмеженням видачі таких ліцензій можна ефективно перешкоджати імпортові.

Більшість країн для збільшення обсягів експорту застосовує нині субсидування експорту, яке полягає у тому, що уряд надає вітчизняним виробникам різноманітні фінансові пільги для розширення вивозу товарів за кордон. Ці пільги здебільшого дають змогу знизити витрати внаслідок, чого можна встановити нижчі ціни, що підвищує конкурентоспроможність цих фірм на світових ринках.

Потоки міжнародної торгівлі, також, обмежуються численними технічними, санітарними, адміністративними та іншими правилами і нормами. Вони можуть включати вимоги щодо безпеки, наприклад, для автомобілів та електричного обладнання, санітарно-гігієнічні норми щодо продуктів харчування та особистого користування, вимоги щодо маркування та пакування, які повинні містити інформацію про країну походження та вміст товару.

Країни, які набули членства у СОТ, для прямого обмеження доступу імпортованих товарів все частіше звертають увагу на технічні, санітарні та фітосанітарні бар'єри. Ці заходи дозволяють їм досить ефективно захищати національні галузі від іноземної конкуренції порівняно з іншими легітимними в рамках СОТ, інструментами. Нові члени СОТ суттєво обмежені у можливості застосування традиційних інструментів захисту, оскільки, відповідно до прийнятих зобов'язань при вступі до ГАТТ/СОТ, їхні тарифні рівні є практично на 100 % зв'язані, квоти забороняються, торговельні принципи та правила зменшують або унеможливають використання інших обмежень. В останні роки в країнах Центральної та Східної Європи, які вступили або мають намір вступити до ЄС, у протекціоністських цілях змінено низку законів щодо системи сертифікації. Зокрема, в Польщі всі вперше імпортовані в країну товари підпадають під систему обов'язкової сертифікації. Відповідно до правил ЄС, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Польща, країни Балтії обов'язково вимагають сертифікат безпечності й сертифікат відповідності виробника. При переході на більш високі стандарти і норми ЄС, вимоги обов'язкового отримання сертифіката якості імпортованих товарів стали реальними бар'єрами для імпорту з багатьох країн, в тому числі з України. Приховані технічні бар'єри в деяких випадках доповнюються антидемпінговими і захисними заходами для обмеження імпорту.

Одним з найважливіших факторів, який впливає на зовнішню торгівлю, є валютний курс. Зміна номінального валютного курсу значно впливає на статті платіжного балансу. Вплив на імпорт зазвичай виражається у зміні цін в національній валюті та зміною фізичних об'ємів. Те, наскільки збільшиться (при підвищенні валютного курсу), чи скоротиться (при його зниженні) частка товару в об'ємі імпорту, залежить від еластичності попиту на нього за ціною. Відповідно, для кожного виду продукції, що ввозиться, ці зміни будуть різними [3, с. 28].

Зміна номінального валютного курсу впливає, також, на величину виручки в національній валюті, котру отримують експортери, і таким чином створює стимули для зміни об'ємів виробництва продукції на експорт. Водночас, щоб реально змінилися об'єми експорту, повинен змінитися попит на світовому ринку. В зв'язку з цим, вплив зміни валютного курсу на вартість і фізичні об'єми експорту залежить від декількох факторів: еластичності попиту на світовому ринку на даний продукт, еластичності його поставок з інших країн, і від того, на скільки галузь залежить від збуту на зовнішніх ринках.

Якщо реальний обмінний курс менший від одиниці, купівля вітчизняних товарів вигідніша за імпорт аналогічних. Водночас експорт вітчизняних товарів є вигіднішим за продаж на національному ринку. Зниження реального обмінного курсу здешевлює вітчизняні товари - що збільшує іноземний попит на них, а резиденти потребують менше імпортованих товарів. Інакше кажучи, зниження реального курсу національної валюти стимулює збільшення експорту.

Для аналізу впливу валютного курсу на зовнішню торгівлю доцільно проаналізувати основні чинники, що визначають валютний курс. На думку більшості економістів, визначальним чинником валютного курсу є темпи інфляції в Україні та за кордоном. Високі темпи інфляції означають зниження купівельної спроможності грошової одиниці, а отже означає знецінення валюти. В умовах інфляції іноземні покупці менше зацікавлені купувати товари і послуги країни, ціни в якій зросли більше, ніж в інших країнах. Одночасно резиденти країни, в якій темпи інфляції вищі, ніж в інших країнах, намагатимуться купувати більше товарів і послуг в країнах, де темпи інфляції нижчі, а отже товари і послуги дешевші [5, с. 567].

Помітним чинником, що впливає на валютний курс, а отже на зовнішню торгівлю є рівень реальних процентних ставок в Україні та інших країнах. Згідно з теорією

підвищення процентних ставок у країні, порівняно з іншими країнами спричиняє зростання курсу її валюти. Річ у тім, що резиденти інших країн хочуть купити цінні папери та інші фінансові активи країни, які приносять вищі процентні ставки. За вищих процентних ставок валютний курс країни зростатиме, бо збільшується попит на валюту цієї країни з боку іноземців. Зростання процентних ставок супроводжуватиметься підвищенням валютного курсу, а отже зменшенням експорту у коротко- і середньостроковому періодах. Тому високі процентні ставки обмежують зовнішню торгівлю, особливо експорт [5, с. 573].

На динаміку валютного курсу сприятливо впливає підвищення продуктивності праці в країні. Якщо в даній країні темпи зростання продуктивності праці вищі, ніж в інших країнах то валюта цієї країни поціновуватиметься. І навпаки, нижчі темпи зростання продуктивності праці в країні порівняно з іншими країнами означатимуть знецінення валюти країни. Річ у тім, що підвищення продуктивності праці означає зменшення витрат виробництва на одиницю продукції і відповідно збільшення частки чистого прибутку в ціні товару чи послуги.

Одним із найважливіших чинників, що впливають на динаміку валютного курсу, а відтак експорту є валютні інтервенції центрального банку. Ці інтервенції можуть спричиняти як знецінення, так і поцінування національної валюти, а отже позначатися на показниках чистого експорту країни.

На показники зовнішньої торгівлі помітно впливає макроекономічна політика, як монетарна, так і фіскальна. У короткостроковому періоді вплив монетарної політики можна описати такими основними ланками. По-перше, унаслідок зміни величини реальної пропозиції грошей змінюються процентні ставки. По-друге, унаслідок зміни процентних ставок змінюється валютний курс країни. По-третє, під впливом змін валютного курсу змінюється структура зовнішньої торгівлі.

Результативність монетарної політики центрального банку, її впливу на експорт залежать від нахилу кривої попиту на гроші. В економіці попит на гроші може по-різному реагувати на зміну процентних ставок. В одних випадках, попит на гроші може бути дуже чутливим до зміни процентних ставок, отже крива попиту на гроші є положистою. В інших випадках, попит на гроші може слабо реагувати на зміну процентних ставок. Тому крива попиту на гроші буде крутою. Що крутіша крива попиту на гроші, то будь-яка зміна пропозиції грошей вагомніше впливатиме на рівноважну процентну ставку. Центральний банк, змінюючи пропозицію грошей і процентні ставки впливає на обмінний курс. Наприклад, збільшення пропозиції грошей за крутої кривої попиту на гроші спричинить помітне зниження процентних ставок, що зменшить попит на національну валюту з боку іноземних домогосподарств та фірм. У результаті курс національної валюти знижуватиметься. Це сприятиме зростанню експорту та зменшенню імпорту, що збільшуватиме чистий експорт [4, с. 235-236].

Важливим фактором, що впливає на стан зовнішньої торгівлі є ступінь міжнародної мобільності капіталу. В макроекономічному аналізі найчастіше припускають, що капітал вільно переміщується між національними економіками, а тому процентні ставки в певній країні та світова процентна ставка збігаються. Однак реальна дійсність набагато складніша. В кожній національній економіці існує низка факторів, які стримують міжнародний рух капіталів, а отже вирівнювання процентних ставок. Одним з найсерйозніших бар'єрів, що стримує рух капіталів між країнами є нерозвинутість ринків капіталів. По-друге, таким бар'єром є також центральні банки, що проводять неоднакову монетарну політику, що спричинює відмінності у процентних ставках. Причиною різних

рівнів процентних ставок у національних економіках є також неоднаковий ступінь ризику інвестування в ту або іншу країну. У країнах з нестабільними політико-економічними системами позичальникам доводиться платити вищі процентні ставки щоб компенсувати кредиторам ризик, пов'язаний із наданням позик. Ця обставина також знижує мобільність капіталу у цих економіках [5, с. 357-358].

У малій відкритій економіці ступінь мобільності капіталу помітно впливає на результативність макроекономічної політики. За абсолютності мобільності капіталу та фіксованого валютного курсу фіскальна та монетарна політика не впливають на зовнішню торгівлю. В умовах плаваючих валютних курсів стимулювальна монетарна політика спричиняє збільшення експорту; а стимулювальна фіскальна політика підвищуючи валютний курс зменшує експорт. Зі зниженням рівня міжнародної мобільності капіталу результативність монетарної політики знижується.

На активність країни в світовій економіці, а разом з тим і на її чистий експорт помітно впливають результати господарської діяльності її торговельних партнерів.

Збільшення реального обсягу національного продукту в інших країнах дає змогу їхнім торговельним партнерам збільшувати свій експорт. Прискорення економічного зростання інших країн збільшує доходи домогосподарств та прибутки фірм цих країн, які можуть купувати більше товарів і послуг як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. Отже чистий експорт країни збільшується з поліпшенням стану ділової активності в її торговельних партнерів. І навпаки, спад стану ділової активності зовнішньоторговельних партнерів країни зменшує її чистий експорт [4, с. 236-237].

Важливим фактором є стан світового виробництва ключових продуктів національних економік, зокрема енергоносіїв. Збільшення світового експорту нафти зменшує світову ціну на неї. Відтак, витрати виробництва в країнах-імпортерах нафти зменшуються, що дає змогу експортувати товари і послуги за нижчими цінами. Це означає зростання чистого експорту. Одночасно зниження цін на енергоносії стабілізує валютні курси, що також сприятливо позначається на динаміці експорту товарів і послуг.

Одним із висновків полягає в тому, що будь-який метод обмеження торгівлі спричиняє зниження добробуту громадян країни, яка застосовує ці обмеження. Проте всі країни світу в ті або іншій формі нині вдаються до обмеження зовнішньої торгівлі, це пов'язано з тим, що політика протекціонізму є вигідною для певних груп населення.

Нові тенденції розвитку багатосторонньої системи регулювання світової торгівлі в СОТ показують, що зі зниженням тарифів підвищується роль нетарифного регулювання та застосування дозволених СОТ засобів захисту ринку, в тому числі стандартів та екологічних норм, що значно менше піддається впливу заходів зі зменшення обмежень доступу до ринку. Вступ до СОТ не усуває повністю загрози антидемпінгових і компенсаційних розслідувань, хоч потенційно покращує позиції країни, стосовно якої вони ініціюються.

Результатом проведеного дослідження є вияв та аналіз основних економічних факторів, що впливають на обсяги зовнішньої торгівлі, що може бути корисним при формуванні національної торговельної політики та оцінки її ефективності.

Список використаних джерел та літератури.

1. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. Друге видання, доповнене і перероблене. – Львів: Астролябія, 2006. – 704 с.

2. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 1. макроекономіка. 13-е видання. Пер. з англ. С. Панчишин. Львів Просвіта 1997. – 672 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
4. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
5. Манків Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – 588 с.

Приятельчук О.А.*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЧИСТИХ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Зважаючи на прогресуючий ефект негативних наслідків кліматичних змін, активно реалізується глобальна стратегія зниження антропогенного впливу на кліматичну систему планети. Великі компанії за умов наявності фінансових можливостей та безпосередньої зацікавленості повинні приймати безпосередню участь в даному процесі. Це дозволить їм створити позитивний екологічний імідж, отримати певні конкурентні переваги в майбутньому за рахунок використання альтернативних джерел енергії в умовах обмеженості ресурсної бази, а також досягти мінімізації затрат виробничого процесу вже на сучасному етапі їх розвитку. Застосування чистих технологій є ключовим елементом реалізації даної стратегії, ефективні приклади впровадження якої вже успішно демонструються такими міжнародними корпораціями, як IBM, Fuji Xerox, Siemens та ін.

Ключові слова: чисті та очисні технології, викиди вуглекислого газу, відновлювальні ресурси, ефективність переробки виробничих відходів, децентралізація енергетичних ресурсів тощо.

Учитывая прогрессирующий эффект негативных последствий климатических изменений, активно реализуется глобальная стратегия снижения антропогенного влияния на климатическую систему планеты. Большие компании при наличии финансовых возможностей и непосредственной заинтересованности обязаны принимать непосредственное участие в данном процессе. Это позволит им создать позитивный экологический имидж, получить определенные конкурентные преимущества в будущем за счет использования альтернативных источников энергии в условиях ограниченности ресурсной базы, а также достичь минимизации затрат производственного процесса уже на современном этапе их развития. Использование чистых технологий является ключевым элементом реализации данной стратегии, эффективные примеры осуществления которой уже успешно демонстрируются такими международными организациями как IBM, Fuji Xerox, Siemens и др.

Ключевые слова: чистые и очистные технологии, выбросы углекислого газа, возобновляемые ресурсы, эффективность переработки производственных отходов, децентрализация энергетических ресурсов и т.п.

Given the progressive effect of the negative effects of climate change, a global strategy to reduce human impact on the climate system of the planet is actively implemented. Big companies with their financial ability and immediate interest must

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

be directly involved in this process. This will allow them to create a positive environmental profile, get some competitive advantages in the future by using alternative energy sources in limited resource base, as well as to achieve cost minimization of the production process already at the present stage of their development. Using of clean technologies is a key element of this strategy, effective embodiments of which has already been successfully demonstrated by international organizations such as IBM, Fuji Xerox, Siemens, etc.

Key words: clean and wastewater treatment technologies, carbon emissions, renewable resources, the efficiency of production waste, decentralized energy resources, etc.

Постановка проблеми. Проблеми забруднення навколишнього середовища та нестачі основних ресурсів давно підіймались світовою спільнотою. Але прогресуючі темпи їх скорочення та зростання споживання одночасно поставили проблему нестачі ресурсів на місце найбільш вагомих глобальних загроз сучасності. Як великі міжнародні корпорації, так і окремі компанії локального характеру виявились безпосередньо задіяними в процесі протидії даним негативним явищам. Великі підприємства, виступаючи одними з найбільших споживачів енергії, води та інших ресурсів з одного боку, та суб'єктами, які найбільше забруднюють навколишнє середовище, з іншого, не можуть залишатись обабіч вирішення даної проблеми. І саме на них, зважаючи на існуючі фінансові можливості, покладається найбільше сподівань протидії ситуації, що склалася.

Сучасна стратегія розвитку суб'єктів бізнесу (зокрема великих виробників, суб'єктів промисловості) обов'язково включає аспект впровадження очисних або чистих технологій в процес виробництва з метою зменшення негативного впливу промисловості на довкілля (зокрема скорочення обсягів викидів вуглекислого газу) та скорочення використання природних ресурсів, обсяг яких стрімко зменшується.

Окрім того, ситуація, що склалась, ставить під питання можливість стійкого розвитку самих підприємств, тим паче зростання їх виробництва. За даними Міжнародного енергетичного агентства протягом найближчих двадцяти років споживання енергії зростатиме щорічно на 1,5-1,6%; дефіцит пропозиції водних ресурсів становитиме 40%. Дані тенденції з врахуванням зростання загальної чисельності світового населення, ставлять під сумнів можливість сталого задоволення власних потреб підприємств ресурсами, кількість яких й без того інтенсивно зменшується, без ефективного впровадження чистих технологій.

Аналіз останніх досліджень. За прогнозами Міжнародного енергетичного агентства з метою досягнення сталого розвитку частка відновлювальних джерел енергії повинна становити щонайменше 51% до 2050 року. Однак вже сьогодні, за умови даного показників в 18-20%, більшість урядів провідних країн світу вперто ігнорують даний напрямок розвитку, субсидуючи переважно проекти розвитку добутку видобувного палива, а не освоєння новітніх чистих технологій [3]. Позитивним моментом залишається досить високий процент реалізації інвестиційних проектів самими великими компаніями — виробниками товарів, а також впровадження новітніх чистих технологій в технології та устаткування, які ними використовуються у виробництві (тобто участь приймають як виробники товарів, так і постачальники устаткування, на якому дані товари виробляються). В даному випадку важливою рушійною силою активного поширення чистих технологій у виробництві є, власне, зростаючий попит самих підприємств на їх впровадження, а також досить висока їх окупність. Ще одним не менш важливим моментом є зростання

уваги споживачів товарів та послуг до рівня відповідальності виробників у виборі технологій виробництва, економії ресурсів та зменшення негативного впливу на довкілля.

Дана тематика активно поширюється провідними профільними організаціями та волонтерськими групами, що збільшує рівень обізнаності пересічних громадян з проблематикою нестачі ресурсів. Наразі, щонайменше кожен третій споживач з промислово розвинутих країн світу віддає перевагу «екологічно відповідальному» виробнику навіть за умови дещо вищої вартості його продукції. Населення менш економічно розвинутих країн усвідомлює актуальність та важливість даних питань, але, зважаючи на низький рівень доходів, все ж таки віддає перевагу більш дешевому товару перед «екологічно чистим» [1]. Цей факт створює для недобросовісних виробників певний люфт збуту продукції навіть за умов негативного «екологічного іміджу». В даному випадку кожен обирає власну стратегію, орієнтуючись на показники затратності та довготерміновості отримання доходів.

Ще однією сферою впровадження інновацій з призми використання альтернативних джерел енергії та зменшення викидів вуглецю є зменшення частки використання бензину та дизельного палива як в процесі виробництва, так і в процесі споживання населенням. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства вже до 2050 року такі альтернативні джерела. Як біопаливо, електроенергія та водень в загальній кількості становитимуть близько 50% споживання транспортного пального. Такі стійкі показники забезпечуватимуться, в першу чергу, сталим попитом на такі види пального – якщо попит на біопаливо для легкових двигунів внутрішнього згорання транспортних засобів після 2030 року буде скорочуватись в умовах переходу до електроенергії та водного палива, то одночасно його споживання збільшиться для вантажних автомобілів, кораблів та літаків [3].

Таким чином, кожна компанія постає перед вибором – боротись за ресурси, кількість яких постійно зменшується, а вартість, відповідно, зростає, або ж вкладатись в розробку та впровадження інновацій з метою досягнення енергозбереження і т.п. Природно, що обидва шляхи пов'язані з видатками. Питанням залишається – що для компанії залишиться просто видатками, а що стане високодоходними інвестиціями, які, в майбутньому, дозволять отримати компанії додаткові конкурентні переваги у вигляді новітніх технологій.

Враховуючи всі вищеперераховані позитивні ефекти, дослідницька компанія Cleantech Group дає визначення чистих технологій – як продуктів, послуг та процесів, які дозволяють забезпечити високу продуктивність при одночасному зменшенні витрат, зниженні або повному усуненні негативного впливу на довкілля та підвищенні ефективності використання природних ресурсів [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить широко компанії застосовують інновації в процесі підвищення ефективності ресурсовикористання в процесі власного функціонування. Одним з позитивних прикладів в даній сфері є досвід компанії IBM. Зокрема, ціла дистриб'юторська мережа компанії перевіряється за допомогою спеціальних датчиків на предмет ефективності споживання електроенергії. Даний контроль дозволяє досягати оптимального співвідношення задоволення потреб – скорочення споживання – покращення екологічної ситуації в регіонах дислокації регіональних підрозділів корпорації. Аналогічний підхід компанія використовує з метою вирішення проблеми дефіциту водних ресурсів на території Австралії. Складна система датчиків дозволяє контролювати вологість ґрунту й здійснювати полив пасовищ лише у випадку недостатньої їх вологості та в чітко визначених обсягах, необхідних для досягнення встановлених норм вологості. Застосування даних технологій дозволяє економити більше чверті обсягів водних ресур-

сів, що використовувались донедавна, з метою утримання фермерських господарств на цих територіях [7].

Не менш важливим для аналізу проблемних аспектів розвитку є ринок відновлювальних хімічних речовин, середньорічний темп приросту якого складає близько 5-5,5% відсотків. Стійкі матеріали все частіше використовуються в хімічній та харчовій промисловості, поліграфії тощо. Зростає попит на продукти вторинної переробки (в першу чергу етанол, гліцерин, фумарова кислота, ксиліт та сорбіт), отримані з біомаси в результаті біологічних та хімічних перетворень. Нехватка даних речовин активізує науково-дослідну роботу провідних компаній в даній сфері, а досягнення окремих стартапів вже активно впроваджені в процес виробництва окремих корпорацій (наприклад, компанія Unilever впровадила та реалізовує нові стандарти, що передбачають використання альтернативних джерел натуральних масел, зокрема їх добуток з водоростей).

Переробка відходів та використання вторинної сировини в процесі виробництва також становить частину «чистих технологій». І якщо в одних регіонах світу актуальним, на жаль, постає лише саме питання утилізації сміття та відходів з метою запобігання виникнення екологічних катастроф, то окремі компанії намагаються взагалі уникнути необхідності утилізувати власні відходи шляхом мінімізації їх виготовлення (отримання). Так, компанія Fuji Хегох впровадила програму ремонту та відновлення зіпсованих деталей виробів, які раніше утилізувались, з їх подальшим продажем через мережу Інтернет. Таким чином були досягнуті вражаючі ефекти – скорочення викидів вуглекислого газу на 19%, використання води на 37%, споживання паперу на 1,6% [2]; окрім того, уникається процедура утилізації пошкоджених деталей, переважна більшість яких містить небезпечні для довкілля мікроелементи, а інша частина – складається з дорогих важких металів, наявність яких і так досить обмежена.

Цей процес набагато складніший за просту утилізацію зламаних деталей, але здійснення інвестицій в освоєння чистих технологій, зручна моделі споживання, зокрема лізингу обладнання, дозволяють компанії утримувати лідируючі позиції в даній галузі.

В даному випадку яскраво демонструється можливість досягнення подвійного позитивного ефекту – загального екологічного та економічного безпосередньо для компанії у вигляді отримання прибутків.

Досить значним поштовхом для освоєння «чистих інновацій» мають стати впроваджені в окремих країнах світу субсидії, податкові пільги і т.п. для «екологічно відповідальних» компаній та підвищення податків для інших. Більшість суб'єктів бізнесу сприймають такі нововведення як фінансовий тягар. Однак, як доводить практика, за умови розробки правильної стратегії існує достатньо можливостей отримання позитивного результату як для самої компанії, так і для довкілля. А в перспективі наявність подібних технологій на виробництві буде ототожнюватись з можливістю подальшого ведення бізнес-діяльності загалом.

Освоєння новітніх технологій надає, окрім того, додаткові можливості компаніям для розширення сфер власної діяльності. Зокрема, компанія IBM за допомогою програмного забезпечення Tridium успішно реалізує систему «розумних будинків». Дана технологія дозволяє використовувати пристрої контролю з метою ефективного управління такими процесами, як кондиціювання повітря, освітлення, використання газових пристроїв тощо. Застосування даної системи дозволяє максимізувати продуктивність використання природних ресурсів та роботи окремих пристроїв, що відповідають за забезпечення життєздатності будь-якого об'єкта – аспекти теплозабезпечення, водопостачання, каналізації, електрики тощо. Подібні технології користуються все зростаючим попитом, особливо в

промислово розвинутих країнах – США та Західна Європа, країни Скандинавського регіону.

Характерно, що споживачами виступають як компанії, великі корпорації, так і фізичні особи, що свідчить про відкриття великих ринків збуту подібної продукції в перспективі. І якщо на сьогоднішній день через досить високу вартість встановлення подібних систем і навіть за умови високої ефективності строк їх окупності залишається значним, а усвідомлення відповідальності за довкілля виступає одним з вирішальних факторів прийняття позитивного рішення щодо купівлі подібного оснащення, то в майбутньому завдяки підвищенню попиту та досягнення масовості застосування таких технологій (а, отже, і зниження собівартості), їх споживачами виступатимуть й пересічні, не настільки соціально та екологічно відповідальні особи (як фізичні, так і юридичні).

Наразі розраховується економічна доцільність реалізації таких проектів в країнах СНД та Україні.

Практика доводить, що екологічні інвестиції в чисті технології також можуть приносили дивіденди, і досить значні. Позитивним прикладом є досвід регіонального підрозділу Fuji Xerox Austria, який отримав 240 млн. дол. США прибутку проти 20 млн. дол. США інвестицій протягом 15 років, які були спрямовані виключно на налагодження екологічного виробничого процесу. Основним елементом даних перетворень було включення етапів переробки та утилізації в загальну схему виробництва продукції, що дозволило скоротити на 40% потреби підприємства в запчастинах і одночасно зменшити викиди вуглекислого газу на 140000 тон та обсяги використання сировини на 21600 тон протягом 1996-2008 років [2].

Хоча проблема змін клімату не нова, вже здійснено велику кількість різноманітних заходів, спрямованих на зменшення небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему планети, даних зусиль, наразі, недостатньо. Позитивним моментом даних перетворень є те, що участь намагаються приймати представники майже всіх країн та регіонів світу на рівні як урядів, так і підприємств.

Так, вагомими наразі є наслідки підписання та реалізації 191 країною світу Кіотського протоколу щодо обмеження викидів в атмосферу парникових газів. 2012 року закінчився перший етап реалізації заходів, передбачених даним протоколом. Результати досить обнадійливі. Як свідчать дані Міжнародного енергетичного агентства, Росії вдалося за майже 20 років зменшити емісію вуглекислого газу майже на 30%, Німеччині – більш як на 25%, Британії – на 20%, Італії – на кілька відсотків, Польщі – на майже 20 %, Україні – більше як на 60%, Чехії – більш як на 25%, Бельгії – майже на 10%, Румунії – більш як на 50%. При цьому викиди вуглекислого газу на кілька відсотків збільшились в Японії, більш як на 50% в Австралії, більш як на 35% в Іспанії, майже на 100% в Туреччині, до 15% в Голландії, більш як на 24% в Греції та майже на 15% в Австрії.

Таким чином, своїх цілей щодо викидів вуглекислого газу відповідно до Кіотського протоколу досягли лише Румунія, Бельгія, Чехія, Україна, Польща, Велика Британія, Німеччина та Росія. А такі країни як Україна, Чехія, Польща, Румунія та Росія його навіть значно перевиконали [6].

Однак у виконанні даних зобов'язань, на жаль, не приймають участь дві країни, які мають найбільші викиди в повітря – США та Китай. Справді, на Китай та Америку припадає близько 41% викидів CO₂ в світі. У період з 1990 по 2009 рік рівень викидів в Китаї збільшився більш як на 200%, а в Америці на 6,7% [6].

Досягнення загальної мети зменшення негативного впливу на довкілля в цих країнах здійснюється переважно зусиллями окремих великих корпорацій, а не урядів (мова в першу чергу йде про американські корпорації). Зокрема, компаній, в яких найбільші в

світі обсяги викидів вуглецю, здійснюють вагомі інвестиції з метою активного переходу на відновлювальні джерела енергії. Так, велика американська корпорація Intel – одна з учасниць програми охорони навколишнього середовища, що реалізується під егідою Агенції захисту навколишнього середовища США, очолює список компаній-найбільших споживачів зеленої енергії. На сьогоднішній день більше половини від покупної компанії енергії виробляється з біомаси, вітру, сонця, води та геотермальних джерел.

Участь урядів даних країн носить дещо інше спрямування. Якщо компанії намагаються освоювати нові, альтернативні види відновлювальної енергії, то державна влада намагається зменшити негативний вплив існуючих енергетичних технологій, що широко використовуються. На сьогоднішній день все ж таки зі значним відривом домінують системи отримання енергії з переважаючим вмістом вуглецю – з використанням вугілля, газу та нафти. Багатьма урядами світу здійснюються величезні інвестиції в освоєння технологій, спрямованих на збір та зберігання вуглецю, а також очищення. Однак зростаюча кількість викидів окремих країн (США, Китай, Канада, Японія, Австралія, Туреччина, Іспанія, Нідерланди, Греція, Австрія) та територіальні проблеми зберігання вуглецю зводять результати від подібних фінансових впливів нанівець.

Наразі ще однією вагомою силою, яка стимулює компанії до впровадження чистих технологій, а уряди до перегляду власної участі в подібних проектах, є населення – пересічні громадяни та споживачі продукції.

В умовах сьогодення проблема формування екологічного іміджу підприємств набуває все більшої значимості. Під екологічним іміджем підприємства звичайно розуміють: систему стійких стереотипів, що склалися в суспільстві, про вплив діяльності цієї організації на стан навколишнього середовища; уявлення споживачів про «екологічність» продукції та послуг організації, що розуміється як відповідність продукції і послуг прийнятним нормам якості; впевненість ділових і фінансових партнерів у дотриманні організацією вимог екологічного законодавства [5].

Процеси глобального забруднення біосфери і загрози для здоров'я в результаті погіршення якості навколишнього середовища закономірно призвели до різного роду санкцій, спрямованих на запобігання цих явищ. Мотивацією для покупців у виборі продуктів тепер стали екологічний імідж підприємства-виробника та екологічна якість продукції [4].

В Європі існують чисельні громадські організації, які виступають проти окремих проєктів урядів щодо зберігання вуглецю, реалізація інших прискіпливо контролюється.

Переважає кількість подібних проєктів спрямована на створення підземних сховищ CO₂, однак окремі дослідження доводять, що підземні сховища необхідно будувати набагато глибше за існуючі розрахунки; інші свідчать про небезпечні наслідки підкислення океану внаслідок підземного збереження вуглецю.

Зважаючи на це, найбільш перспективним напрямком розвитку є розширення сфери використання альтернативних викопним видам палива джерел відновлювальної енергії – вітру, сонця та води.

Найбільшими темпами на сьогодні розвиваються повітряні електростанції та використання сонячних потужностей. За окремими оцінками обсяги їх використання до 2020 року мають приблизно зрівнятися. Позитивним є приклад компанії Siemens в цій сфері. За 2010 рік екологічний портфель компанії склав близько 10 млрд. євро, що дозволило отримати загальну економію в понад 200 тон викидів вуглецю.

Висновки. Наразі, в усьому світі намагаються відходити від широкого використання викопних видів енергетики. Децентралізація досягається шляхом створення невеликих приватних електростанцій, які виробляють енергію через конвертацію газу, біомаси та

інших альтернативних паливних ресурсів. Такі електростанції зручні, оскільки через невеликі габарити можуть встановлюватись повсюдно в залежності від наявності на певній території конкретного ресурсу, тобто використовуватиметься весь наявний потенціал. Окрім того, невеликі виробництва легше піддаються переоснащенню, тобто новітні технології, які, наразі, з'являються дуже швидко, можна з легкістю освоювати на невеликих локальних електростанціях.

На жаль, лише незначна кількість провідних країн світу повною мірою освоює чисті технології на сучасному етапі. Отримати ж позитивний ефект зменшення негативного впливу на довкілля та сповільнення кліматичних змін можливо лише шляхом об'єднання зусиль всіх держав, досягнувши тим самим планетарного масштабу.

Список використаних джерел

1. Clean technology [Електронний ресурс]: Briefing parts 1,2,3 / Oliver Wagg, Kerrie Sinclair. – 2011. – Режим доступу: <http://www.ethicalcorp.com>.
2. Sustainability report 2012 by Fuji Xerox Global [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fujixerox.com/eng/company/sr>.
3. World energy outlook 2012 [Електронний ресурс]: Сайт Міжнародного енергетичного агентства. – Режим доступу: <http://www.iea.org/newsroomandevents/pressreleases/2012/november/name,33015,en.html>.
4. Екологічний імідж підприємства як фактор його конкурентоздатності [Електронний ресурс]: наукові конференції / Омеляненко В.А. – Режим доступу: <http://intkonf.org/omelyanenko-va-ekologichniy-imidzh-pidpriemstva-yak-faktor-yogo-konkurentozdatnosti>.
5. Суздалева А., Безносков В. Экологический имидж компании // Корпоративная имиджология, 2009. – №1.
6. Україна перевиконала вимоги кіотського протоколу щодо викидів вуглекислого газу // «Тиждень» / Новини. – 2011. – № від 16.12.2011.
7. Офіційний сайт компанії IBM: <http://www.ibm.com/us/en>.

Резнікова Н.В.*

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО КАРКАСУ МІЖКРАЇНОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

В статі аналізується проблема формування економічної політики держав в умовах глобалізації. Наводиться класифікація різних форм залежності в межах міжкраїнової співпраці, інтеграційних об'єднань та експансіоністських центрів.

Ключові слова: економічна взаємозалежність, економічна політика, економічна агресія, економічна експансія, інтеграція.

В статье анализируется проблема формирования экономической политики государств в условиях глобализации. Приводится классификация разных форм зависимости в пределах межстранового сотрудничества, интеграционных объединений и экспансионистских центров.

Ключевые слова: экономическая взаимозависимость, экономическая политика, экономическая агрессия, экономическая экспансия, интеграция.

The paper analyzes the problems of state economic shaping in the context of globalization. It provides the classification of the various forms of dependence within inter-country cooperation, integration associations and expansionist centers.

Key words: economic interdependence, economic policy, economic aggression, economic expansion, integration.

Актуальність теми. Неоднозначна роль глобалізації проявляється в стрімкому зростанні кредитних, валютних, фондових ринків, які, відірвавшись від реального сектору національних економік, репрезентованого сферами виробництва і торгівлі, у спробі обслуговування потреб глобального ринку, набувають усе більш визначального та самодостатнього значення, що проявляється в неконтрольованому зростанні віртуальної, бульбашкової складової світової економіки, обсягів фінансових спекуляцій та надмірних ризиків. Зосереджуючись переважно в сфері фінансовій, економічна глобалізація впевнено підриває основи національних грошово-фінансових систем, оскільки економічні процеси, особливо у валютно-кредитній сфері, набувши глобального характеру, не піддаються регулюючим зусиллям навіть економічно могутніх держав. У цьому, власне, і полягає одна з якісних відмінностей нинішнього етапу глобалізації від попередніх етапів інтернаціоналізації економіки. Фінансова глобалізація, стрімко посилюючи економічну нестабільність і соціальну нерівність, унеможливорює спроби національних урядів реалізовувати внутрішню політику держави, виходячи з власне інтересів її громадян, пригнічуючи економічний суверенітет в інтересах ТНК і фінансових ринків.

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

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, хто сфокусував свій науковий інтерес на проблематиці залежності, корифеї економічної думки – І. Валерстайн, А. Франк, Т. Дос Сантос, Ф.-Е. Кардозо, М. Вебер дали підґрунтя для подальшого аналізу причин виникнення недорозвиненості окремих країн та консервування їхнього підлеглого становища по відношенню до розвинених держав світу. Визначенню специфіки позиціонування геоекономічних акторів та системних механізмів залежності присвятили свої праці, А. Амсен [1], Дж.-С. Валенсуела [6], А. Вендт [7], Б. Брюер [2], А. Капоразо [3], Б. Сілвер [2], Г. Файєрбах [4], Дж. Арігі [2] та інші. Серед сучасників, хто відслідковує трансформаційні процеси, що відбуваються як в межах міжкраїнової взаємодії, так і в принципах формування національної економічної політики, – Е. Азроянц [8], Т. Кальченко [9], М. Чешков [12], Б. Шапталов [13] та інші. Втім, враховуючи динамічну природу взаємодії держав в умовах глобалізації, актуальним виглядає аналіз форм взаємозалежності та типів міжкраїнової взаємодії з окресленням її ризиків і переваг, що і становить наукове завдання.

Виклад основного матеріалу. Так чи інакше, формування економічної політики національних держав підпадає під дію глобалізаційних економічних процесів, які стають домінуючими, відтиснюючи національні економіки і розчиняючи їх у господарському організмі планетарних масштабів. Особливо показово в цьому контексті виступає трансформація ролі держав, які упродовж багатьох десятиліть служили системоутворюючими структурами організації суспільства. Втім, межі національних держав ігноруються під впливом ринкових інтенцій, пропонуючи перехід до нового економічного каркасу доцільної міжкраїнової взаємодії, все менш підвладної контролю з боку як держав, так і міжурядових інституцій.

Фундаментальні відмінності як в рівнях соціально-економічного і політичного розвитку країн, так і в ментальному забарвленні, що позначається не лише на системі цінностей індивідуумів, але й структурі споживання та схильності до заощаджень, що в значному ступеню сприяє реалізації трансформаційних процесів в національних економіках, призвели до нової інтерпретації міжкраїнової взаємодії відразу в кількох форматах (Див. Рис.1):

- часткового співпадіння інтересів її учасників як наслідок значного компромісу (взаємодія типу країна-розвинена і країна-периферія);
- паралельної реалізації рівновеликих інтересів країн (взаємодія в межах інтеграційних угруповань);
- взаємопоглинання інтересів учасників (найчастіше як виклик пошуку рішення глобальних проблем – як тих, що пов'язані з розв'язанням викликів нестабільності, так і цілого комплексу соціально-економічних викликів, що постають перед людством);
- взаємодія в межах експансіоністського економічного центру (ЕЕЦ);
- міжкраїнова взаємодія як наслідок функціонування різного роду міжнародних організацій, членство в яких накладає певні обмеження на формування неупередженої національної економічної політики.

Слабкість наднаціональних регуляторів глобалізаційних процесів – чи то з причини свідомого небажання нехтування інтересами країн-центру на користь інтересів країн-периферії, чи то з причин об'єктивної неможливості розв'язання проблем співіснування капіталістичних засад функціонування економічних систем з соціально-орієнтованими інтенціями національних держав, – загострює конфліктогенність глобалізаційних процесів, що проявляється у великих відмінностях в потенціалах окремих її учасників, нерівності стартових можливостей, що обумовлює розподіл ролей на користь країн розвинених,

тотно змінює структуру даного відношення [9, с. 141]. Такий процес не тільки ускладнюється в результаті появи центрів на периферії і ознак периферії в центрі, а також внаслідок активізації пов'язуючих і проміжних ланок між цими двома структурними позиціями, супроводжується розмиванням самої чіткості цих світових відносин. Їх кордони, вірніше кордони двох полюсів стають рухливими, обидва полюси вбудовуються один у другий, посилюється значення зворотного впливу периферії на центр, виникає – через ускладнення всіх цих зв'язків – можливість зміни периферійного статусу значних за розміром країн, що розвиваються. Якщо цей процес доповнити реалізацією принципу центризму, а отже і «антицентру» чи анти-центричності, які, за словами М. Чешкова, не є пов'язаними з глобалізацією чи принаймні не створюються нею, то можна вважати, що глобальна взаємозалежність зі своєю колишньою, центр-периферічною формою істотно трансформується [12, с. 26].

Регіональні інтеграційні угруповання виступають одночасно і як прояв процесу глобалізації, і як інструмент захисту національних господарств від несприятливих наслідків останньої, що ставить за мету своєрідну адаптацію країн, що інтегруються, до небезпек глобальної конкуренції і експансіонізму, яким все важче протистояти поодиночі. Більше того, політика протекціонізму, що сповідується розвиненими країнами, попри переконання світової спільноти у взятому ними векторі на лібералізацію, набирає нових форм, зокрема, через встановлення глобальних правил торгівлі між країнами за допомогою механізмів СОТ. Виникає переконання: нерівність в доходах між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, – не лише спадщина колоніалізму або певної історичної даності, але і результат прогресуючої нерівноправної співпраці в наші дні. Прикметно, що з огляду на зростаючу роль країн, що розвиваються, як у посткризовому відновленні світової економіки, так і в період, що передував глобальній нестабільності 2008-2011 рр., ними робиться активна спроба збільшувати свою економічну присутність в розвинених країнах як через купівлю контрольних пакетів акцій провідних компаній, так і через зростання їхньої участі в міжнародних економічних організаціях на кшталт Міжнародного валютного фонду лише за умови розширення їхніх повноважень у рамках діючих структур.

Між тим, питання про те, якою мірою процес глобалізації господарського життя впливає на ступінь диференціації економічного розвитку, не має однозначної відповіді. Дослідження, зокрема, показують, що після 1965 р. рівень душевого доходу в обох групах країн подвоївся, але розрив залишився незмінним. Середні показники приховують серйозні несприятливі тенденції: покращала ситуація лише в Азії, тоді як відставання від промислово розвиненої Півночі бідних країн західної півкулі, Близького Сходу і Африки збільшилося, особливо після 70-х років. Таким чином, нерівність зберігається не лише в розрізі «країни розвинені і ті, що розвиваються», але і в межах останніх, серед яких виділяється група країн, що поступово стають одними з провідних акторів глобальних процесів, так і група тих, що залишаються на узбіччі світового прогресу. Проте, неважко передбачити, що процес глобалізації в ХХІ столітті протікатиме у поляризованому з точки зору економічних можливостей і потенціалів світі, що, ймовірно, і становитиме найважливіше джерело майбутніх ризиків, проблем і конфліктів.

Однак, найбільш суперечливим моментом у даному випадку є те, що зростаюча нерівномірність у темпах економічного розвитку країн та рівня добробуту їх населення не завжди залежить лише від виробничої функції їхніх національних економік, але і від ступеню центрованості її фінансово-торгівельних зв'язків (тоді як оптимальне використання наявного виробничого, ресурсного, трудового, науково-інноваційного потенціалу виступає додатковими умовами успішного позиціонування країни на світовому ринку). Таким

чином, наявні диспропорції у розвитку регіонів на рівні національному тим більше зростають у розрізі «національна економіка – регіональне об'єднання – світова економіка».

Не ігноруючи принципову сутнісну інтегративну та зближуючу роль глобалізації, схематично поняття інтеграції стосується процесу, у якому одиниці змінюють стан від загальної або часткової ізоляції до повної або часткової уніфікації. Якщо звернутися до взаємодії між незалежними суверенними державами, інтеграція стосується процесу територіальної диференціації у значних масштабах, що характеризуються прогресивним зменшенням міжнародних кордонів та можливим збільшенням нових зовнішніх кордонів. Такі комплексні соціальні трансформації можуть або не можуть мати певної стійкої інституційної структури. Хоча інтеграція на рівні країн може стосуватися багатьох різних аспектів співробітництва, її застосовують переважно у контексті економіки та міжнародної торгівлі.

Концепція Тінбергена-Піндера яскраво демонструє трансформаційну природу інтеграційної взаємодії в термінах так званої позитивної та негативної інтеграції. Попри дещо радикальну назву, негативна інтеграція являє собою певний набір дій, спрямованих на зняття бар'єрів між країнами на шляху реалізації принципу «чотирьох свобод» і пов'язана з формуванням системи взаємопов'язаних ринків, створенням єдиного ринкового економічного простору в групі країн, які беруть участь в інтеграції. В свою чергу, позитивна інтеграція трактується як дії, спрямовані на зближення економічної та соціальної політики держав, що інтегруються, гармонізацію владних інститутів, що часто супроводжується формуванням наднаціональних органів влади. Таким чином, саме на етапі позитивної інтеграції передбачається суттєве корегування якості міжкраїнової залежності з власне взаємодії до взаємозалежності.

Одним з найважливіших чинників, що чинить вплив на формування економічної політики національної держави в умовах глобалізації, є безпрецедентна транснаціоналізація виробництва, торгової і банківської діяльності. Головними матеріальними носіями транснаціоналізації економічної діяльності виступають транснаціональні корпорації (ТНК), що перетворилися на провідну рушійну силу процесу економічної глобалізації, але при цьому такі її суб'єкти, як національні держави та, власне, їх інтереси, виявилися у багатьох відношеннях потісненими. Так, з одного боку, діяльність ТНК сприяла появі нових індустриальних держав, але, з іншого - типовою тенденцією стає зміна вектору здійснення прямих іноземних інвестицій ТНК зі створення нових потужностей на придбання вже існуючих компаній. Крім того, укрупнення і концентрація господарської діяльності у рамках ТНК полегшує змови між конкурентами, виникнення олігополії і монополій шляхом злиття і поглинань. В результаті, вихід нових виробників на світові товарні ринки відчуває суттєві перешкоди, а конкуренція зводиться, головним чином, до суперництва гігантів при елімінуванні інтересів національних держав як реалізаторів соціально-економічних ініціатив. Таким чином, ТНК, загострюючи протиріччя між національною і глобальною економікою, впливають, цим самим, на трансформацію економічної політики національної держави.

Важливим глобалізаційним чинником, що впливає на формування економічної політики національної держави, стають глобальні проблеми, рішення яких виходить далеко за межі найпотужніших в економічному сенсі держав. Обмеженість природних ресурсів, забруднення довкілля, випереджаюче зростання чисельності населення в порівнянні з ресурсними можливостями планети, зростаючий розрив між бідними і багатими країнами — проблеми, що вимагають не лише їхнього врахування при формуванні економічної політики на рівні національному, але й часом суттєвого корегування останньої в зв'язку з

необхідністю врахування державами глобальних викликів сучасності. Більше того, проблема глобальної нестабільності набуває нового окреслення: так, циклічні асиметрії в розвинених країнах набувають дедалі більшого загострення при спробі адаптації уніфікованої економічної політики в межах країн-членів інтеграційного угруповання. Триваюча криза додала ще й інший феномен - країни, що розвиваються, стають заручниками не лише наслідків циклічних змін, що відбуваються в розвинених країнах світу, але й нециклічного спаду останніх, спричиненого, в першу чергу, назрілими структурними проблемами та бульбашковою складовою їхніх економік. Нестабільність поступово стає звичайною ознакою функціонування глобальної економічної системи, що ускладнює процес адаптації потенціалу національних економік до потреб економіки глобальної. Слід визнати ще й таке: інституційна недосконалість інтеграційних об'єднань розвинених країн світу на кшталт ЄС поставила під сумнів їхню здатність забезпечувати стабільність макроекономічного середовища наявним інструментарієм без поглиблення політичної інтеграції, формуючи підвалини для остаточного переміщення центру прийняття економічних рішень з рівня національного на наднаціональний рівень.



Рис. 2 Форми економічної взаємозалежності

Джерело: укладено автором

Цікавим виглядає розгляд специфіки взаємозалежності країн в межах так званого експансіоністського економічного центру (ЕЕЦ), який виступає каталізатором розвитку й рушійною силою як регіональних, так, часом, і загальносвітових економічних й інноваційних процесів. Часом політику, що продукується ЕЕЦ, безпідставно вважають подібною до економічної агресії, втім, ми наполягаємо, що це – дві різні економічні категорії, порівняльний аналіз яких наведено в Табл.1.

Таблиця 1
Порівняльний аналіз політики економічної експансії та економічної агресії

Основні риси	Економічна експансія	Економічна агресія
<i>Характер прояву</i>	має прихований характер	антидемпінг
<i>Форми здійснення</i>	вивезення капіталу, демпінг, валютна політика	санкції, антидемпінг

Основні риси	Економічна експансія	Економічна агресія
Причини	отримання економічної вигоди, завоювання нових ринків	здебільшого причини мають суто політичний характер (недемократичний режим правління, конфліктна ситуація всередині країни, тощо)
Суб'єкти	держави, ТНК, регіональні угруповання	держави, ТНК, регіональні угруповання
Об'єкти	нові ринки збуту	політичні «ізгої»- держави

Джерело: складено автором

Структуру ЕЕЦ складають країни-господарі або ядро, країни-союзники, країни-сателіти і так звана периферія.

Так, державі, що претендує на роль ядра ЕЕЦ, слід відповідати наступним вимогам: мати потужну експортоорієнтовану промисловість (не сировинного характеру); володіти здатністю ініціювати створення нових технологій і нових технологічних циклів; мати під своїм контролем фінансову систему з налагодженим механізмом відтворення й розподілу капіталів у міжнародних масштабах; володіти етноенергетикою або, іншими словами, здатністю етносу (народу, нації) до творчої, результативної й конкурентоздатної діяльності, достатньої для довгої цілеспрямованої експансії [13, с. 167].

Якщо класифікувати всі держави за їхнім відношенням до економічної експансії, то, на думку Б. Шапталова, виділяються чотири їх групи:

- виражені держави-експансіоністи;
- держави, що перебувають у взаємовигідному симбіозі з першими, зокрема, користуються бізнесом експансіоністських держав для створення на їхній території експортних виробництв із наступним реекспортом в інші регіони. Цьому сприяє порівняна дешевизна (не)кваліфікованої робочої сили, зручне географічне для експортної експансії положення, сприятливий режим оподаткування, тощо.
- економічно пасивні країни, що задовольняються своїми можливостями, отримуючи додаткову вигоду за рахунок міжнародного поділу праці;
- держави, що володіють високоприбутковими природними ресурсами й, зважаючи на невелику чисельність їхнього населення, мають змогу одержувати високу природну ренту [13, с.165].

Основні функції країни-ядра ЕЕЦ зводяться до наступних напрямків діяльності: нагромадження продуктивного капіталу й перерозподіл його за своїми правилами та формування виробничої структури по осі «центр - союзники - периферія»; забезпечення свого стратегічного керування в обсязі, що дозволяє «центру» домінувати в сфері фінансів, науково-технічних розробок, технологічної модернізації виробничого апарата на території своїх життєвих інтересів. Саме це зберігає за Центром конкурентні переваги стосовно інших ЕЕЦ і контроль за сателітами й периферією [13, с. 158]. Ядро ЕЕЦ має у своєму розпорядженні наступальний інструментарій в особі фірм, банків, наукових і культурно-ідеологічних центрів, орієнтованих на боротьбу за домінування в інших країнах. Більше того, ЕЕЦ має сильну фінансову систему, що забезпечує потреби в інвестиційному капіталі не тільки країни-ядра Центра, але й союзників і сателітів.

Таблиця 2
Класифікаційні ознаки економічної експансії

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ

одна з форм зовнішньої політики держав, спрямована на розширення сфери економічного впливу шляхом захоплення нових ринків збуту, сфер впливу, джерел сировини. Проводиться як суто економічними методами (вивезення капіталу, демпінг, валютна політика), так і шляхом дипломатичного тиску тощо. Економічна експансія може провадитися також окремими концернами, фірмами для витіснення інших фірм і захоплення ринків збуту та ресурсних джерел.

ФІНАНСОВА ЕКСПАНСІЯ ТРУДОВА ЕКСПАНСІЯ ТОВАРНА ЕКСПАНСІЯ

економічна експансія, яка здійснюється за рахунок використання фінансових ресурсів. Реалізується шляхом захоплення фінансово-кредитної системи країни. Пасивна фінансова експансія створює можливість впливу, не використовуючи безпосереднього управління банком чи фірмою на місці. Тобто — через тиск борговими зобов'язаннями, прив'язку економіки країни до донорства і використання цієї «звички». Натомість, активна — фактично знищує незалежність економіки, а через це і політики країни (іноді такий процес супроводжується створенням кланів з іноземних громадян, як це було в Індонезії).	передбачає створення залежності економіки від використання робочої сили іншої країни. Пасивна трудова експансія — це повільне наповнення ринку праці робітниками іншої країни, які приїждять лише на заробітки; не завжди використовується для збільшення залежності іншої країни, частіше — для поліпшення стану власної економіки і соціального клімату в країні. Активна — наповнення країни іноземцями, що переїжджають до неї на постійне місце проживання; спрямована на підпорядкування економіки і політики іншої країни інтересам країни-нападника.	Вона означає заповнення внутрішніх ринків країни товарами іншої держави, особливо, коли відсутня альтернатива (як це відбувається із забезпеченням України енергоносіями). Така експансія забезпечує дійову підйому примусу, здатність спонукати залежну країну до прийняття економічних та політичних рішень, які суперечать її національним інтересам і послугують інтересам країни-загарбника.
--	---	--

Джерело: укладено автором

Країни-союзники — це держави, повністю дружні експансіоністам за ідеологією, способом життя, культурою, зовнішньої політикою, чия економіка залучена в систему ЕЕЦ на взаємовигідних основах. Союзники одержують можливість наростити свій економічний потенціал, хоча б частково освоївши методи експансії. Інші союзники згодом можуть перехопити ініціативу й вийти на перший план. У цьому випадку вони здатні самі створити свої автономні експансіоністські центри, як це зробили свого часу Японія, Південна Корея й Тайвань, що починали з сателітів США.

Втім, варто відзначити, що раніше цей шлях пройшли й самі США, позбавившись тиску і впливу з боку Англії. Союзники як необхідні одиниці наступу в конкурентній боротьбі ЕЕЦ, зазвичай, повністю інтегруються із сильними економічними системами ек-

пансіоністів, а, отже, на них поширюються, зокрема, ставки заробітної плати, стандарти соціального забезпечення й рівня життя.

Країни-сателіти – країни, включені в систему ЕЕЦ, однак на них не поширюються норми союзників. Зазвичай це означає, що їхні системи внутрішньо далекі у політичному й культурному сенсі спрямованості експансіоністів, у той же час, ці країни потрібні останнім у якості зручного плацдарму для боротьби з іншими акторами-експансіоністами. Взаємозалежність експансіоністського центра зі своїми сателітами можна охарактеризувати як симбіоз активних й пасивних гравців, де останні включаються в орбіту певної системи й отримують від цього вигоди, якість і розмір яких визначається активними акторами.

В обов'язок сателітів висувається чимало вимог, серед яких, зокрема, й таке: повністю відкрити внутрішній ринок для гравців з ЕЕЦ; приватизувати держсектор, децентралізувати банківську систему із правом допуску туди іноземного капіталу, переорієнтуватися з політики імпортозаміщення на процес входження в систему світового поділу праці по сформованих ринкових пропорціях, що задають ЕЕЦ.

Відмінність сателіта від союзника полягає в тому, що експансіоністи об'єктивно не зацікавлені в повноцінному розвитку його продуктивних сил, але завдяки зростаючій взаємозалежності в державах-сателітах поступово підвищуються валові макроекономічні показники й середній рівень життя. І, нарешті, периферія виступає виключно постачальником сировини й регіоном для збуту імпортової готової продукції, який не має яких-небудь серйозних передумов до переходу хоча б на вищий для традиційного соціуму рівень.

Теорія залежності у спробі пояснення, чому саме економічне зростання периферії залежить від економічного зростання країн ядра, намагалась вирішити ряд принципових питань, серед яких, зокрема, причини збереження відносної та абсолютної бідності периферії; так звані «викривлення» як у структурі економічної активності периферії, так і у типах економічних агентів, що там діяли; проблема неспроможності виготовлення периферією капіталомістких товарів; її екстремальні рівні експорту та товарної спеціалізації. Ідеальний причинний механізм системного рівня повинен був би відповісти на усі ці питання, втім, єдиної моделі, що охопила б усю перелічену вище проблематику, так і не було створено. Критика, спрямована на теорію залежності, здебільшого концентрувалась на ролі місцевих еліт у так званому розпродажу національних інтересів, тоді як вразливість світ-системної теорії концентрувалась у постулаті щодо зовнішнього чинника у визначенні ролі внутрішніх акторів у процесах, відведених їм системою.

В умовах економічної глобалізації, на думку багатьох дослідників, тим більше, знімається питання про національний економічний інтерес. «Реально відкритість глобальному ринку, – пише С. Кара-Мурза, – ставить народи як структурні одиниці людства в абсолютно нові умови. В цілому господарство перестає бути «народним», і саме поняття «країни», по суті, стирається. Вона перетворюється на простір, на якому діють економічні оператори, що виробляють товари для задоволення платоспроможного попиту, передусім, глобального, а не національного ринку [10, с. 35].

Висновки. Констатуємо, що в умовах глобальної асиметрії економічного розвитку на тлі анонсованої лібералізації більшості країн світу, національні економіки країн випробовують зростаючий вплив екзогенних чинників, незалежно від того, до якого ешелону вони належать – країн розвинених чи тих, що розвиваються (за класифікацією Б.Шапталова, країн-ядра, країн-союзників, країн-сателітів чи країн-периферії). Перебіг економічних реалій країни усе більш визначається зовнішньоекономічним середовищем, а держава по мірі просування інтеграційними сходами втрачає можливість ефективно ви-

користувати такі важелі макроекономічного регулювання, як курс національної валюти, імпорتنі бар'єри, експортні субсидії, ставку рефінансування Центрального банку, тощо.

Так звана позитивна інтеграція трансформує якість міжкраїнової залежності з власне рівня взаємодії до глобальної взаємозалежності. Втім, глобальні експансіоністські центри та крупні ТНК чинять суттєвий вплив на якість міждержавних відносин як каналами прямого впливу (фінансовими, інвестиційними, зовнішньоторговельними), так і опосередкованого (через мандат у міжнародних економічних організаціях, шляхом політичного та інформаційного тиску).

Риси економічної експансії притаманні країнам, що посідають провідні позиції у світовій економіці. Формуючи каркас із країн-союзників і сателітів, вони прагнуть реалізувати власні конкурентні переваги за допомогою використання ресурсів країн-периферії. Якість взаємозв'язків визначається ступенем залежності в межах перерахованих акторів. Втім, зміни, що стимулюють розвиток сучасних міжнародних економічних відносин, ставлять під сумнів дієвість існуючого формату співпраці у вирішенні глобальних проблем людства, які, так чи інакше, впливають на якість і, власне, масштаби розвитку і зростання в країнах різної економічної потужності.

Природно, що держави, опинившись на арені глобалізованого світу, балансуючи між інтересами національними, регіональними, інтра регіональними, не лише втратили важелі впливу на перебіг подій в межах національних економік через комплекс каналів взаємодії – політичних, інформаційних, зовнішньоторговельних, фінансових, – але, виступаючи ланкою глобальної взаємодії, об'єктивно виявились нездатними не лише вирішувати взаємопов'язані проблеми транснаціонального масштабу, але й забезпечувати стабільність своїх економічних систем інструментарієм національної політики.

Література:

1. Amsden A. Good-bye dependency theory, hello dependency theory. [Electronic resource] / A. Amsden. – Mode of access: <http://sites.jmu.edu/benbrewer/files/2011/01/SCID-Amsden.pdf>.
2. Arrighi G., Silver B., Brewer B. Industrial convergence, globalization, and the persistence of the north–south divide [Electronic resource] / G. Arrighi, B. Silver, B. Brewer. – Mode of access: <http://www.oppapers.com>.
3. Caporaso J.-A. Dependence, dependency, and power in the global system: a structural and behavioral analysis [Electronic resource] / J.-A. Caporaso. – Mode of access: <http://www.ucm.es/info/materiales033.pdf>
4. Firebaugh G. Does industrialization no longer benefit poor Countries? A comment on Arrighi, Silver and Brewer [Electronic resource] / G. Firebaugh. – Mode of access: <http://sites.jmu.edu>.
5. Frank A.-G. Capitalism and underdevelopment in Latin America [Electronic resource] / A.-G. Frank. – Mode of access: <http://www.ucm.es/info/nomadas/4/gereyes1.htm>
6. Valenzuela J.-S. Modernization and dependency: alternative perspectives in the study of Latin American development [Electronic resource] / J.-S. Valenzuela, A. Valenzuela – Mode of access: <http://www.springerlink.com>.
7. Wendt A. The agent structure problem in international relations theory [Electronic resource] / A. Wendt – Mode of access: <http://www.scribd.com>.
8. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. – М.: Издательский дом «Новый век», – 2002. – 416 с.

9. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
10. Кара-Мурза С. Открытость глобальному рынку: экономическая и виртуальная реальность /Кара-Мурза С. //Вестник Московского экономического института. – 2000. – №1. – С. 35.
11. Сафронов А.П. Периферийная зависимость в индустриальном мире. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 328 с.
12. Чешков М.А. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариабельность // МЭиМО. – №6. – 2002. – С. 24-30.
13. Шапталов Б.Н. Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства / Б.Н. Шапталов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 317 с.

Сардак С.Е.*

ГРУПУВАННЯ КРАЇН ЗА ЯКІСНИМИ ТА КІЛЬКІСНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ, ЯК ВИХІДНА ОСНОВА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті розглянуто аспекти схожості та відмінності країн. Запропоновано авторську типологію країн за чисельністю населення. Здійснено групування країн за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів.

Ключові слова: людські ресурси, група країн, групування, кластери, типологія, чисельність населення, індекс людського розвитку.

В статье рассмотрены аспекты схожести и отличия стран. Предложена авторская типология стран по численности населения. Осуществлена группировка стран по качественным и количественным показателям развития человеческих ресурсов.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, группа стран, группировка, кластеры, типология, численность населения, индекс человеческого развития.

In the article the similarities and differences between the aspects of the countries have been described. The author's typology of countries by the population size has been proposed. The countries grouping by qualitative and quantitative indicators of human resources development has been accomplished.

Keywords: human resources, a group of countries, grouping, clusters, types, population size, human development index.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. набули суттєвого загострення глобальні проблеми, виклики та загрози, які детермінують необхідність розробки адекватних управлінсько-регуляторних заходів впливу спрямованих на: запобігання втрати позитивних спадкових економічних надбань та сформованих соціально-культурних цивілізаційних цінностей суспільства; поліпшення середовища життєдіяльності людства; розкриття потенційних людських можливостей; захисту прав, інтересів і свобод людини у світі [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому людство бажає збереження та покращення середовища життєдіяльності й питання визначення форм позитивного суспільного розвитку постає провідним аспектом досліджень відомих вчених: Г. Беккера, Д. Белла, О. Білоруса, О. Гаврилюка, М. Згуровського, С. Капіци, В. Колесова, М. Кастельса, Д. Кларка, В. Колпакова, Б. Кузика, Е. Ласло, О. Левченко, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко, Л. Мантатової, О. Мартякової, А. Меддісона, Л. Мельника, В. Никифорова, Ю. Пахомова, А. Поручника, М. Хака, Д. Медоуза, М. Месаровича, М. Нуссбаум, Г. Осипова, Е. Пестеля, А. Сена, С. Сіденко, Л. Тимошенко, Я. Тінбергера, А. Філіпенко, Д. Форрестера, Б. Шнай-

* кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

дера, Т. Шульца, Ю. Яковця й інших. Проте на глобальному рівні не визначено механізм суспільної взаємодії та форми забезпечення світового добробуту.

Мета статті – визначити підґрунтя глобальної економічної взаємодії між країнами. Завдання статті: проаналізувати головні ознаки схожості та відмінності країн, удосконалити типологію головних критеріїв подібності країн, знайти подібні країни за соціально-економічним станом. Під час дослідження застосовано методи системного та кластерного аналізу, синтезу, групування, абстрагування, узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Відсутність узгодженого механізму управлінсько-регуляторного впливу на глобальний суспільний розвиток, насамперед, пояснюється потужною роллю інституту держави та індивідуальністю країн. Країни захищають власні національні інтереси й при цьому мають значні відмінності у ресурсах, ідеології, побуті, законодавчому полі, формах державного управління тощо. Відповідно для здійснення дієвого та узгодженого цивілізаційного впливу треба враховувати й нівелювати багатоаспектність регіональних відмінностей, що ускладнює знаходження основи для розробки консолідуючих заходів досягнення глобального позитивного результату на користь людства.

Поділ країн за цивілізаційним або формаційним підходом, за етнічно-національним складом, площею, економічним станом, територією, домінуючою релігією, формою правління, державним устроєм, політичною структурою, ідеологічною орієнтацією, станом соціально-економічного розвитку тощо, не надає можливості розробки уніфікованих глобальноспрямованих управлінських заходів. На наш погляд, співставлення країн необхідно здійснювати шляхом виокремлення подібності за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів, які є визначальною основою тлумачного значення терміну «країна» та ієрархічно провідними відносно інших ресурсів соціально-економічних систем.

Характеристику країн за якісними показниками розвитку людських ресурсів надає авторитетна міжнародна організація «Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй» (ПРООН), яка розглядає агреговані композитні (зведені) індекси [2]. Головним із них є Індекс людського розвитку (ІЛР), який демонструє середній рівень досягнень країн за трьома базовими вимірами людського розвитку: довголіттю і здоров'ю, доступу до знань і гідного рівня життя. У 2012 р. ПРООН наводить статистичні дані зміни ІЛР з 1980 по 2011 р., які охоплюють 187 країн і територій [3, с. 131-134]. Динаміку кількісного показника розвитку людських ресурсів – чисельність населення, можна спостерігати за статистичними даними ООН для 229 країн і територій [4-5].

Для знаходження подібних країн нами застосовано кластерний аналіз (як найбільш адекватний і достовірний математичний апарат для подібних завдань), за допомогою спеціальної комп'ютерної програми статистичного аналізу STATISTICA 8.0. Дана програма пропонує три методи кластеризації: «Деревоподібна (ієрархічна) кластеризація» (Joining (tree clustering)), «Двохорова кластеризація» (Two-way joining) та «Метод К-середніх» (K-means clustering). Зважаючи на велику кількість об'єктів (спостережень) і мінімальну кількість змінних ми вирішили скористатися методом К-середніх, як найбільш релевантним позначеним умовам. У якості параметрів нами використано чисельність населення та ІЛР.

Використавши дані ПРООН було сформовано вибірку з 187 країн і територій, яку розбито на однорідні підмножини [3]. Початкові значення ІЛР (якісний показник) та чисельності населення (кількісний показник) були перетворені в стандартні оцінки, які вказують на відхилення кожного значення від середнього в нормалізованій шкалі. За отриманими результатами кластерного аналізу «методом К-середніх», розраховано середні для кож-

ного кластера по кожному вимірюванню, щоб оцінити, наскільки кластери розрізняються один від одного. За результатами дослідження визначено, що лише за однією змінною – ІЛР між отриманими в результаті аналізу кластерами існують статистично достовірні відмінності в середніх значеннях. За чисельністю населення між виділеними кластерами статистично достовірних відмінностей не виявлено. Цю закономірність добре видно в наступній діаграмі (рис. 1).

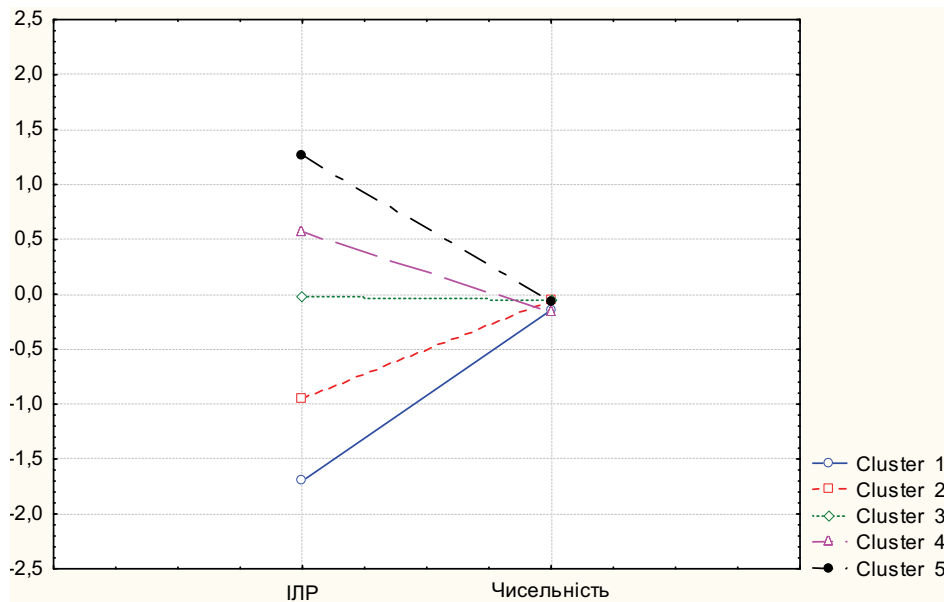


Рис. 1 Діаграма середніх значень для виділених кластерів*

теві відмінності в ІЛР немає значних відмінностей в чисельності населення. Практично ідентична картина спостерігається при спробі виділити 3, 4 та 6 кластерів. Це свідчить, що кластеризація, на основі цих двох параметрів не може бути здійснена. Це підтверджується отриманою діаграмою розсіювання (рис. 2).

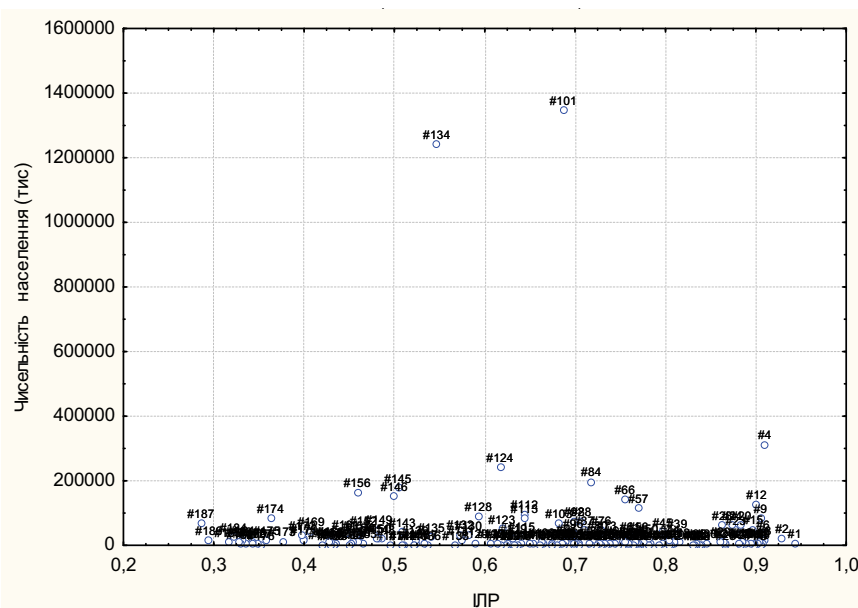


Рис. 2 Розташування країн в «двовимірному просторі» якісно-кількісних параметрів (у вихідних показниках)

* Розраховано автором за допомогою програми STATISTICA 8.0

На рис. 1 ІЛР та чисельність населення задані в різних системах вимірювання, тому при здійсненні кластерного аналізу їх стандартизовано і на діаграмі середні значення за кластерами приведені в Z-шкалу. Із діаграми спостерігаємо, що у країн, які потрапили в різні кластери, не дивлячись на сут-

За нашою думкою, це можна пояснити тим, що кількісно-якісні параметри ІЛР та чисельність населення мають дуже великі відмінності у дисперсіях. Так, емпіричний діапазон ІЛР варіюється в межах від 0,28 (Конго) до 0,94 (Норвегія), у той час як чисельність населення відрізняється на п'ять порядків –

від 21 тис (Палау) до 1,3 млрд. (Китай). Це свідчить про недоцільність застосування кластерного аналізу, як придатного математичного інструменту у даному дослідженні й переводить завдання виділення окремих груп країн за цими ознаками в площину суто експертного аналізу.

При неможливості виділення кластерів країн за обраними у дослідженні якісно-кількісними параметрами, автором пропонується здійснити групування країн за існуючими у науковій літературі підходами.

Наприклад, ПРООН виокремлює чотири групи країн: країни з дуже високим рівнем людського розвитку, країни з високим рівнем людського розвитку, країни із середнім рівнем людського розвитку, країни з низьким рівнем людського розвитку. Але при даному поділі значна частина країн і територій світу залишилася поза даним статистичним обрахуванням. Наприклад, за статистичним обліком ООН наводить дані для 229 країн і територій, відповідно не охопленими статистичним обліком за ІЛР, є 42 регіональні суб'єкти. З урахуванням й інших необлікованих регіональних суб'єктів, їх позаоблікова чисельність відносно ІЛР становить $261 - 187 = 74$ одиниці [6]. Відповідно даний обсяг країн і територій не можна ігнорувати при формуванні глобальної координаційної взаємодії країн. Це наводить на думку щодо доцільності їх виділення у окрему групу V – «позаобліково-транзитивні» країни і території.

Поділ країн за кількісним показником – чисельністю населення не має чіткої та уніфікованої класифікації [7, с. 14; 8, с. 8.]. У досліджених джерелах наведено різні підходи щодо типології країн за чисельністю населення, які між собою значно відрізняються [8-14]. Також спостерігається значна відмінність (навіть на декілька порядків) частки від ділення верхньої межі інтервалів наведених груп на їх нижню. Наочно, це можна побачити у табл. 1, у якій наведено існуючі підходи до поділу країн за чисельністю населення (при розрахунку відкритих інтервалів автором були взяті за верхню межу перших груп чисельність Китаю (1347 млн.), а за нижню межу останніх груп чисельність Ватикану (0,0008 млн.) станом на 2011 р. [5]).

Таблиця 1
Підходи до поділу країн за чисельністю населення

Підхід до групування	Джерело	Кількість груп	Величини інтервалів, млн.	Відмінність інтервалів, рази
1.	В. П. Максаковський [8, с 9.]	1	понад 100	13,5
		2	50 – 100	2
		3	10 – 50	5
		4	1 – 10	10
		5	до 1 млн.	1250
2.	П. О. Масляк [9, с. 31]	1	не визначено	-
		2	не визначено	-
		3	не визначено	-
		4	не визначено	-

Підхід до групування	Джерело	Кількість груп	Величини інтервалів, млн.	Відмінність інтервалів, рази
3.	С. П. Кузик [10, с. 69]	1	понад 100	13,5
		2	50 – 100	2
		3	20 – 50	2,5
		4	до 20	25000
4.	Географічні портали «Географіка» [11] та «Geoswit» [12]	1	понад 100	13,5
		2	40 – 100	2,5
		3	20 – 40 млн. осіб	2
		4	1,5-20 млн. осіб	13,3
		5	менше 1,5 млн. осіб	1875
5.	Географічний довідник [13]	1	понад 100	13,5
		2	менше 100	125000
6.	Міжнародні організації [14]	1	понад 1 млн.	1347
		2	до 1 млн.	1250

Відповідно при поділі країн світу за чисельністю населення, залишаються невизначеними питання: загальної кількості країн у світі, ідентифікації назви груп країн, кількості груп країн, обсягу чисельності населення в групі тощо. Аналізуючи отримані дані можна припустити, що при поділі країн автори не використовували математичні прийоми обробки статистичних даних (метод групування), а застосовували індивідуальні або колективні інтуїтивні (експертні) методи оцінки.

За думкою автора, при наявності великого розбігу між чисельністю населення країн (різниця між чисельністю Китаю та Ватикану у 2011 р. складає 1683750 разів), кількість груп країн за чисельністю країн має бути збільшена, а відмінності в інтервалах збалансовані. Враховуючи вищенаведені межі поділу країн і намагаючись подолати розбіжності ми пропонуємо авторську типологію країн за чисельністю населення (табл. 2).

Таблиця 2
Авторська типологія країн за чисельністю населення

№ групи	Назва групи	Величини інтервалів	Відмінність інтервалів, рази
1	Найбільші країни	Понад 1 млрд.	1,3
2	Дуже великі країни	100 млн. – 1 млрд.	10
3	Великі країни	50 млн. – 100 млн.	2
4	Середні країни	20 млн. – 50 млн.	2,5
5	Малі країни	10 млн. – 20 млн.	2
6	Дуже малі країни	1 млн. – 10 млн.	10
7	Найменші країни	до 1 млн.	1250

Запропонована автором класифікація країн за чисельністю населення може слугувати основою для типології країн світу і визначення кількісної характеристики стану людських ресурсів. У ній збережені три традиційні інтервальні різниці «50-100», «20-50» та «до 1 млн.» (див. табл. 1), а верхню та нижню групи подрібнено із збалансованими інтервалами. Окрім того, автором логічно підібрано назви груп країн, які характеризують їх місце у світовій спільноті.

Уточнення та удосконалення підходів щодо поділу країн світу за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів надає можливість здійснення одночасного групування за двома критеріями (табл. 3).

Таблиця 3
Групування країн за якісними та кількісними показниками
розвитку людських ресурсів
за станом на 2011 р.

Групування країн за чисельністю населення	I група Найбільші (понад 1 млрд.) ²	II група Дуже великі (100 млн. – 1 млрд.) ²	III група Великі (50 млн. – 100 млн.) ²	IV група Середні (20 млн. – 50 млн.) ²	V група Малі (10 млн. – 20 млн.) ²	VI група Дуже малі (1 млн. – 10 млн.) ²	VII група Найменші (до 1 млн.) ²
Групування країн за ІЛР							
<i>I група</i> Країни з дуже високим рівнем людського розвитку (47 країн зі значенням ІЛР від 0,943 до 0,793) ¹	-	США, Японія	Німеччина, Франція, Сполучене Королівство, Італія	Корея, Іспанія, Аргентина, Польща, Канада, Австралія	Чилі, Нідерланди, Греція, Бельгія, Португалія, Чеська Республіка	Угорщина, Швеція, Австрія, Об'єднані Арабські Емірати, Швейцарія, Ізраїль, Гонконг, Данія, Словаччина, Фінляндія, Сінгапур, Норвегія, Ірландія, Нова Зеландія, Хорватія, Литва, Латвія, Словенія, Катар, Естонія, Бахрейн, Кіпр	Люксембург, Мальта, Бруней Даруссалам, Ісландія, Барбадос, Ліхтенштейн, Андорра

Групування країн за чисельністю населення	I група Найбільші (понад 1 млрд.) ²	II група Дуже великі (100 млн. – 1 млрд.) ²	III група Великі (50 млн. – 100 млн.) ²	IV група Середні (20 млн. – 50 млн.) ²	V група Малі (10 млн. – 20 млн.) ²	VI група Дуже малі (1 млн. – 10 млн.) ²	VII група Найменші (до 1 млн.) ²
Групування країн за ІЛР							
II група Країни з високим рівнем людського розвитку (47 країн зі значенням ІЛР від 0,783 до 0,698) ¹	-	Бразилія, Російська Федерація, Мексика	Іран, Туреччина	Колумбія, Україна, Венесуела, Перу, Малайзія, Саудівська Аравія, Румунія	Казахстан, Еквадор, Куба, Туніс	Сербія, Білорусь, Азербайджан, Болгарія, Лівія, Коста Ріка, Грузія, Ліван, Боснія та Герцеговина, Панама, Уругвай, Албанія, Вірменія, Оман, Кувейт, Ямайка, Македонія, Тринідад і Тобаго, Маврикій	Чорногорія, Багами, Беліз, Сент-Люсія, Сен-Вінсент і Гренадіни, Тонга, Гренада, Антигуа і Барбуда, Сейшельські острови, Домініка, Сент-Кітс і Невіс, Палау
III група Країни з середнім рівнем людського розвитку (47 країн зі значенням ІЛР від 0,698 до 0,522) ¹	Китай, Індія	Індонезія	Філіппіни, В'єтнам, Єгипет, Таїланд, Південна Африка	Алжир, Ірак, Марокко, Узбекистан, Гана, Шрі-Ланка, Сирійська Арабська Республіка	Гватемала, Камбоджа, Болівія, Домініканська республіка	Гондурас, Таджикистан, Парагвай, Йордан, Лаос, Сальвадор, Нікарагуа, Киргизстан, Туркменістан, Окуповані Палестинські території, Конго, Молдова, Монголія, Намібія, Ботсвана, Габон, Свазіленд	Фіджі, Гайана, Бутан, Екваторіальна Гвінея, Суринам, Кабо-Верде, Мальдіви, Вануату, Самоа, Мікронезія, Кірібаті

Групування країн за чисельністю населення	I група Найбільші (понад 1 млрд.) ²	II група Дуже великі (100 млн. – 1 млрд.) ²	III група Великі (50 млн. – 100 млн.) ²	IV група Середні (20 млн. – 50 млн.) ²	V група Малі (10 млн. – 20 млн.) ²	VI група Дуже малі (1 млн. – 10 млн.) ²	VII група Найменші (до 1 млн.) ²
Групування країн за ІЛР							
<i>IV група</i> Країни з низьким рівнем людського розвитку (46 країн зі значенням ІЛР від 0,510 до 0,286) ¹	-	Пакистан, Нігерія, Бангладеш	Ефіопія, Конго Демократична Республіка	М'янма, Танзанія, Судан, Кенія, Уганда, Афганістан, Непал, Ємен, Мозамбік, Мадагаскар, Кот-Д'Івуар, Камерун	Ангола, Буркіна Фасо, Нігер, Малі, Малаві, Замбія, Сенегал, Зімбабве, Чад, Руанда, Гвінея, Гаїті	Бенін, Бурунді, Папуа-Нова Гвінея, Того, Сьєрра-Леоне, Еритрея, Центральноафриканська Республіка, Ліберія, Мавританія, Лесото, Гамбія, Гвінея-Бісау, Тимор-Лешті	Джибуті, Коморські острови, Соломонові острови, Сан-Томе і Принсіпі
<i>V група</i> Позаобліково-транзитивні країни і території (42 територіальні суб'єкти за статистичним обліком ООН [5]) ²	-	-	-	КНДР	-	Сомалі, Пуерто-Ріко	Реюньон (тер. Франц.), Макао, Західна Сахара, Гваделупа, Мартініка, Французька Полінезія, Нова Каледонія, Французька Гвіана, Майотта, Нідерландські Антильські Острови, Гуам (тер. США), Нормандські Острови, Віргінські Острови, Аруба, Острів Мен, Американське Самоа,

Групування країн за чисельністю населення	I група Найбільші (понад 1 млрд.) ²	II група Дуже великі (100 млн. – 1 млрд.) ²	III група Великі (50 млн. – 100 млн.) ²	IV група Середні (20 млн. – 50 млн.) ²	V група Малі (10 млн. – 20 млн.) ²	VI група Дуже малі (1 млн. – 10 млн.) ²	VII група Найменші (до 1 млн.) ²
Групування країн за ІЛР							
V група Позаобліково-транзитивні країни і території (42 територіальні суб'єкти за статистичним обліком ООН [5]) ²	-	-	-	КНДР	-	Сомалі, Пуерто-Ріко	Бермудські Острови, Північні Маріанські Острови, Кайманові Острови, Гренландія, Маршаллові Острови, Фарерські Острови, Острови Теркс і Кайкос, Монако, Сан-Маріно, Гібралтар, Британські Віргінські Острови, Острови Кука, Ангілья, Уолліс і Футуна, Тувалу, Науру, Монтсеррат, Сен-П'єр і Мікелон, Острів Святої Єлени, Фолклендські Острови, Токелау, Ніуе, Ватикан

У результаті співставлення країн можна відзначити їх подібність за станом розвитку людських ресурсів. Групування країн за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів за станом на 2011 р. засвідчує наявність 28 груп схожих країн із 35

¹ – поділ країн за групами згідно даних ПРООН [3];

² – поділ країн за групами згідно авторських розробок.

можливих варіантів. Даний підхід, може бути застосовано й у майбутньому. Відповідно, при збереженні п'яти кількісних та семи якісних параметрів поділу, чисельність груп країн та кількість у групах у наступних роках може змінюватися.

Висновки. Не зважаючи на відмінності у формі управління, політичному устрої, ідеології, ментальності тощо, країни мають співставний результат управлінського впливу державної влади та міжнародного середовища на наявні людські ресурси, що надає можливість визначення їх схожості. Визначення подібності країн дозволяє вирішити наступні питання: проведення адекватного співставлення, знаходження уніфікованих рішень у соціально-економічній сфері, здійснення транснаціональної співпраці та інтеграції, визначення спрямування розвитку і майбутніх пріоритетів, розробки уніфікованих стратегічних аспектів глобального управлінського впливу.

Але при співставленні країн за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів виявляються методологічні проблеми які потребують подальшого вирішення: розбіжність ідентифікаційних ознак регіональних суб'єктів; наявність різної методології обрахування статистичних даних, що призводить до неможливості їх порівняння; зміна методології обрахування статистичних даних; різна кваліфікація експертів; зміна чисельності країн і територій; відсутність повного статистичного обліку для наявних країн і територій; існування декількорічного часового лагу остаточного уточнення статистичних даних; наявність варіантів сценаріїв у прогностичних показниках; розбіжності даних при різному горизонті прогнозування.

Список використаних джерел

1. Сардак С.Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації: моногр. / С. Е. Сардак. – Д.: Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.
2. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua>. – Назва з екрану.
3. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
4. UN, Department of Economic and Social Affairs. World Population to 2300. – Access mode: <http://www.un.org/esa/population/publications/longrange2/WorldPop2300final.pdf>. – Title from screen.
5. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2011). World Population Prospects: The 2010 Revision, Highlights and Advance Tables. ESA/P/WP.220. – Access mode: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Documentation/publications.htm>, – Title from screen.
6. Алфавитный список стран и территорий. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. – Загл. с экрана.
7. Політична географія і геополітика: навч. посібн. / Б.П. Яценко, В. І. Стафійчук, Ю.С. Брайчевський та ін.; за ред. Б. П. Яценка. – К.: Либідь, 2007. – 255 с.
8. Максаковский В.П. Географическая картина мира. Кн. I: Общая характеристика мира. – Москва, Дрофа, 2008, – 4-е изд., 495 с.
9. Масляк П.О. Країнознавство: навч. посібн. / П. О. Масляк. – К. : Знання, 2008. – 292 с.
10. Економічна і соціальна географія світу: навч. посібн. / За ред. Кузика С. П. – Львів: Світ, 2002. – 672 с.

11. Класифікація країн за чисельністю населення. – Режим доступу: http://geografica.net.ua/publ/galuzi_geografiji/ekonomichna_geografija_zarubizhnikh_krajiv/klasifikacija_krajiv_za_ploshheju_ta_chiselnistju_naselennja/64-1-0-846. – Назва з екрану.
12. Класифікація країн світу за чисельністю населення. – Режим доступу: <http://geoswit.ucoz.ru/index/0-328>. – Назва з екрану.
13. Типология стран мира. – Режим доступа: <http://rui-tur.ru/tipologiya-stran-mira.html>. – Загл. с экрана.
14. Базы данных и публикации ООН. – Режим доступа: <http://www.un.org/depts/dhl/dhlrus>. – Загл. с экрана.

Яремко Л.А.*

ДОТРИМАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджуються проблеми забезпечення екологічної безпеки у процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій. У статті запропонована систематизація екологічних загроз, акцентовано увагу на заходах щодо мінімізації екологічних втрат, пов'язаних із зовнішньоторговельною діяльністю. Проблема розглядається у контексті постсоціалістичної трансформаційної економіки.

Ключові слова: зовнішня торгівля, зовнішньоторговельні загрози, екологічна безпека, екологічні загрози, постсоціалістична трансформація, мінімізації екологічних втрат.

Исследуются проблемы обеспечения экологической безопасности в процессе осуществления внешнеторговых операций. Предлагается систематизация экологических угроз, акцентировано внимание на мероприятиях по минимизации экологических потерь, связанных с внешнеторговой деятельностью. Проблема рассматривается в контексте постсоциалистической трансформационной экономики.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговые угрозы, экологическая безопасность, экологические угрозы, постсоциалистическая трансформация, минимизации экологических потерь.

The problems of environmental safety in the process of foreign trade operations are studied. In the article the systematization of environmental threats is proposed, attention on measures to minimize environmental losses related to foreign trade activities is stressed. The problem is considered in the context of post-socialist transformation of the economy.

Keywords: foreign trade, foreign trade threats, environmental safety, environmental threats, post-socialist transformation of the economy, minimization of environmental losses

Україна традиційно була торговельною державою, яка здійснювала товарообмінні операції з ближніми та далекими сусідами. Останні забезпечували помітний внесок в економічний розвиток країни та добробут населення. Американські науковці П. Кругман та М. Обстфельд розглядають міжнародну торгівлю як “непрямий метод виробництва”, при якому країна, експортуючи достатні, а то й надлишкові товари, отримує взамін відсутні і необхідні. Таке “посереднє виробництво” вимагає менших витрат, ніж пряме [5, с. 246].

Сучасна Україна продовжує цю історичну традицію. В короткі терміни і в умовах жорсткої глобальної конкуренції вдалося завоювати певні ніші на світовому ринку. Об-

* доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

сяги зовнішньоторговельних операцій досягли високих значень і наблизилися до критичних. На підтвердження сказаного достатньо вказати, що майже половина ВВП сьогодні реалізується за межами країни, а зовнішньоторговельний оборот зрівнявся з ним. Україна посідає одне з перших місць по відношенню зовнішньоторговельного обороту до ВВП. Це означає, що країна реалізує експортоорієнтований розвиток, користуючись перевагами міжнародного поділу праці.

Разом з тим існує і інший бік цього явища: висока залежність від інших країн та ситуації на світових ринках. Звичайно, в умовах економічної глобалізації жодна країна не може почуватися незалежною, проте, ступінь залежності, з огляду на обсяги зовнішньоторговельного обороту та позицій країни на світових ринках є різною. Що стосується України, то висока заангажованість у світові ринки відбувається переважно за рахунок продажу сировинних продуктів. Це працемістка продукція, що вирізняється низькою еластичністю за доходами (менше одиниці) та високою залежністю від кон'юнктурних коливань. Для цієї групи товарів характерна гостра цінова конкуренція на світових ринках, що робить країну дуже чутливою до зміни попиту в країнах-імпортерах, їхньої тарифної та нетарифної політики. Конкуренція змушує експортерів знижувати ціни на свої товари. Продавцями цих продуктів є головним чином країни, що розвиваються, для яких експорт сировинних продуктів є важливою, а подекуди основною вивізною статтею. Ситуація в Україні ускладнюється недостатнім розвитком внутрішнього ринку. За таких умов залежність від невідконтрольного зовнішнього середовища переростає у загрозу, здатну викликати економічні втрати країни чи регіону та погіршення життєвих умов населення.

Зовнішньоторговельні загрози є масштабними та різноманітними. Вони обумовлені двома основними чинниками: обраною моделлю зовнішньоторговельної політики та ступенем заангажованості у світові ринки. Їх вплив ілюструє рис. 1. Рівень зовнішньоторговельних загроз залежить передусім від вибраної моделі зовнішньоторговельної політики та якості її реалізації. Ці загрози є мінімальними за умов повного державного контролю за видом діяльності, зростають в разі запровадження політики протекціонізму (лінія ОА) і досягають найбільших значень за вільної торгівлі (лінія ОВ). Рівень загроз визначається довжиною ліній. Другим їх детермінантом виступає обсяг зовнішньоторговельного обороту. У разі його зростання збільшуються і масштаби загроз.

Різновидами означених загроз є експортна залежність, деіндустріалізація території, висока експортна залежність, нераціональна структура імпорту, незбалансованість експорту та імпорту та ряд інших. Попри свою відмінність їм притаманна одна спільна риса – наявність екологічної складової.

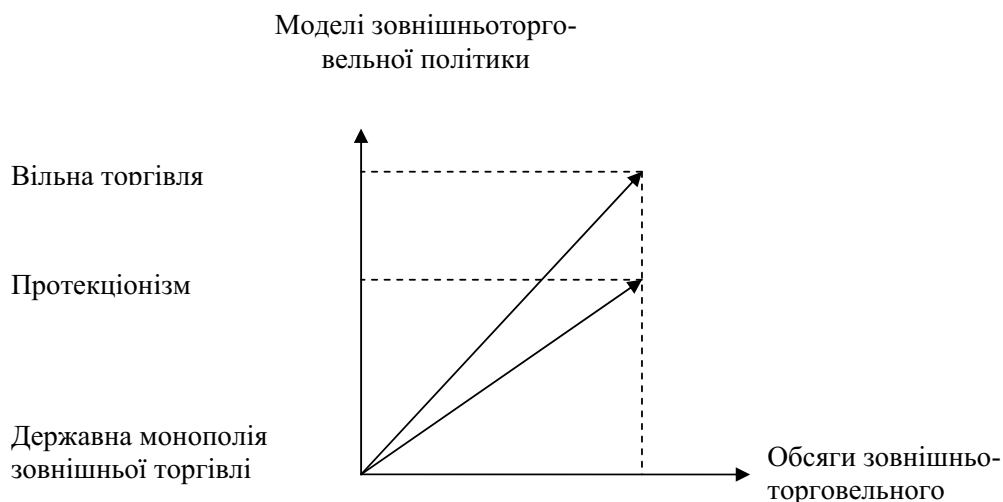


Рис. 1 Узалеженість зовнішньоторговельних загроз від обраних моделей зовнішньоторговельної політики

Екологічні аспекти зовнішньоекономічної діяльності дедалі більше привертають увагу науковців. У цьому зв'язку варто вказати на роботи П. Ліндерта, М. Портера, А. Філіпенко та інших авторів. Вони досліджують окремі вияви проблеми, зокрема визначення екологічних меж економічного зростання, вплив стану екології на конкурентоспроможність продукції, видобутку та продажу сировини і сировинних продуктів на стан довкілля та ефективність економіки тощо.

Мета статті полягає у систематизації екологічних загроз, акцентуванні уваги на важливості врахування та мінімізації екологічних втрат, пов'язаних її зовнішньоторговельною діяльністю. Проблема розглядається у контексті постсоціалістичної трансформаційної економіки.

Екологічні загрози, зумовлені зовнішньоторговельною діяльністю, можна систематизувати за трьома напрямками:

- сполучні з експортом;
- пов'язані з імпортом;
- залежні від міжнародного транзиту.

Як показує практика, найбільші екологічні втрати пов'язані з експортною діяльністю. І тут на перший план виступає структура експорту, характер домінуючих частин вивезень. Їх можна поділити на дві групи: екологічно безпечні та екологічно небезпечні. Проблеми виникають тоді, коли частка останніх у загальній структурі товарів, що вивозяться, досягає високих значень. Щодо українського експорту, такими можна вважати, передусім, металургійну продукцію, хімічні вироби, електроенергію, вироблену на теплоелектростанціях. Такі виробництва отримали назву "брудних". Саме вони в країнах, що розвиваються, чи країнах з перехідною економікою часто становлять експортний потенціал економіки. Це пов'язано не лише з успадкованим від колишнього СРСР потужним гірничо-металургійним центром, як це має місце в Україні. Сьогодні розвинені країни проводять спеціальну політику вивезення "брудних" виробництв за межі своєї території на периферію, закріплення за слаборозвиненими країнами спеціалізації виробників екологічно шкідливих продуктів. Провідний спеціаліст Світового банку Л. Саммерс у 1992 році порекомендував слаборозвиненим країнам послабити екологічні вимоги щодо виробничої діяльності порівняно з розвиненими країнами і таким чином "створити собі де-факто порівняльні переваги в низці екологічно "брудних" галузей" [5, с. 75].

Протидія екологічно шкідливому експорту є передусім регіональною проблемою, оскільки "брудні" виробництва вирізняються локальною концентрацією. Як зазначає Р. Фільчак, "...відповідальність за створення сприятливого середовища, в якому буде переважати екологічна справедливість, лежить на місцевих урядах" [12, с. 5]. Україна є яскравим прикладом цього. Відомо, що основна частина сучасного експортного потенціалу країни зосереджена в Донецько-Криворізькому регіоні. Його головна спеціалізація – металургійна продукція: прокат та заготовки з чорних металів. У довгостроковій перспективі така спеціалізація неминуче призведе до закріплення за регіоном несприятливого "геоекономічного статусу": території – носія екологічно брудного виробництва. Наслідком цього стане подальше наростання екологічного неблагополуччя регіону, погіршення життєвих умов та здоров'я його населення. Розгляд цієї проблеми логічно завершують слова головного економічного оглядача "Файненшл Таймс" М. Вулфа: "Не підлягає сумніву, що в міжнародних масштабах існують реальні побічні ефекти торгової діяльності, пов'язані з навколишнім середовищем" [11, с. 277].

Про масштаби екологічно шкідливого експорту і шкоду, завдану території свідчать наступні цифри. Так, частка металургійної та хімічної продукції складає майже половину

експорту. До того ж, Україна експортує близько 80 % металургійної продукції, споживаючи в середині країни лише 20 %. Щодо хімічної продукції, то це співвідношення складає 70 і 30 %.

Ще одним негативним наслідком структурного деформування експорту є загроза деіндустріалізації території. Цю ситуацію дослідив і описав ще в 1955 році Т. Рибчинський. Інтенсивний розвиток одного із секторів (галузей) економіки, зорієнтованого на експорт, залучає фактори виробництва з інших. Це збільшує обсяги виробництва і доходи цього сектора, скорочуючи обсяги виробництва і доходи інших. Модель отримала назву теореми Рибчинського: "...при незмінних цінах та наявності в економіці лише двох секторів, зростання одного із факторів виробництва веде до скорочення випуску одного з товарів" [6, с. 95]. Насправді ж, теорема має ширший діапазон впливу. Йдеться про те, що зміна ситуації в одній галузі позначається на становищі інших.

Це знайшло відображення в так званій "голландській хворобі". Характеризується ситуація, яка виникла в Голландії в 1970-х роках, коли розпочалася активна розробка родовища природного газу у Північному морі. Швидке зростання вивезень сировини мало наслідком високі доходи видобувної промисловості, підвищення заробітної плати робітникам. Ця галузь переманювала вищими доходами працівників і капітали з інших, переробних галузей, пригальмовуючи їх розвиток, погіршуючи якість економічного зростання. До того ж надходження експортної (валютної) виручки веде до підвищення реального обмінного курсу національної валюти. А це, в свою чергу, погіршує експортні умови для продукції переробної промисловості. У підсумку, в довгостроковому періоді така поведінка стримує розвиток більш прогресивних галузей економіки і сповільнює економічне зростання. Зростання доходів від вивезень лише погіршує ситуацію. Подібне мало місце у Великобританії, Норвегії, а тепер і в Росії.

Така небезпека існує і для України. Акцентування на експорті продуктів металургії та хімічних виробів призводить до концентрації доходів та ресурсів саме в цьому секторі економіки, обмежуючи розвиток експорту промислових та високотехнологічних товарів.

Менш значущими та масштабними є екологічні втрати, пов'язані з імпортом. Це, зрозуміло, позаяк ввезені в країну товари підлягають більш прискіпливому митному контролю, зокрема фітосанітарному та радіаційному. І тим не менше, відомі факти злочинних дій окремих підприємців та посадовців, що проявилися в завезенні на територію країни шкідливих відходів виробництва. Західні фірми, прагнучи з меншими витратами позбутися небезпечних відходів, пропонують „бізнес” підприємцям інших регіонів з їх ввезення та утилізації. Такі факти мають місце і в Україні. Так з Угорщини на територію Закарпатського регіону завезено 4 тис. тонн відходів хімічної промисловості, що належать до першого класу небезпеки [3, с. 28]. Це завдало відчутної шкоди регіону: здоров'ю населення, навколишньому середовищу і бюджету. На жаль, такі факти не поодинокі.

Ще одна група екологічних загроз пов'язана із транзитною діяльністю: міжнародні транзитні перевезення та транспортно-експедиційне обслуговування. Значний розвиток цих видів діяльності в Україні відбувається завдяки унікальному розташуванню в геоекономічному просторі. Країною пролягають шляхи, що з'єднують декілька економічно потужних міжнародних регіонів (рис. 2).

За Україною у світі закріпився титул транзитної держави. Британський інститут "Randel" в 1999 році після масштабних порівняльних досліджень надав Україні найвищий "коефіцієнт транзитивності" [1, с. 270]. Він характеризує розвинутість усіх видів транспорту та відповідної їм інфраструктури. Україна володіє значним транзитним потенціалом у всіх основних видах перевезень: трубопровідному, залізничному, автомобільному, авіа-

ційному, річковому та морському. Транзитний потенціал виступає як інтегральний показник потенційних транзитних можливостей країни з урахуванням пропускної здатності її транспортно-транзитної інфраструктури [2, с. 76].



Рис. 2 Схема стратегічно важливих транспортних напрямків, що проходять територією України [8, с.11]

Існує розгалужена мережа транспортних сполучень, які з'єднують Західну і Центральну Європу з Росією та іншими країнами Сходу. Це газотранспортна система з великою пропускною здатністю – 170 млн. куб. м на виході за рік, потужна і розгалужена мережа залізниць із четвертою у світі довжиною колій (після США, Росії і Канади), стратегічний нафтопровід “Дружба”, “Придніпровські магістральні нафтопроводи” та нафтопровід Одеса-Броди з перспективним його продовженням до Польщі та виходом до Балтійського моря, 18 морських портів, система автомобільних доріг, які зараз модернізуються. У структурі експорту послуг за 2011 рік найбільша частка належала трубопроводному транспорту – 41,5%, залізничному – 19,6%, морському – 13,4%, повітряному – 16,6 % , іншим видам – 8,9 % [4].

Наведене свідчить про значний транзитний потенціал країни, масштабні перевезення, які також містять екологічні загрози. Йдеться, головним чином про аварії та катастрофи при транспортуванні шкідливих продуктів, які потрапляють у екосистему транзитера. Зрозуміло, що чим інтенсивніші перевезення, тим більшою є ймовірність потрапляння небезпечних речовин у ґрунт та атмосферу. Як приклад можна навести залізничну аварію на Львівщині у 2007 році, в результаті якої сталося потрапляння фосфору у природне середовище, аварії на транзитних нафто- та газопроводах.

Наведене засвідчує реальність та вагомість екологічних загроз і втрат, пов'язаних із зовнішньоторговельною діяльністю. Це вимагає розробки та здійснення спеціальних заходів щодо попередження та протидії таким загрозам. І здійснюватись вони повинні на рівні держави. Мова йде не лише про прийняття законодавчих актів, що обмежували б шкідливу діяльність господарюючих суб'єктів. Йдеться також про заходи, що усували б передумови виникнення негативних наслідків. Покажемо це на прикладі експортної діяльності, яка, як було зазначено, створює найбільше екологічних проблем.

Ключом до запобігання екологічних загроз, пов'язаних з експортом є зміна складу вивезень. Магістральним напрямком досягнення цього є формування раціональної структури експорту, її постійна оптимізація. У нашому випадку йдеться про скорочення експортних виробництв, що несуть значну загрозу довкіллю. Для України це, передусім, металургійне та хімічне виробництво. Їх скорочення вписується у ширшу програму – програму модернізації економіки, її переорієнтування на виробництва, що відносяться до вищих 5-го та 6-го технологічних укладів, які складають основу “нової економіки”. Металургія та хімічна промисловість представляють відповідно 3-й і 4-й технологічні уклади. Соціально-економічний прогрес країни якраз і передбачає трансформацію економіки, що полягає у поступовому нарощуванні високотехнологічних виробництв і, відповідно, скорочення низько технологічних, як це можна спостерігати на прикладі розвинених країн світу. Вони відмовляються від екологічно “брудних” виробництв, переводячи їх у країни, що розвиваються.

Існує зв'язок між структурним складом економіки та соціально-економічним розвитком країни. Це підтверджують як окремі теоретичні пошуки західних економістів, так і аналіз практичної політики. Відомий аргентинський економіст Р. Пребіш та його колеги з економічної комісії ООН по Латинській Америці (ECLA) висунули ідею “структурних” факторів економічної відсталості країн регіону. Нераціональна структура експорту, зорієнтована на постачання на світові ринки продукції первинного сектора економіки, прирікає країну на роль сировинного придатку розвинених країн світу. Ця теза була підтримана і розвинена низкою науковців з інших регіонів світу, у тому числі Європи та Північної Америки. Одним з яскравих представників останньої є Х. Зінгер. Тому цей погляд часто називається тезою Пребіша-Зінгера.

Канадський дослідник “японського дива” Ч. Макміллан звертає увагу на те, що воно значною мірою обумовлене продуманою та активною експортною експансією на світові ринки. Успіх останньої забезпечувався структурною політикою щодо експортного виробництва. Структурні корекції робилися не лише з огляду на існуючий попит іноземців, а й з урахуванням світових економічних та технологічних тенденцій [7, с. 121-131]. У контексті поданого напрошується висновок про пріоритетність структурного аспекту розбудови експортного виробництва.

Таким чином, переорієнтація експорту із металургійної і хімічної продукції на більш технологічноємні продукти рівнозначна зменшенню екологічних загроз для країни. Йдеться про нарощування експорту машин та устаткування, літаків, суден, космічних послуг та програмного забезпечення, для яких в країні є всі передумови – головне науково-технічний потенціал.

Іншим шляхом зниження “екологічного тягару” є стимулювання запровадження технологічних інновацій, орієнтованих на охорону навколишнього середовища. М. Портер та К. Ван-дер-Лінде наголошують, що запровадження таких інновацій не лише знижують забруднення довкілля, а й сприяють підвищенню споживчих якостей продукції. Покращення стану довкілля у більшості випадків веде до підвищення конкурентоспроможності продукції [9, с. 357, 359].

Можна стверджувати, що ставлення фірми до екологічних проблем впливає на її конкурентоспроможність на світових ринках. Адже вони змушені дотримуватися загально-визнаних вимог до природоохоронної діяльності. Йдеться, передусім, про запровадження стандартів екологічного менеджменту ISO 1400. Екологічність виробництва стає умовою доступу на окремі ринки [10, с. 98, 102].

Викладене дозволяє дійти наступних висновків:

- Існуюча структура експорту, коли переважно вивозяться товари з низькою доданою вартістю – сировина та напівфабрикати, створює значне навантаження на довкілля;
- Досягнення екологічної безпеки при проведенні зовнішньоторговельних операцій є органічною складовою забезпечення зовнішньоекономічної безпеки;
- Проблематика екологічної безпеки має обов'язково враховуватися при розробці зовнішньоторговельної політики, оцінці її ефективності;
- Головні завдання щодо дотримання екологічної безпеки у сфері зовнішніх зносин лягають на державу, яка повинна їх передбачити у загальній стратегії розвитку країни, особливо зважаючи на те, що країна взяла на озброєння експортоорієнтовану модель розвитку.

Література:

1. Аніловська Г. Я. Господарська глобалізація та управління зовнішньоекономічною сферою / Г.Я. Аніловська, Л.А. Яремко. – Львів: вид-во ЛКА, 2001– 234 с.
2. Блудова Т. Глобалізація транспортної системи та поняття „транзитний потенціал країни” / Т. Блудова // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 73-78.
3. Боднарчук Р. Оборонно-промисловий комплекс України: причини невдач та перспективи розвитку / Р. Боднарчук // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 25 - 30.
4. Зовнішня торгівля України послугами за 2011 рік // Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans/
5. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд; [пер. с англ. Н.Л. Фролова, П.А. Отмахов, Л.П. Чихун и др.]. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.– 799 с.
6. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / П.Х. Линдерт; [пер. с англ.; общ. ред и предисл. О.В. Ивановой]. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
7. Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан; [пер. с англ.; общая ред. и вступ. ст. О.С. Виханского]. – М.: Прогресс, 1988.– 400 с.
8. Нова карта світу за Джефрі Саксом // Дзеркало тижня. – 2000. – 15 липня.– С. 11.
9. Портер М. Э. Конкуренция : учебное пособие / М.Э. Портер; [пер. з англ.]. – М.: Изд. дом „Вильямс”, 2000. – 495 с.
10. Рогов Г.К. Фактори та фінансові результати корпоративної екологічної діяльності / Г.К. Рогов // Фінанси України. - 2011. – С. 92-103.
11. Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении [пер.с англ.; под. ред. С. Сэмпсона]. – М.: Изд-во “Весь мир”. – 2004. – 298 с.
12. Фильчак Р. Экологическая справедливость помогает справиться со многими проблемами на местном уровне / Р. Фильчак // Государственное управление в переходных экономиках. – 2004. – Лето. – С. 3 – 7.

Буряк Г.С.*

КОГНІТИВНІ ОБМЕЖЕННЯ У РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті йдеться про когнітивні обмеження і перешкоди впровадження ефективної антикорупційної політики. Виведено основні види обмежень, які негативно впливають на прийняття управлінських рішень та раціональну оцінку ситуації, досліджено організаційні моделі, які здатні сформувати когнітивні обмеження стосовно сприйняття корупції. Особливої уваги надано аналізу складнощів виконання антикорупційної політики на операційному рівні.

Ключові слова: корупція, когнітивні обмеження, організаційна культура, прокрастинація, організаційні зміни.

В статье говорится о когнитивных ограничениях и преградах на пути внедрения эффективной антикоррупционной политики. Сформулированы основные виды ограничений, которые оказывают негативное влияние на принятие управленческих решений и рациональную оценку ситуации, исследованы организационные модели, которые способны формировать когнитивные ограничения восприятия коррупции. Отдельное внимание сосредоточено на сложностях исполнения антикоррупционной политики на операционном уровне.

Ключевые слова: коррупция, когнитивные ограничения, организационная культура, прокрастинация, организационные изменения.

The article deals with cognitive limitations and threats to efficient anti-corruption strategy implementation. Basic types of biases preventing from rational assessment and positive decision-making are covered, organizational models that influence cognitive limits are studied. The issue of anti-corruption strategy implementation difficulties on the operating level is stressed.

Key words: corruption, cognitive limitations, organizational culture, procrastination, organizational changes.

Постановка проблеми. Сучасні ефективні підходи протидії корупції спираються на попередженні стимулювання протиправної поведінки. В умовах середовища, яке не вражене корупцією суттєво, дана політика доводить свою ефективність, проте корумпованість економічних та політичних систем у перехідний період є наявною загрозою, де обмеження фінансової вигоди та впровадження каральних заходів до протиправної діяльності не є достатніми елементами для попередження корупції. Засади антикорупційної політики базуються на підходах раціональності людської поведінки, яка спрямована на максимізацію економічного прибутку. В умовах усвідомлення загроз від корупційної ді-

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

яльності та сьогодні вже очевидній проблемі неефективного використання ресурсів та людського таланту через спотворення системи господарювання з боку корупційного впливу, проявляється достатньо перешкод та обмежень, які класична економічна теорія пояснити не здатна. Ускладнення попередження корупції та перешкоди формування ефективної системи економічних відносин диктуються додатковими обмеженнями соціокультурного характеру, дослідження котрих відбувається на перетині економічної та психологічної наук. Корупція набуває власного національного колориту і з'являються інституційні обмеження в рамках культури економічних, політичних та соціальних організацій, дослідження котрих дозволить з'ясувати додаткові аспекти формування корупційних відносин та, відповідно, ефективні методи протидії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Е. Шейн сформулював класичні засади дослідження корпоративної культури, ієрархічну структуру прояву артефактів поведінки в організації [1], одним з яких виступає і схильність до вирішення проблем шляхом корупційного впливу. Дослідженню проблеми ірраціональності поведінки економічних акторів надав потужного поштовху Д. Канеман у роботі «Швидке і повільне мислення» [2], де розглядаються два типи людської поведінки - усвідомлена та неусвідомлена. Доводиться, що домінуючу частку економічних рішень людина приймає несвідомо, на підставі минулого досвіду, надбаних стереотипів або ряду сталих інституційних упереджень. Проблеми тонелювання мислення - звуження власного бачення на підставі минулого досвіду та обмеженої здатності сприймати нову інформацію, розкриває Н. Талеб у монографії «Чорний лебідь» [3]. Проблема звуження бачення, ірраціональності та нездатності виконувати відповідні економічним реаліям дії створюють систему чинників на рівні державних інститутів, що ілюструється у роботі «Чому нації програють: походження влади, процвітання і бідності» Д. Ачемоглу і Д. Робінсона [4], які досліджують нездатність політичних та економічних виключних (ексклюзивних) інститутів забезпечувати шумпетеріанський процес креативного руйнування та закладати засади розвитку наступних технологічних укладів. Психологічні обмеження є окремим джерелом перешкод при впровадженні змін. Виконанню новітніх та незвичних завдань, які притаманні веденню антикорупційної політики, присутня прокрастинація – заміщення високопріоритетних задач завданнями низької пріоритетності. Т. Пічіл доводить, що однією з причин прорастинації є страх виконавця припуститися помилки в умовах невизначеності і сподівання на автоматичне вирішення проблеми [5], що знижує ефективність управлінської діяльності.

Метою статті є дослідження соціокультурних обмежень, які спонукають людей до ірраціональної поведінки по відношенню до поширення корупції у дійсному інституційному середовищі. Ідентифікація базових когнітивних обмежень, які створюють перешкоди впровадженню ефективної антикорупційної політики на рівні операційного управління у державному секторі.

Виклад основного матеріалу. Проблема протидії корупції невідривно пов'язана із особливостями інституційного середовища, де розвиваються неформальні відносини. Укорінення хабарництва та хижацької поведінки державного сектору регулярно виправдовують поняттям національного менталітету, коли за одних і тих саме умов у країнах з низьким рівнем корупції економічні агенти схильні реалізовувати свої інтереси в рамках діючого правового поля, натомість економічні агенти корумпованого середовища автоматично шукають можливості дії всупереч формальній системі організації економічних відносин. Корупція відбувається на всіх рівнях господарювання і побутове хабарництво, пов'язане з рядовими процесами життєдіяльності - влаштування дітей до школи, отримання водійської ліцензії, забезпечення бюрократичних довідок у країнах з перехідною економікою сприймається як належне.

Просте групування країн за рівнем корупції, користуючись рейтингом Corruption Perception Index (CPI) Transparency International [6], показує, що низький рівень корупції – менше 7 балів за шкалою CPI, притаманний лише 24-м країнам із 182-х, для яких розраховувався даний індекс. Лише 64 країни із цього списку знаходяться вище зони ризику – 4 бали за шкалою CPI. Таким чином, нерядовим явищем можна вважати саме відсутність корупції, а не її наявність. У комплексному дослідженні Д. Норта, Дж. Уолліса, Б. Вайгаста «Насильство і соціальні порядки. Концептуальні рамки інтерпретації писемної історії людства» доводиться, що організація відкритого доступу є скоріше винятком, адже лише 25 промислово-розвинених країн живуть в умовах вільних економічних відносин та політичної системи відкритого доступу [7]. Інші держави живуть в умовах закритого соціального порядку і зволікаючи на існуючу статистику ми не можемо виправдовувати корупційну поведінку менталітетом, радше досліджувати засади розвитку корупції у контексті формування економічних та політичних інститутів, котрі створюють обмеження неявного - соціального та ментального характеру.

Поняття менталітету є надто розмитим і описувати його економічними категоріями досить складно через несистемність явища. Зручним є дослідження корупційних аспектів у світлі теорії організацій та формування організаційної культури. Організації формуються у процесі розвитку суспільних груп та об'єднання людей навколо єдиної мети. Поведінка, яка довела свою ефективність у процесі досягнення мети перетворюється на ті цінності, навколо котрих члени організації інтегруються та вважають за потрібне передавати новітнім учасникам організації. Таким чином, вимальовується певна причинно-наслідкова структура організаційної культури. Скористуємось пірамідою Е. Шейна, який пропонує власну класифікацію культурних елементів: артефакти, цінності і припущення [1].

Артефактами є очевидні і видимі елементи, які спостерігач може одразу зафіксувати поза межами групи, проте коріння явища залишаються поза розумінням. Цінностями є загальноприйняті правила поведінки, через які учасники організації сприймають діяльність організації. Цінностями організації інакше можуть називати групову філософію, яка відображає ідентифікацію окремої економічної одиниці або цілої країни. Припущеннями є глибоко укорінені норми, які свідомо учасниками групи не сприймаються, проте саме вони формують засади групової культури та є настільки тісно інтегрованими у взаємодію елементів організації, що сторонній спостерігач не здатен виявити їх наявність та оцінити природу цих припущень.

Розповсюдження хабарництва та службових зловживань є особливими та відмінними артефактами, які виникають на підставі новостворених цінностей економічного середовища. Для розуміння мотивів поведінки необхідно перейти на більш глибокий рівень цінностей організації. Як було згадано вище, цінності організації формуються у процесі досягнення спільної мети, так схильність до корупційної поведінки сьогодні відображає доцільність таких методів реалізації економічних інтересів у минулому. Мотивація економічного толку й орієнтація на короткострокові цілі та миттєву винагороду створює дуже короткозоре та необачливе суспільство. Можна стверджувати, що схильність до корупції була породжена етапом первинного накопичення капіталу, коли хабарництво суттєво зменшувало транзакційні витрати економічних акторів та полегшувало оперативну економічну діяльність. Спонування до матеріальної винагороди та зосередженість на короткострокових цілях інституціоналізували корупцію в середовищі. У перехідний період, за відсутності ефективних інститутів забезпечення економічної діяльності, корупція може компенсувати недосконалість регулювання, поживляючи економічні процеси. Проте, у

довгостроковій перспективі, корумповані зв'язки створюють відносини ренти - здатності чиновника перерозподіляти прибуток та отримувати хабарі, використовуючи ситуацію надмірного регулювання економічної діяльності. У такому разі пошук ренти чиновниками перешкоджає оптимізації економічної системи та скороченню транзакційних витрат у середовищі, адже продовжує спостерігатись чинення обмежень та ускладнення економічної діяльності.

Опосередкований вплив матеріалістичних цінностей організаційної культури, де нехтується поняття економічної екологічності системи та не враховуються засади сталого розвитку, приводять до розповсюдження корупції у довгостроковому періоді. У ході інституціоналізації корупції виникає система обмежень, які перешкоджають раціональним змінам економічної системи.

У короткостроковому періоді боротьба за ренту та її розподіл дозволяє елітам посилити свій вплив та забезпечити як стабільне перебування при владі, так і захист власних економічних інтересів [7]. Проте, у довгостроковому періоді приходиться усвідомлення загрози укорінення корупції і для економіки в цілому, і для економічних еліт окремо. Корумпованість середовища обмежує здатність до інноваційних процесів і приводить економіку країни до стагнації. Хоча у короткостроковому періоді завдяки уникненню правового регулювання та шляхом політичного авторитарного управління можливо досягнути зростання, перешкоди модернізаційним процесам, які на теперішньому етапі стають визначними показниками ефективності та актуальності економічної системи, приводять до занепаду у перспективі. Д. Ачемоглу і Д. Робінсон досліджують, як виключні економічні і політичні інститути перешкоджають процесам шumpетеріанського креативного руйнування, коли попередній технологічний уклад поступово замінюється новими засадами та інноваціями [4]. Оскільки разом з елітами від ренти та корупції живляться чиновники середнього та нижнього рівнів, то вони входять у конфлікт інтересів із інноваційними стратегіями та схильні чинити перешкоди модернізації. Іншою загрозою є зацікавленість бізнесу у пролонгації існуючих технологічних засад та економічних інститутів, оскільки перехід на інший технологічний рівень змінює ринкову кон'юнктуру та приводить до переформатування ринку. Не кожне підприємництво здатне здійснити трансформації ефективно, таким чином лідери ринку у більшості випадків зволікають у оперативності інноваційних перетворень. Часто саме політичні та економічні еліти, які у корумпованому середовищі представляють групу спільних інтересів, контролюють надходження прибутків від крупного бізнесу. Незважаючи на усвідомлення необхідності модернізації для ефективної конкуренції на світових ринках в умовах глобальної економіки, власники схильні затягувати модернізаційні процеси у часі. Дана тенденція пояснюється висновками Д. Канемана, які було зроблено у роботі «Швидке і повільне мислення»: оскільки модернізація потребує інвестування на поточному етапі, причому за рахунок теперішніх прибутків, то заради майбутньої вигоди у перспективі управлінець повинен втрачати діючі доходи сьогодні. Незважаючи на ризик тотальної втрати бізнесу, економічні актори ладні ірраціонально обирати теперішній прибуток [2]. Іншим обмеженням є тонелювання інформації, питанням якого займався Н. Талеб. Таку назву носить феномен звуження зору і концентрації уваги тільки на зрозумілих, очевидних і звичних сторонах питання. Те, що не потрапляє у фокус розуміння, залишається непоміченим або просто ігнорується, коли раціональна ідея сприймається у вигляді, який відповідає колишньому досвіду та звичним формулюванням [3]. Очевидно, що у процесі трансформації відбуваються втрати та викривлення інформації. Дві ідеї, які вже існують у розумінні індивіда, поєднуються на нейронному рівні швидше, ніж існуюча ідея з новою ідеєю. Таким чином,

частою є ситуація, коли управлінець просто не здатен оцінити загрози від зміни середовища, як і помітити та признати ці зміни в цілому. Отже, усвідомлення загроз від корупційності середовища зіткається з когнітивними обмеженнями. Незважаючи на очевидні раціональні загрози від розповсюдження корупції, реакція управлінців часто є невідповідною і проблема корупції може залишатись поза увагою у впровадженні державної політики. Незважаючи на продовження спотворюючого впливу корупції на діяльність та декларування цілей антикорупційної політики.

Прокрастинація – нагупна загроза, яка торкається більше виконавців, відповідальних за впровадження державної політики. Проблема здебільшого викликана незрозумілим формулюванням цілей або ж перенавантаженням на виконавців. Т. Пічіл досліджує психологічні проблеми ліній [5] і визначає прокрастинацію як дію, спрямовану на заміщення високопріоритетних задач завданнями низької пріоритетності. Причинами такої поведінки можуть бути, у першу чергу, переобтяжені складнощами завдання, нечіткі та незрозумілі розпорядження та високі стандарти виконання роботи. В разі необхідності обробки великого масиву інформації та виконання незвичних дій у чиновника виникає гостре відчуття невпевненості в своїх рішеннях, оскільки необхідних фактів для їх підтвердження недостатньо. Іншою причиною прокрастинації є відсутність чіткого алгоритму дій по відношенню до виконання робочих функцій. Системна прокрастинація призводить до стресів, апатії, номінального виконання робочих функцій та постійного прагнення уникати відповідальності. Через те, що виконавець боїться припуститися помилки в умовах невизначеності і сподівається на те, що проблема вирішиться сама по собі, процес прийняття рішень максимально затягується. Антикорупційна політика, за об'єктом дії, спрямована на середовище, де немає чіткої системи відносин між суб'єктами, корупцію складно описувати звичним статистичним апаратом та результати впровадження і оцінка ефективності такої політики не можуть бути чітко заміряні за тих же причин. Так чиновник, задіяний у виконання антикорупційних заходів буде оперувати в рамках невизначеності і певного рівня індивідуальної ініціативи, оскільки чіткості в інструкціях поведінки бути не може за визначенням. Такі умови чинять дестабілізуючий вплив на виконавців та суттєво затягують управлінські процеси і негативно впливають на якість прийнятих рішень. Постановка термінів виконання завдань також не є ефективним методом боротьби з прокрастинацією, оскільки робота виконується суто номінально: за умов відсутності чіткого критерію оцінки виконання роботи, за задовільний результат легко видавати будь-який квазі-ефект, який не буде спричинювати позитивного впливу на першочергові цілі державної антикорупційної політики.

Висновки. Антикорупційна політика впроваджується з великою складністю внаслідок неявних обмежень, спричинених людською ірраціональністю. Пояснення розповсюдження корупції національним менталітетом не є доцільним, оскільки домінуюча частина країн та світового населення перебуває в умовах засилля корупції, незалежно від регіональної чи культурної приналежності. Проблема пояснюється в рамках теорії організацій та на підставі дослідження організаційної культури в ході аналізу розвитку економічного середовища. Наразі корупційна поведінка виявлялась ефективною при формуванні економічних та політичних інститутів у перехідний період, дуже високою буде вірогідність її подальшої інституціоналізації та формування корупційних обмежень у середовищі. Корупція може допомагати елітам прийти до влади та примножити особисті економічні багатства, проте у перспективі вона буде чинити суттєві перешкоди для модернізації економічної системи і знижувати конкурентоспроможність бізнесу. Очищенню середовища від корупції спираються когнітивні обмеження, проявляються вони

наступним чином: управлінці не здатні сприйняти та усвідомити корупційні загрози в контексті завади розвитку інноваційних процесів або не спроможні відмовитись від теперішніх прибутків на користь модернізації економічної системи, навіть за умов тотальної втрати прибутків у перспективі. На операційному рівні впровадження антикорупційної політики виникають когнітивні обмеження іншої природи, оскільки протидія корупції пов'язана з відсутністю чітких алгоритмів дії та середовище характеризується розмитими кордонами повноважень та компетенцій, існує можливість прояву такого феномену як прокрастинація – заміщення пріоритетних задач другорядними. Високі стандарти діяльності разом із нечіткістю сфери оперування приводять до системної затримки роботи та втрати мотивації з боку виконавців. Сукупність зазначених факторів чинить суттєві, водночас неявні перешкоди, джерелом котрих є людська ірраціональність. Зазначене потребує окремої та ретельної уваги у ході формування засад ефективної антикорупційної стратегії та методів її впровадження.

Список використаних джерел

1. Edgar H. Schein, *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass; 4 edition (August 16, 2010).
2. Kahneman Daniel, *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan Books, 2011.
3. Taleb, Nassim Nicholas *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. — New York: Random House, 2007.
4. Acemoglu D., Robinson J., *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Publishing Group, 2012.
5. Due Tomorrow. Do Tomorrow. *Psychology Today*, Retrieved Feb 20 2012 from <http://www.psychologytoday.com/blog/dont-delay/201202/due-tomorrow-do-tomorrow>.
6. Corruption Perceptions Index – Transparency International – <http://cpi.transparency.org/cpi2011/results>.
7. Дуглас Норт, Джон Уоллис, Барри Вайнгаст - «Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества», - Издательство Института Гайдара, М. 2010.

Гоєр О.Д.*

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

В этой статье речь идет о процессе определения основных проблем управления проектами и анализе типичных сложностей, которые обычно возникают в процессе деятельности по управлению проектами. Она также позволяет оценить новый взгляд на основные и вторичные ограничения в управлении проектами.

Ключевые слова: Проект, проектная среда, теория ограничений, критический путь, критическая цепь, буфер времени.

У цій статті мова йде про процес визначення основних проблем управління проектами та подається аналіз типових ускладнень, які зазвичай виникають в процесі діяльності з управління проектами. Стаття також дозволяє оцінити новий погляд на основні і вторинні обмеження в управлінні проектами.

Ключові слова: Проект, проектне середовище, теорія обмежень, критичний шлях, критичний ланцюг, буфер часу.

This article is aimed to identify the primary challenges of project management and to analyse the typical problems that usually arise within project management activity. It is also aimed to give a new vision on the primary project management constraints: scope, time, quality and budget as well as on the secondary – challenge is to optimize the allocation of necessary inputs and integrate them to meet pre-defined objectives.

Key words: The project, the project environment, the theory of constraints, critical path method, critical chain, time buffer.

Постановка проблеми. Практично кожен керівник у своїй щоденній роботі пов'язаний із проектами. В умовах сьогодення, неважливо скільки часу потрібно для виконання кожного окремого завдання усередині проекту, важливо завершити весь проект вчасно.

Аналіз досліджень та публікацій. Засновником проектного управління вважають Генрі Ганта. Він відомий завдяки використанню діаграми Ганта, як інструменту управління проектами. Також засновником проектного управління вважають Анрі Файоля, завдяки створенню ним 5 функцій управління. Гант та Файоль були прихильниками теорій з наукового управління Фредеріка Уінслоу Тейлора. В середині 50-х років, було розроблено дві математичні моделі проектного управління. Метод критичного шляху (англ. Critical Path Method - CPM) був розроблений, як спільний проект між корпораціями ДюПонт (англ. DuPont Corporation) та Ремінгтон Ренд (англ. Remington Rand Corporation) для управління та підтримки проектів. Програма оцінки та контролю (англ. Program Evaluation and Review Technique - PERT) була розроблена Буз-Ален та Гамільтон (англ. Booz-Allen & Hamil-

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

ton) разом з Корпорацією Локхід (англ. Lockheed Corporation), як частина програми військово-морського флоту Сполучених Штатів для підводних човнів, — Ракети Поляріс. Новий вдосконалений метод управління проектами, Метод Критичного Ланцюгу (CCPM- Critical Chain Project Management) був запропонований Еліху Голдраттом (Eliyahu Goldratt) в 1997 році.

Мета статті – визначити та проаналізувати типові складнощі у процесі управління проектами. Завдання статті: систематизувати сучасний досвід та підходи до управління проектами, визначити її переваги та недоліки.

Виклад основного матеріалу. Проект – це не тільки розробка, наприклад, програмного забезпечення або проектної документації на будівництво. Проект – це будь-яка діяльність, що має чіткі часові рамки, що дає унікальний результат у вигляді продукту, послуг, досягнень та розвивається згідно заздалегідь складеного плану.

Однією з причин виділення управління проектами в окрему галузь знань є невизначеність. То, як ми управляємо невизначеністю в проекті (у тому числі і ризиками), безпосередньо впливає на тривалість проекту, на його успіх. За даними численних досліджень для традиційних методів управління проектами, лише 44% проектів зазвичай завершуються вчасно. В середньому проекти займають 222% відсотка від спочатку запланованої тривалості, 189% від початкового бюджету. 70% проектів скорочують запланований об'єм робіт проекту, 30% проектів закриваються достроково.

І хоча останнім часом, з розвитком інструментів і технік управління проектами, ці цифри стали більш оптимальними, загальна картина говорить про те, що ми як менеджери проектів погано робимо свою роботу, оскільки у більшості випадків, проектне середовище в компаніях нагадує саморегульований хаос.

Спробуємо розглянути використання відносно нового методу управління проектами, Метод Критичного Ланцюгу (CCPM- Critical Chain Project Management) порівнюючи його з традиційними підходами до управління проектами.

Метод критичного ланцюга (МКЦ, CCPM) був запропонований Еліху Голдраттом (Eliyahu Goldratt) в 1997 році. CCPM – це метод планування і управління проектами, який звертає більшу увагу на обмеження, пов'язані з ресурсами проекту. Він заснований на методах і алгоритмах теорії обмежень. Цей метод відрізняється від методів Критичного шляху або PERT в тому сенсі, що він не передбачає жорсткої послідовності завдань і жорсткого планування. За CCPM розроблено покроковий метод, який дозволяє об'єктивно пріоритетизувати задачі в залежності від тих цілей, які ставить перед собою організація. Вводиться таке поняття, як критичний ланцюг завдань, або просто критичний ланцюг.

Критичний ланцюг – це послідовність завдань, від тривалості яких залежить загальна тривалість всього проекту.

Напевно, ви погодитеся, що неважливо скільки часу потрібно для виконання кожного окремого завдання усередині проекту, важливо завершити весь проект вчасно. Незалежно від виду діяльності, завжди є необхідність завершити кілька проектів швидше й з меншими витратами. Прискорення будівельних проектів дозволяє вводити нові заводи й магазини швидше й швидше повертати інвестиції. Прискорення розробки й запуску нового продукту розширює частку на ринку, збільшує продажі й для багатьох компаній може бути визначальним в процесі боротьби за місце лідера ринку. В сфері інформаційних технологій швидке впровадження нових он-лайн систем означає розширення можливостей для обслуговування клієнтів, управління запасами й цілий ряд інших важливих інструментів управління. Для більшості компаній, що займаються стратегічними проектами, прискорення проектів є не просто важливим, а є вкрай важливим.

Незважаючи на широкий діапазон різних типів проектів, є загальний список проблем:

- Проекти тривають довше, чим планувалося
- Постійна перевитрата бюджету
- Платежі не надходять вчасно
- Занадто багато виправлень і переробок
- Занадто багато понаднормової роботи
- Занадто часто ресурси недоступні вчасно (навіть якщо було обіцяно)
- Необхідні документи недоступні вчасно (інформація, специфікації, матеріали, дизайн, дозволи...)
- Постійна зміна пріоритетів
- Багато зусиль витрачається для досягнення проміжних результатів
- Керівництво вимагає збільшити кількість проектів у роботі.

Той факт, що цей список настільки розповсюджений, наводить на думку, що загальна проблема набагато більше пов'язана з тим, як компанії управляють проектами, чим з будь-якими технічними або специфічними факторами. Але в цьому є й позитивний момент. Існування загального проблемного ядра також дає компаніям прекрасну можливість використовувати типовий підхід до розв'язання проблеми й реалізовувати декілька проектів швидше й з меншими ресурсами.

В основі розробки CCPM лежать принципи ТОС (Теорії Обмежень Систем – Theory of Constraints) – та ж послідовність наведення порядку, яка дозволяє розставити пріоритетність робіт. Завжди треба розуміти, що в даний момент стримує організацію від просування до отримання кращого результату. CCPM та ТОС достатньо симетричні технології, хоча і є суттєва відмінність. В управлінні проектами немає вузького місця. Тут менеджери управляють точками, в яких перетинаються завдання, де відбувається синхронізація окремих гілок робіт. Це є обмежуючим фактором, але не вузьким місцем. У виробничих процесах, де обмеження є всередині компанії, безумовно є вузьке місце, через яке відбувається управління.

Можна сказати, що фундаментальні принципи двох підходів є однаковими. Філософія є однаковою. Але реальний інструмент є іншим, і є нюанси в тому, чим саме менеджери управляють в проектах чи виробництві.

Методологія Теорії обмежень для управління проектами

Критичний ланцюг, виділяє три фактори в управлінні проектами, які майже неминуче викликають негативні ефекти, перераховані вище: Погана багатозадачність, Студентський синдром, Закон Паркінсона

Погана багатозадачність – процес зупинки завдання до її завершення для того, щоб зробити іншу роботу, яка сприймається як більш термінова або важлива. Щоразу, коли завдання зупинене, виникають безпосередні втрати ефективності через необхідність згадати подробиці й «повернутися» у завдання з того ж місця, коли вона відновиться. Складні розумові завдання можуть вимагати додаткового часу для повернення до роботи. Що ще гірше, зупинка завдання затримує наступні за нею завдання, які не зможуть початися, поки не закінчиться попередня. У результаті збільшується загальний термін реалізації проекту.

Більшість компаній охоче визнають, що погана багатозадачність має місце, і що люди, як правило, мають багато відкритих завдань одночасно. Така практика швидко приводить до «каскадного ефекту». Іншими словами затримка поширюється як ефект доміно в рамках проекту, збільшуючи загальну тривалість і затримку проекту.

Другий і третій фактори прямо пов'язані з тим, як компанії управляють додатковим (запасним) часом у проектах.

Студентський синдром пов'язаний з явищем, що більшість людей починають повною мірою займатися завданням тільки в самий останній момент перед закінченням терміну, як студент починає вивчати предмет напередодні іспиту. Студентський синдром є однієї з форм затягування часу (проволочек).

Закон Паркінсона розкриває спостереження, що «робота розширюється, заповнюючи весь час, що залишається до її завершення». Кожний працівник прагне бути зайнятим увесь час, щоб не виглядати ледарем. І бюрократія буде генерувати достатньо внутрішньої роботи, щоб тримати себе завжди «зайнятим» і виправдовувати своє існування без створення додаткової корисності.

Невизначеність є реальністю проектів. Деякі заходи направлені на зниження рівня невизначеності можуть бути застосовані, але повне усунення невизначеності й мінливості просто неможливо. Управління проектами можна порівняти з керуванням автомобіля в мільйонному місті. Незалежно від того, наскільки добре ви водите свій автомобіль, завжди існує ймовірність зіштовхнутися із затримками (пробка, аварія, ремонт дороги). Ніхто не може точно сказати, скільки часу буде потрібно, щоб добратися з одного місця в інше. Можна тільки виїхати раніше «із запасом», щоб не спізнитися.

Пригадаймо закон Мерфі (закон підлості): якщо існує ймовірність виникнення якоїсь неприємності, вона обов'язково трапиться.

Більшість компаній часто поводяться, начебто вони можуть усунути властиву роботі над проектів мінливість і невизначеність. Вони роблять це, намагаючись поліпшити якість своєї оцінки строків виконання завдання. Ціль полягає в тому, щоб навчитися визначати строки, які реально можуть бути досягнуті, і в той же час не мати занадто великого запасу, а потім покласти на людей відповідальність за виконання цих оцінок. Логічна реакція людей, які відповідають за виконання строків, дати свої оцінки строків, у реальності яких вони впевнені. Це означає, що люди повинні оцінити тривалість завдань із достатнім безпечним запасом з врахуванням значної кількості речей, «які можуть піти не так» на цьому шляху.

Студентський синдром. Хоча в створенні запасу часу є сенс, робиться він з найкращими намірами, вплив від цього на проект є руйнівним. Якщо цей безпечний запас часу вбудовується в оцінки окремих завдань одразу виникає студентський синдром. Спочатку студенти вимагають додатковий час на підготовку до тесту, а коли вони його одержують, їм здається, що часу багато й терміновість знята, вони не займаються підготовкою поки дата тесту не наблизиться.

Те ж саме й у проектах. Коли люди зайняті, і їх оцінки говорять, що часу на виконання поставленого завдання достатньо, у них не буде реального мотиву, щоб почати роботу. У результаті більша частина запасного часу, вбудованого в завдання, витрачається марно на самому початку кожного завдання. Студентський синдром вносить значний внесок у затримки й збільшення часу проектів. Це закладений запасний час у дійсності не використовується для виконання роботи, незважаючи на найкращі наміри людей. І дуже часто виникає ситуація: запас, який був витрачений «студентами» на самому початку, виявляється необхідним наприкінці, щоб подолати деякі непередбачені перешкоди. Але його вже немає. У результаті, завдання затримується, незважаючи на те, що часу на неї було виділено достатньо навіть з необхідним запасом безпеки.

Закон Паркінсона. З іншого боку, на кожне завдання впливає закон Паркінсона. Він гарантує, що якщо час безпеки був доданий і не витрачений, завдання однаково не буде закінчено раніше запланованого часу, навіть якщо для цього не було ніяких перешкод. У дійсності є два нюанси. По-перше, якщо в людей є додатковий час, щоб закінчити зав-

дання, вони часто використовують цей час, щоб «удосконалити» або «відполірувати» її. Таким чином робота розширюється, щоб заповнити весь наявний час.

По-друге, закінчити роботу рано – негативний стимул для людей. Закінчення завдання набагато раніше запланованої дати сигналізує керівництву, що оцінка строків була занадто великою, і що насправді її можна зробити набагато швидше. Наступного разу час на це завдання буде скорочено, щоб зменшити загальну тривалість проекту. Прекрасно розуміючи, що в майбутньому цей час безпеки цілком може знадобитися для вирішення непередбачених проблем, люди не будуть повідомляти про дострокове завершення своїх завдань.

У результаті, більшість компаній може помітити, що строки виконання більшості завдань звичайно бувають дуже близькі до оцінок, і ряд завдань завершується пізніше, чим планувалося. Із цього можна помилково вирішити, що компанія робить відмінну роботу із правильною оцінкою тривалості завдань, і, таким чином, у неї не так багато можливостей для поліпшення за рахунок кращої синхронізації. Але це дуже далеко від реальності. У самій природі виконання проектів і його завдань лежить мінливість. Виконання одного завдання може зайняти й 10 днів, але за певних перешкод або проблем, 15 днів наступного разу. Тому в реальності намагатися передбачити тривалість завдання, однаково що спрогнозувати час поїздки у жвавому місті в щодня. Зрозуміло, що поїздка забере різний час у різні дні.

Це означає, що якщо оцінка завдання або проекту виявляється дуже надійною (тобто вона здійснюється в більшості випадків), то у процесі губиться (приховано) значний захисний час. Отже, існує можливість значно скоротити тривалість і підвищити кількість проектів без додавання ресурсів.

Метод Критичного ланцюга

Щоб зробити зміни в процесі управління кожним окремим проектом в мультипроектному середовищі, спочатку треба зробити саме середовище прозорим. Для цього треба скоротити кількість одночасно діючих проектів та процесів, щоб на залишених проектах можна було сфокусувати максимум уваги менеджменту. Адже важливо отримати об'єктивну інформацію, що насправді відбувається в організації. Це дуже схоже на управління виробничим процесом. Якщо виробничий процес завалений незавершеним виробництвом, то першим логічним кроком буде – не запускати у виробничий процес сировину. Потрібно дати системі розвантажитися, подивитися на роботу вузького місця, і тільки тоді поновити процес в залежності від того, скільки є вільних потужностей на обмеженому ресурсі.

За Теорією обмежень метод Критичного ланцюга дозволяє усунути вплив перерахованих основних драйверів негативних наслідків. Для того, щоб скоротити ефект поганої багатозадачності, компанія повинна скоротити кількість наявних робіт на конвеєрі. Сама присутність багатьох завдань на кожному робочому столі створює надто багато можливостей для поганої багатозадачності й неправильної пріоритезації робіт. Менеджери проектів, мотивовані завершити свої проекти вчасно, будуть переконувати віддати їм ресурси й змінити пріоритети. Клієнти й керівництво будуть по своєму тиснути, щоб переорієнтувати ресурси. Виконавці теж будуть робити вибір між різними завданнями, виходячи із власних переваг або мотивації. Усе це гарантує, що погана багатозадачність буде мати місце.

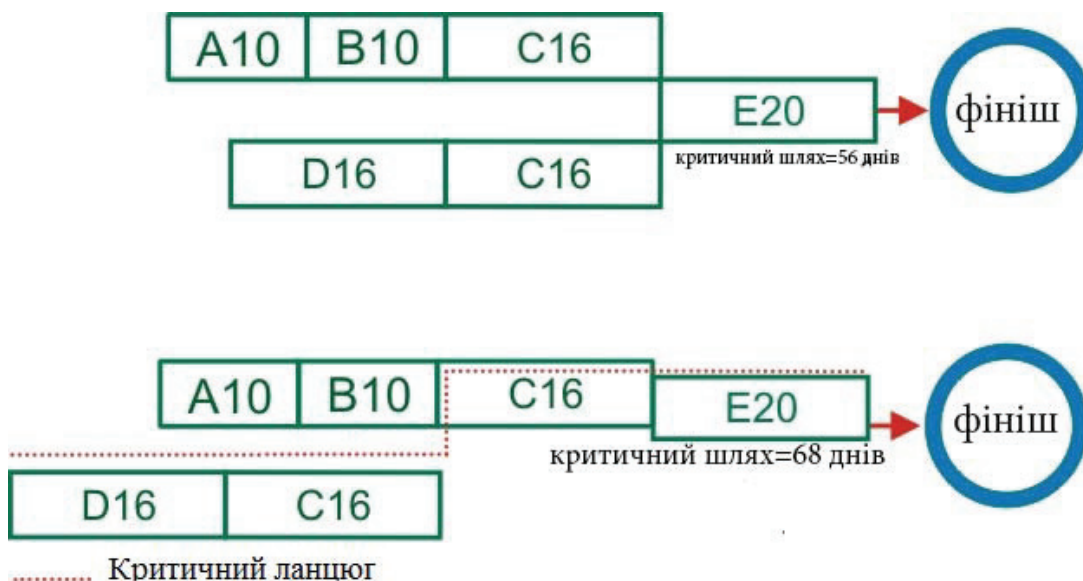
Критичний ланцюг стимулює скорочення кількості активних проектів шляхом заморожування значної частини проектів на конвеєрі. При зниженні багатозадачності люди залишаються зосередженими й виконують завдання набагато швидше, що дозволяє їм переходити швидше від етапу до етапу, зустрічаючись із набагато меншими чергами робіт.

Заморожування 25% проектів, як правило, досить, щоб прискорити хід роботи й, отже, строк завершення проектів. Коли активні проекти закінчуються, заморожені проекти можуть бути активовані й виконані набагато швидше. Цей механізм сам по собі приводить до значного збільшення кількості завершених у строк проектів, без затримки яких-небудь проектів.

Узгодження конвеєра проектів з обмеженням. Після введення в процес проекту інструменту заморожування, з метою досягнення режиму роботи, важливо перекоонатися, що нові проекти запускаються в дозованих обсягах. Таким чином кількість проектів у роботі залишатиметься відносно низкою й погана багатозадачність знизиться. Теорія обмежень вказує, що з конвеєра в будь-якій системі або проекті може вийти рівно стільки роботи, скільки може пройти через саму слабку ланку (обмеження) у ланцюзі операцій. Запуск більшої кількості робіт, ніж може пройти через вузьке горлячко, призведе тільки до нагромадження робіт перед обмеженням, а не до збільшення виконаних проектів.

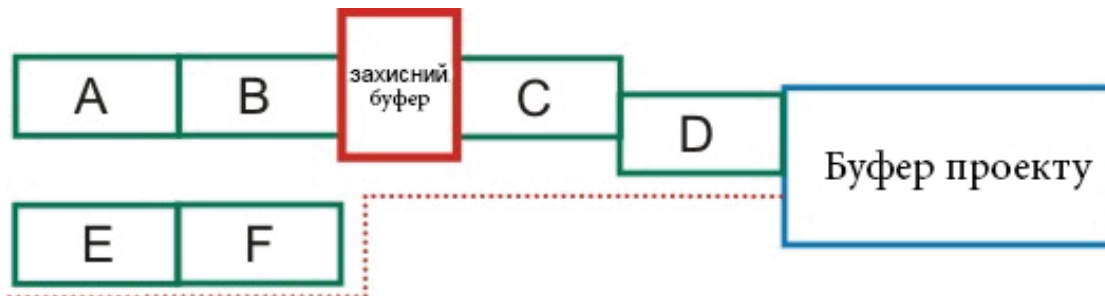
Критичний ланцюг вимагає, щоб роботи запускалися відповідно до потужності самої слабкої ланки в системі (найбільш завантаженого ресурсу) і в момент, погоджений за часом із вивільненням потужностей на цьому ресурсі.

Планування часу реалізації проекту. Другий важливий аспект Критичного ланцюга – планування захисного часу в проектах так, щоб додатковий час не був витрачений даремно, і так, щоб плановані строки проектів були якомога короткими, забезпечуючи при цьому надійність їх виконання. Цього можна досягнути, якщо визначити на початку проектування самий довгий ланцюг взаємозалежних завдань і ресурсів для проекту. Це дуже схоже на широко відомий метод Критичного шляху. Однак, Критичний шлях для декількох проектів не дозволяє враховувати ситуації, коли той самий ресурс потрібно для одночасного виконання паралельних завдань. У результаті, Критичний шлях може дати більш оптимістичний прогноз за часом закінчення проекту порівнянню із Критичним ланцюгом, але реальні строки, як видно на малюнку, збільшаться й будуть відповідати плану Критичного ланцюга.



Якщо ж заплановані строки реалізації на Критичному шляху будуть реальними, вони будуть більшими, тому що для всіх завдань на Критичному ланцюзі оціночний час виконання завдання зменшують, як правило, на 50%, і цей скорочений час переміщують в кінець проекту, у загальний захисний буфер проекту та у невеликі допоміжні буфери

завдань, які містяться в кінці кожного допоміжного шляху в точках його інтеграції в Критичний ланцюг. Скорочення значної частини оціночного часу завдань і переміщення його в кінець, робить час у буфері набагато більш придатним для цілей управління проектом і доступним для будь-яких завдань на Критичному ланцюзі, у яких можуть виникнути затримки.



Якщо буфер безпеки загальний для всіх завдань, час виконання окремого завдання стає значно коротшим (отже, зменшується ймовірність викликати синдром студента або закон Паркінсона). Як результат зменшуються затримки, що впливають із багатозадачності, а отже необхідний загальний захисний час значно знижується. Імовірність зіткнення із затримками на будь-якій окремо взятому етапі завданні залишається високою, але ймовірність зіштовхнутися із затримкою на всіх завданнях знижується. Критичний ланцюг виступає за скорочення захисного часу через загальний буфер проекту у два рази. Досвід показує, що практично для кожної організації цього часу захисту цілком достатньо для завершення проекту в строк.

Використання буферів для прийняття управлінських рішень

Останній ключовий елемент методології Критичному ланцюга полягає в тому, як ці буфери використовуються для прийняття управлінських рішень у ході реалізації проектів.

Якщо затримки виникатимуть на Критичному ланцюзі буде споживатися час із захисного буфера наприкінці проекту. Спостерігаючи відношення відсотка виконаної роботи на Критичному ланцюзі й відсотка спожитого часу з буфера проекту, менеджери можуть більш чітко оцінити ризики для всього проекту та і для паралельних також. Якщо ж буфер проекту споживається більш швидкими темпами, ніж виконується робота на Критичному ланцюзі, буфер змінює колір на червоний (проект ризикує спізнитися). Якщо і буфер і Критичний ланцюг рухаються з однаковою швидкістю, буфер залишатиметься жовтим (гарний показник). Якщо ж робота ведеться більш швидкими темпами, ніж споживається буфер, – проект просувається з випередженням, буфер зелений. Таким чином керівник проектів може чітко оцінити, які з проектів ідуть добре, які перебувають у небезпеці, а отже вирішити, де й коли потрібно втрутитися.

До обов'язків менеджерів проектів входить завершення проектів у строк, а, отже, важливо бачити, яке завдання споживає буфер швидше, ніж рухається реалізація проекту; яке завдання затримує роботу, щоб почати необхідні дії по поверненню проектів назад у жовту/зелену зону. Завдяки моніторингу буфера на предмет виявлення тенденцій (він стає більш зеленим, або більш червоним) менеджер зможе легко побачити ефект від розпочатих ними коригуючих дій.

Для керівників підрозділів центральним є питання встановлення пріоритетів і правильного завантаження. Враховуючи, що кожне завдання буде перестраховано через буфер проекту, менеджер бачитиме що, якщо етап просувається нормально, буфер залишати-



меться зеленим, якщо ж виникатимуть проблеми буде змінюватись на червоний. Етапи проекту, відмічені червоними, одержуватимуть більш високий пріоритет, а зелені будуть чекати, тому в них залишати меться час захисту. Керівники підрозділів можуть у такий спосіб розподілити свої ресурси залежно від стану всіх проектів і усунути постійні

війни за пріоритети. Дивлячись на майбутні завдання свого відділу і їх статус, менеджери можуть правильно планувати й розподіляти ресурси для завдань, ґрунтуючись на завантаженні й відносній терміновості.

Метод Критичного ланцюга забезпечує модель роботи для самих ресурсів і людей, які роблять роботу над проектами. Моніторинг стану буфера для кожного завдання дозволяє оцінити, які з завдань є найбільш важливими та ухвалювати обґрунтовані рішення про пріоритети без «допомоги» вищого керівництва. Вони також можуть вирішити, коли важливо звернутися по допомогу.

Звичайно, дуже важливо забезпечити додаткову інформацію про проекти, щоб переконатися, що вона актуальна і точна. Більшість підходів до управління проектами використовують показники виконаної роботи у відсотках від виконаної роботи, або на основі витраченого часу. На жаль, ці показники не показують, скільки ще часу потрібно для завершення завдання. За статистикою у більшості випадків на практиці на завершення останніх 10% проекту потрібно стільки ж часу, як і на перші 90%.

Для боротьби із цією проблемою за методом Критичного ланцюга менеджери контролюють час, що залишився до завершення завдання. У більшості випадків це набагато простіше й точніше, ніж використовувати показник відсотку виконання або витраченого часу. На ринку Заходу запропоновано декілька програмних пакетів, які автоматично надають інформацію й звіти, описаних вище, що значно полегшує застосування Критичного ланцюга в організації.

Висновки. Розглянутий метод концентрує увагою менеджера проекту на продуктивності команди, пропонує новий метод моніторингу прогресу проекту на основі використання буферів часу і ресурсів. МКЛ може застосовуватися практично в будь-яких областях, де застосовується методологія управління проектами.

Отже, значного прискорення потоку робіт і вчасного завершення проекту можна досягти за умови застосування трьох ключових кроків: виконання проекту узгоджено з обмеженням системи; планування проекту за методом Критичного ланцюга з буферами; прийняття управлінських рішень на основі стану захисного буфера.

Компанії, які застосовують ці заходи, зазвичай завершують більше 95% проектів у строк, тривалість проектів скорочується на 25-50%. Вони досягають цих результатів зав-

дяки синхронізації потоків робіт через ресурси, без додаткового залучення людей або інвестицій у свої системи. Скорочення тривалості проектів означає завершення більшої кількості проектів за той же період часу, що значно підвищує віддачу від інвестицій у проекти й прискорення проходу.

Хоча необхідність запропонованих змін концептуально неважко усвідомити, впровадження їх на практиці зустрічається з рядом серйозних проблем. Неабияка впевненість та цілеспрямованість потрібні для впровадження зміни існуючої системи роботи, процедур і заходів на всіх рівнях. Перехід від режиму запуску проектів якомога раніше (з надією на їх швидшу реалізацію), до запуску відповідно до обмежень, означає забути про широко розповсюджене переконання, що чим раніше ви почнете проект, тим раніше він буде завершений.

З іншого боку введення практики використання буферів у проекти вимагає підтримки на виконавчому рівні та розуміння фундаментальних принципів, інакше це приведе до знищення буферів і запуску нереальних планів. Управління проектами й визначення пріоритетів відповідно до буферів означає розподіл ресурсів між завданнями залежно від стану буфера кожного завдання як основного джерела інформації для менеджера. Значення цих культурних змін не можна недооцінювати, оскільки кожна зміна вимагає подолання інерції існуючої практики й переконань, кожне з яких здатне підірвати процес змін.

Елія Голдратт в свої роботах вимагає чітко визначати, що стає перешкодою для організації при впровадженні тієї чи іншої прогресивної технології.

**Приклади результатів вживання методу
Критичного ланцюга для управління проектами в різних галузях.**

Компания и отрасль	До внедрения метода Критической цепи	После внедрения метода Критической цепи
eircom Ireland Установка и разработка телекоммуникационных сетей	Выполнение в срок было менее 75%, средний цикл 70 дней.	Выполнение в срок стало 98+%, средний цикл снизился до 30 дней.
Dr Reddy's Разработка лекарственных препаратов	Выполнялось 6 проектов каждые 12 недель, из них вовремя 20%.	Выполняется 11 проектов каждые 12 недель, из них вовремя 80%.
Procter & Gamble Pharmaceuticals Разработка лекарственных препаратов	В 2005 году выполнялось 5 проектов в квартал, из них вовремя 55%.	В 2008 году выполнялось 12 проектов в квартал, из них вовремя 90%, с тем же количеством ресурсов.
DaimlerChrysler Разработка автомобильной продукции	Время цикла создания прототипа было 10 недель.	Время цикла создания прототипа стало 8 недель. Выполнение в срок выросло на 83% со значительно меньшими усилиями по «тушению пожаров».
Medtronic Разработка сложных медицинских изделий	Выпуск 1 программного продукта каждые 6-9 месяцев. Предсказуемость по программам приборов была неудовлетворительной.	Выпуск 1 программного продукта каждые 2 месяца. Снижение случаев переноса сроков по программам приборов на 50%.
NATS Управление воздушным движением	Выполнение в срок 80%.	Выполнение в срок 100%. Время выполнения снизилось на 25-30%.

BiWater Коммунальные услуги	Выполнение в срок 80%.	Выполнение в срок 95% Время выполнения снизилось на 15%. Затраты снизились на 12%.
Valley Cabinet Works Проектирование и производство мебели по техническим условиям заказчиков	С трудом делали 200 проектов в год. Доходы едва позволяли достичь точки безубыточности. Работа в постоянном режиме «тушение пожаров».	Сделали 334 проекта за 9 месяцев. В первый год после перехода доходы возросли на 88%, прибыль на 300%. «Тушение пожаров» устранено.
HP Digital Camera Group Разработка нового высокотехнологичного продукта	6 камер выведено на рынок в 2004. В срок выведена 1 из 6 камер.	15 камер выведено на рынок в 2005 со снижением затрат на разработку на 25%. Все 15 камер выведены в срок.
Airgo Networks Разработка продуктов для беспроводных технологий новых поколений	Цикл разработки до производства для первого поколения было 19 месяцев.	Цикл разработки до производства для второго поколения 8 месяцев.
Oregon Freeze Dry Подготовка и упаковка пищевых продуктов	72 проекта по продажам в год.	171 проект по продажам в год. Доходы выросли на 52%.
BBC США, Warner Robins Air Logistics Center Ремонт и переоборудование самолетов	Длительность цикла 240 дней.	Длительность цикла сократилась до 160 дней. На 75% меньше дефектов.

Насправді, є три питання, над якими кожен з менеджерів має замислитися. У першу чергу, потрібно визначити, що в існуючій системі менеджменту потрібно змінити і як це обґрунтувати. Коли менеджер хоче показати всьому колективу чи власникам, що існуюча технологія не влаштовує компанію, то варто побудувати причинно-наслідковий аналіз. Такий аналіз має беззаперечно довести, що саме ці елементи процесів чи процедур потрібно змінювати, якщо компанія хоче виконувати свої стратегічні завдання і місію.

Друге, що треба визначити – на що змінювати ситуацію. Адже якщо людина незгідна, але не знає на що змінити становище, то це безперспективне критиканство. Для такого пояснення, точно так само, в менеджера повинно бути причинно-наслідкова послідовність факторів. Через цю послідовність менеджер «веде» організацію та пояснює, чому нова модель управління буде для компанії фактором конкурентної переваги.

Типово на цьому етапі зупиняються розробники теорій в менеджменті. Голдратт, спостерігаючи за процесами впровадження Теорії Обмежень, дійшов до наступного висновку. Хибно не звертати увагу на ще одне питання: а як цю зміну впровадити? І для більш успішного процесу змін, точно так само, має бути своя причинно-наслідкова модель, яка покаже, з чого варто починати, і до чого менеджер прийде в результаті. А якщо менеджер не досягає мети, то ця модель має показувати, що треба виправити. Коли менеджер відстежує цей причинно-наслідковий ланцюжок, він бачить всю логіку перетворень, значно краще може доносити важливість змін до підлеглих, які розуміють логіку. Це є добрим мотивуючим фактором – люди стають більш ініціативними, проактивними, що прискорює трансформацію.

Список використаних джерел

1. Голдратт Элияху М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. / Голдратт Элияху М., Кокс Джефф – Минск: Попурри, 2004. – 556 с.

2. Матеріали сайту Goldratt's Marketing Group [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.toc-goldratt.com>.
3. Михайлишин Н.П. ТОС – теорія, що ламає стереотипи / Н.П. Михайлишин, Н.Г.Мельник // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 81-83.
4. Козак В.Є. Управлінський облік за теорією обмежень: загальна характеристика / В. Є. Козак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – С. 170-174.
5. Детмер У. Теория ограниченный Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер. – М.: «Альпина Паблишер», 2010. – 448 с.
6. <http://www.toccviablevision.biz/chain2.html>.
7. http://www.iteam.ru/publications/project/section_35/article_3448.
8. <http://www.pqa.net/ProdServices/ccpm/W05002001.html>.
9. Eliyahu M. Goldratt. Critical Chain. (1997) ISBN 0-88427-153-6.
10. Eliyahu M. Goldratt. The goal. (2006).
11. <http://www.focusedperformance.com/articles/ccpm.html>.
12. <http://innovations.com.ua/ua/interview/13230/temp>.
13. <http://www.applecons.com.ua/methodical5.htm?47>.
14. <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1389208>.

Рилад Н.М.*

МЕХАНІЗМ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНУ ІННОВАЦІЙНУ СИСТЕМУ

В статье проанализированы структура и генезис глобальной инновационной системы на современном этапе, а также методологические основы становления национальной инновационной системы (НИС), определены пути повышения конкурентоспособности страны в научно-технологической и инновационной сферах. Установлен механизм интеграции национальной инновационной системы страны в глобальную инновационную среду.

Ключевые слова: глобальная инновационная система, национальная инновационная система, интеграция, конкурентоспособность.

В статті проаналізовано структуру та генезис глобальної інноваційної системи на сучасному етапі, а також методологічні основи становлення національної інноваційної системи країни (НІС), визначені шляхи підвищення конкурентоспроможності країни у науково-технологічній та інноваційній сферах. Встановлений механізм інтеграції національної інноваційної системи країни у глобальне інноваційне середовище.

Ключові слова: глобальна інноваційна система, національна інноваційна система, інтеграція, конкурентоспроможність.

This article analyzes the structure and genesis of the global innovation system at the present stage, also methodological foundations of becoming the country's national innovation system (NIS) are under consideration, the ways to improve the country's competitiveness in science, technology and innovation fields are identified. The mechanism for integration of NIS of the country into the global innovation environment is established.

Key words: global innovation system, national innovation system, integration, competitiveness.

Актуальність теми дослідження. Інноваційне та науково-технологічне співробітництво на сучасному етапі все більше глобалізується завдяки впровадженню нових методів ведення бізнесу, збільшенню масштабів мобільності спеціалістів, впровадження інновацій у виробництво, розвитку глобального інноваційного середовища. Сучасні процеси інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, формування «знаннєвої економіки», перетворення науки на продуктивну силу суспільства, а також зростання ролі інновацій при підвищенні конкурентоспроможності країни визначають актуальність інтегрування національних інноваційних систем до світового інноваційного середовища.

* кандидат економічних наук, науковий співробітник НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Інтеграція національних суб'єктів інноваційної діяльності до глобальної інноваційної системи дозволяє реалізувати інтереси держави, забезпечує розвиток та поглиблення міжнародного науково-технологічного співробітництва. З другого боку, глобальна інноваційна система впливає на формування національної інноваційної системи країни та її конкурентоспроможність. Таким чином, конкурентне положення країни у глобальній системі інновацій пов'язано з вибором ефективного механізму інтеграції її інноваційної системи до глобальної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в економічній літературі велика увага приділяється розгляду проблем інноваційного розвитку і функціонування інноваційної інфраструктури. Вагомий внесок у дослідження інноваційних процесів на рівні окремих організацій і держав внесли такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як М. Туган-Барановський, В. Гусев, В. Денисюк, О. Дідченко, Н. Іванова, Л. Антонюк, Н. Пікуліна, В. Рубан, В. Семиноженко, О. Чернега, Г. Кассель, М. Кондратьєв, Д. Робертсон, А. Шпітгоф. Питаннями розвитку й ефективного використання науково-технологічного потенціалу займаються О. Амоша, Ю. Бажал, В. Геєць, Б. Данилишин, Т. Панфілова, Л. Радзієвська, Л. Федулова.

Постановка завдання. Враховуючи недостатнє висвітлення в сучасній науковій літературі питання методології функціонування глобальної інноваційної системи, питанням інтеграції НІС до глобального інноваційного середовища, а також беручи до уваги їх актуальність для підвищення конкурентоспроможності країни, метою даного дослідження є системно-концептуальне дослідження та обґрунтування теоретичних і практичних основ функціонування глобальної інноваційної системи та інтеграція до неї НІС. Для реалізації поставленої мети в роботі передбачено дослідити теоретико-методологічні та практичні основи інноваційної діяльності, виявити основні тенденції глобальної інноваційної системи, дослідити економічний механізм інтеграції НІС країни до глобального інноваційного середовища.

Виклад основного матеріалу. Основною характерною рисою початку 21 століття є стрімке прискорення процесів глобалізації світової економіки, сучасна економіка все більше набуває рис інноваційної, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використанням нововведень, із структурною перебудовою товарообігу на користь високотехнологічних товарів. Оскільки збільшується розрив між країнами, що нагромадили науково-технологічний потенціал, і тими, що ним не володіють, крім того, в найрозвинутіших країнах світу функціонує економіка, яка базується на знаннях, можна стверджувати, що за останні роки виникла та формується глобальна інноваційна система. Така система поєднує національні інноваційні системи країн світу, найбільші транснаціональні компанії, які діють у високотехнологічних галузях, та є на сьогодні, є найважливішими елементами «знаннєвої» економіки. Сучасні темпи науково-технічного прогресу (НТП) та залежність економічного зростання провідних країн і світового господарства в цілому від ефективності використання науки і технологій зумовили необхідність поєднання зусиль та ресурсів різних країн для досягнення національних і глобальних інноваційних цілей. Саме у інноваційній галузі на сучасному етапі найбільше проявляється динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку всіх сфер суспільства. Внаслідок науково-технологічної революції (НТР) відбувається зміна існуючого технологічного укладу. Його сучасну основу становлять електронна промисловість, обчислювальна техніка, інформатика, роботобудівництво, нано- та біотехнології.

Міжнародні інноваційні та науково-технологічні зв'язки мають інтернаціональний характер. Їх метою є, з одного боку, використання закордонного найпереводішого інно-

ваційного досвіду і знань; прискорення і здешевлення запровадження в економіку країни результатів зарубіжних наукових досліджень та розробок і спільного здійснення великих науково-дослідних проектів; з іншого боку – використання своїх науково-технічних досягнень для підвищення конкурентоспроможності та проникнення в економіку інших країн.

Одним з проявів НТР на сьогодні є міжнародний інноваційний обмін, що являє собою взаємопов'язану багатоканальну систему, яка ґрунтується на сучасному міжнародному поділі й кооперації праці. Вона відображає як внутрішні, так і зовнішні аспекти науково-технологічної революції, її субстанціальну економічну природу.

Ефективне впровадження результатів інноваційної діяльності значною мірою стає можливим за умови тісної взаємодії національних потенціалів, ресурсів різних країн, спільного розв'язання завдань економічного розвитку на глобальному рівні. Це втілюється у процесі формування глобальної інноваційної системи, яка на сучасному етапі характеризується тенденціями (табл.1), серед яких основною є функціонування світового ринку технологій, якому властиві найбільша інтенсивність розвитку і високий ступінь монополізації. Використання досягнень «інформаційної економіки» відкриває нові можливості у сфері проведення спільних досліджень на всіх рівнях. Наукові співтовариства промислово-розвинених держав і країн, що розвиваються, дедалі більше орієнтуються на проведення спільних НДДКР. Також існуванню глобальної інноваційної системи слугують спеціальні міжнародні програми, які інтегрують у процес досліджень та реалізації винаходів університети, науково-дослідні центри та промислові фірми різних країн. В сучасних умовах у світі зберігається технологічний розрив між розвинутими країнами, в яких панують четвертий і п'ятий технологічні уклади, та менш розвинутими державами, в яких більш поширені третій і четвертий технологічні уклади. Внаслідок цього, промислово розвинуті країни переважно здійснюють науково-технологічну взаємодію з рівними за технологічним розвитком державами, використовуючи при цьому дешеву інтелектуальну працю менш розвинутих країн для покращення конкурентоспроможності власного високотехнологічного потенціалу.

На сьогодні існує два підходи щодо складових глобальної інноваційної системи [2, 5]. Згідно першого підходу, суб'єкти, що займаються фундаментальними дослідженнями, працюють на початковому етапі «національного» інноваційного циклу, і, отже, входять до НІС.

Згідно другого підходу, суб'єкти народного господарства, що проводять фундаментальні дослідження та виробляють некомерційні знання, автоматично стає учасником глобальної інноваційної системи. В цьому зв'язку фундаментальна наука будь-якої країни стає суб'єктом глобальної інноваційної системи. З цього слідує, що національні форми та правила організації фундаментальних досліджень повинні бути гармонізовані з найкращими світовими аналогами з огляду на те, що глобальна інноваційна система є ринковою системою з жорсткими правилами конкурентної боротьби за матеріальні та інформаційні ресурси, за науково-технічні кадри, інноваційний потенціал.

Крім цього, важливими учасниками глобальної інноваційної системи є міжнародні наукові центри, або національні центри, зокрема, провідні університети світу, які діють на міжнародній арені і є важливими центрами підготовки найбільш кваліфікованих кадрів та джерелом комерційних та некомерційних знань [5].

Основною підсистемою глобальної інноваційної системи є інформаційна, яка включає мережу ІНТЕРНЕТ, а також сукупність національних та міжнародних інформаційно-аналітичних центрів, які надають послуги учасниками глобальних інноваційних процесів.

Важливим є те, що всі учасники глобальної інноваційної системи запроваджуються в глобальні інноваційні процеси світові стандарти, норми та правила поведінки. Це, зокрема, міжнародні угоди в галузі авторського права, патентів, торгових марок, стандарти ISO тощо, моніторингом процесів займаються COT, MAGATE та інші. При цьому, суб'єкти НІС повинні інтегруватися, пристосовуватися до загального правового середовища глобальної інноваційної системи.

Таблиця 1.
Тенденції формування глобальної інноваційної системи

Тенденції глобальної інноваційної системи	Форми реалізації міжнародного співробітництва
I. Глобальне використання технологій	- експорт товарів; - експорт засобів виробництва, капіталів; - експорт ліцензій; - експорт технічної допомоги; - поширення патентів за кордоном; - виробничі потужності за кордоном.
II. Глобальне співробітництво	- науково-технологічне співробітництво всередині держав; - інтернаціональне науково-технологічне співробітництво; - міжнародні міжкорпоративні угоди НДДКР
III. Глобальне виробництво технологій	Міжнародна діяльність ТНК у галузі досліджень та технологій для виробництва винаходів

Джерело: складено автором за [8].

Вчені виділяють наступні групи чинників формування сучасної глобальної інноваційної системи: економічні, технологічні, регуляторно-правові, політичні, соціальні, екологічні (див. Табл. 2).

Таблиця 2.
Чинники формування глобальної інноваційної системи.

Група чинників	Складові елементи групи
Економічні	- зміна базисних складових економічної системи, заснованої на знаннях;
	- інтернаціоналізація економічної діяльності і міжнародна конкурентна боротьба за володіння інтелектуальними ресурсам;
	- галузево-структурні трансформації світової економіки;
	- глобальні кризи, в основі яких лежать зміни технологічних укладів,
	- формування глобальної інтегрованої інноваційної інфраструктури.
Політичні	- загострення протиріч між країнами з високим рівнем розвитку економіки та менш розвиненими країнами;
	- рух антиглобалістів;
	- формування політичних блоків та угруповань.

Група чинників	Складові елементи групи
Регуляторно-правові	- розширення правового поля міжнародних інституцій у сфері охорони інтелектуальної власності та регулювання міжнародних інноваційних процесів;
	- формування та вдосконалення нових принципів міжнародного права у сфері високих технологій;
	- впровадження нових норм міжнародної сертифікації високотехнологічної продукції тощо.
Соціальні	- формування глобальної мережі ринку праці;
	- поширення і поглиблення форм залучення фахівців до міжнародної інноваційної діяльності;
	- зміна функціональної ролі окремих ланок міжнародної системи освіти тощо.

Джерело: складено автором за [1; 2].

На сучасному етапі можна виділити наступні характерні риси глобальної інноваційної системи [5; 6].

1. Збільшення наукоємності ВВП в розвинутих країнах, а також в країнах, що розвиваються.
2. Зростання активності державних структур на різних стадіях інноваційного процесу.
3. Поглиблення та ускладнення процесів інтернаціоналізації НДДКР.
4. Посилення позицій США, ЄС, країн БРІК в глобальному інноваційному середовищі, збільшення ролі регіональних інноваційних систем.
5. В розвинутих країнах, держава, створивши економічне та правове середовище для функціонування НІС, передає свою роль великому бізнесу, в т.ч. ТНК, які збільшуючи попит на високотехнологічну продукцію, самі фінансують витрати на його створення, перетворюючись таким чином на основну рушійну силу інноваційної активності в глобальній економіці.
6. Створення технологій всередині ТНК стає невід'ємною частиною бізнес процесів. Все частіше департаменти з досліджень та розробок компаній витрачають більше коштів на впровадження розробок у виробництво, ніж ВНЗ та НІІ. При цьому, традиційні дослідні структури все більше залучаються до інноваційної діяльності корпорацій.
7. Існує глобальна міграція центрів промислового виробництва, як основного сучасного споживача інноваційної продукції, і, за цим, переміщення центрів НДДКР. Основною рушійною силою при цьому виступають ТНК.
8. Створення глобальних інноваційних мереж, які впливають на національну та регіональні інноваційні системи та являють собою «вузли», які пов'язують регіональні і національні інноваційні системи по всьому світі, і, відповідно, різні структурні елементи науково-технологічної діяльності: інноваційні підприємства, університети, науково-дослідні інститути, дослідники, урядові заклади. Саме за допомогою інноваційних мереж ТНК прагнуть максимізувати передачу інновацій та знань, які знаходяться в НІС. Крім того, співробітництво в рамках інноваційних мереж допомагає становленню тісних взаємозв'язків з споживачами інноваційної продукції, впровадження її на найбільш перспективні ринки.

Для рівноправного залучення тієї чи іншої держави до глобальної інноваційної системи важливого значення набувають рівень розвитку національної інноваційної системи, політика уряду в цьому напрямі, участь країни в глобальних та регіональних економічних угрупованнях.

На основі критичного аналізу концепцій національної інноваційної системи (НІС) К. Фрімена, Б. Лундвала, Р. Нельсона, нами запропоноване визначення поняття НІС країни як сукупності взаємопов'язаних елементів, що включає в себе приватні компанії, університети, державні лабораторії, технопарки тощо, які здійснюють виробництво і комерційну реалізацію наукових знань і технологій у національних межах та взаємодіють за допомогою правових, фінансових і соціальних інститутів з метою отримання нових продуктів, технологій, послуг для задоволення потреб особистості та суспільства [7].

При розробці НІС обов'язково враховуються тенденції процесу глобальної інноваційної системи, створюються потужні інноваційні інституції з розвинутою технологічно-інноваційною й освітньою мережами, які спроможні трансформувати результати глобалізації в національних інтересах.

НІС країни має складатися з сукупності середовищ: дослідницького, підприємницького, фінансового та механізму взаємодії між ними. Також розглянуто кожне з зазначених середовищ у вигляді макроструктури НІС, які у свою чергу складаються з таких структурних елементів як стан кадрового потенціалу науково-технологічної сфери країни, що характеризується часткою зайнятих у високо- та середньотехнологічних галузях виробництва, часткою осіб з вищою освітою, часткою осіб, що працюють у сфері високотехнологічних послуг; рівні витрат на науково-технологічну сферу (рівні державних і приватних витрат на НДДКР у ВВП, кількість заявок на патенти); рівень інноваційної активності підприємств (частка малих і середніх підприємств, що займаються інноваційною діяльністю самостійно та в кооперації); обсяг поширення сучасних технологій в економіці (частка венчурного капіталу у високотехнологічних секторах економіки, частка високо- та середньотехнологічних секторів у загальному обсязі доданої вартості переробної промисловості, частка ринку телекомунікаційних технологій у ВВП, кількість користувачів Інтернет на 100 тис. населення), які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Автором доведено, що взаємодія структурних елементів НІС різних країн є механізмом інтеграції у глобальну інноваційну систему. Структурна взаємодія між державами в інноваційній та науково-технологічній сфері відображає глибинні сутнісні риси міжнародної науково-технологічної кооперації або міжнародного співробітництва у інноваційній сфері, набуваючи своїх особливостей, напрямів і динаміки розвитку. Ефективна інтеграція країни до глобальної інноваційної системи на основі взаємодії національних інноваційних систем країн, на рівні їх структурних елементів, свідчить про нову якість співробітництва у інноваційній сфері.

Крім того, для посилення конкурентоспроможності НІС країни запропоновано перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, за якої спостерігається, зокрема, переважно високотехнологічна структура національного виробництва, випуск продукції з високим рівнем доданої вартості, винесення за межі країни ресурсоемних виробництв. При цьому високі технології та наукові знання забезпечують принаймні 50% всього економічного зростання і збільшення виробництва й експорту продукції з високим ступенем обробки та швидким капіталообігом. Одним із основних завдань інноваційної стратегії є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технологічного та виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій у всіх сферах національної економіки. Для

ефективного функціонування інноваційної економіки, як свідчить досвід країн Європейського Союзу, необхідна наявність ланцюга: «наука – технологія – виробництво – ринок». Цього можна досягти за допомогою використання індустрії венчурного бізнесу, тобто створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами. Важливою складовою формування індустрії венчурного бізнесу є елементи інноваційної інфраструктури такі, як технопарки й інноваційні бізнес-інкубатори.

Створення економічних засад інноваційної моделі розвитку економіки країни як основи для інтеграції у глобальну інноваційну систему, передбачає залучення інструментів податкової, а також грошово-кредитної політики. Особливого значення в даному контексті набуває аналіз успішного досвіду країн Європейського Союзу та запропоновані можливості його адаптації для України. Здійснивши детальний аналіз пріоритетних заходів щодо інноваційної політики у країнах ЄС, виокремлено напрями інноваційної політики, які можна запропонувати для удосконалення податкових інструментів стимулювання інноваційної економіки України. До таких заходів, зокрема, відносяться податкові знижки (кредити). Існують два види податкових знижок для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю – податкові знижки для всіх витрат на НДДКР та податкові знижки в разі збільшення таких видатків.

Інструменти грошово-кредитної політики також відіграють важливу роль у стимулюванні інноваційних процесів з огляду на недостатність власних коштів підприємств для оновлення виробництва та недостатній рівень капіталізації банківського сектора, який обмежує можливості фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Тому використання інструментів грошово-кредитної політики з метою прискорення інноваційного розвитку має бути спрямовано на мобілізацію та концентрацію наявних інвестиційних ресурсів, підвищення ефективності їх розподілу і використання, залучення зовнішнього кредитування та іноземних інвестицій у НІС країни.

Висновки. На сучасному етапі у інноваційній галузі найбільше проявляється динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку всіх сфер суспільства і формування глобальної інноваційної системи. Основу сучасного технологічного укладу, становлять електронна промисловість, обчислювальна техніка, інформатика, роботобудівництво, нано- та біотехнології. У найрозвинутіших країнах уже складається постіндустріальна «нова економіка» – технологічний і господарський уклад, в якому роль головного виробничого ресурсу відіграють знання та інформація. При розробці національної інноваційної системи слід спиратися на основні тенденції процесу глобалізації науково-технологічної сфери, головними акторами якої є потужні інноваційні інституції з розвинутою технолого-інноваційною й освітньою мережею, які спроможні трансформувати результати глобалізації в національних інтересах. У цьому контексті особливої актуальності набуває механізм інтеграції національної інноваційної системи країни у глобальне інноваційне середовище.

Список використаних джерел

1. Велігорський А.М. Конкурентоспроможність національної інноваційної системи в умовах глобалізації / А.М. Велігорський // Чернігівський науковий часопис. Серія 1. Економіка і управління. – №1 (1). – 2011. – С. 54-61.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семіноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

3. Глобальная трансформация инновационных систем / Отв. ред. - Н.И. Иванова. - М.: ИМЭМО РАН, 2010. - 163 с.
4. Заремський Б.В. Інноваційний процес у глобальному середовищі: основні тенденції та закономірності / Б. В. Заремський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – №3 (11). – 2011. – С. 125-133.
5. Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем // БЭА (фонд «Бюро экономического анализа» Москва). Информационно-аналитический бюллетень. – №64. – 2004.
6. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / Соловьев В.П. – К.: Фенікс, 2004. – 560 с.
7. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation / Freeman C., Soete L. - [3-d edition]. – L.: Pinter, 1997.
8. World Investment Report 2001: Promoting Linkages / UNCTAD. – United Nations, New York and Geneva. – 2001. – P. 38.

Корнєєва Ю.В.*

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В этой статье исследуется эффективность механизма денежно-кредитного регулирования в контексте интеграционных процессов на основе эконометрического анализа работы основных каналов трансмиссионного механизма в странах с фиксированными и гибкими валютными режимами. Также рассматриваются аспекты влияния процессов финансовой глобализации на эффективность стабилизационных программ макроэкономического регулирования в условиях мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: монетарная политика, валютная политика, монетарная стратегия, валютный режим, монетарный трансмиссионный механизм, интеграционные процессы.

У даній статті досліджується ефективність механізму грошово-кредитного регулювання у контексті інтеграційних процесів на основі економічного аналізу роботи основних каналів трансмісійного механізму у країнах з фіксованими та гнучкими валютними режимами. Також розглядаються аспекти впливу процесів фінансової глобалізації на ефективність стабілізаційних програм макроекономічного регулювання в умовах світової фінансової кризи.

Ключові слова: монетарна політика, валютна політика, монетарна стратегія, валютний режим, монетарний трансмісійний механізм, інтеграційні процеси.

This article examines the effectiveness of the mechanism of monetary regulation in the context of integration processes on the basis of an econometric analysis of the main channels of transmission mechanism in countries with fixed and flexible exchange rate regimes. Also the influence of financial globalization on the effectiveness of macroeconomic stabilization programs is under consideration.

Key words: monetary policy, exchange rate policy, monetary regime, exchange rate regime, monetary transmission mechanism.

Постановка проблеми. З огляду на важливість та актуальність питання щодо інтеграції України у світовий економічний простір та приєднання до Європейського Союзу, у даному дослідженні окрему увагу звернуто на вивчення ролі механізму грошово-кредитного регулювання у контексті забезпечення ефективної системи макроекономічного регулювання під час інтеграційних процесів, а саме: дослідженні ефективності основних трансмісійних каналів монетарної політики. Також акцентовано на аналізі ролі, яку відіграє

* кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

механізм взаємодії монетарної та валютної політики у питанні подолання негативних наслідків впливу зовнішніх шоків, таких, як, наприклад, остання світова фінансова криза. Брак узагальненого досвіду щодо визначення ефективного механізму грошово-кредитного регулювання для досягнення макроекономічної стабільності у контексті фінансової глобалізації та інтеграційних процесів, важливість та актуальність проблем, що були перелічені вище, а також недостатнє теоретичне та емпіричне висвітлення їх в економічній літературі зумовили вибір теми даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема визначення ефективності механізму грошово-кредитного регулювання знайшла відображення та набула подальшого розвитку завдяки працям таких видатних зарубіжних дослідників, як О. Бленчард, С. Вей, Х. Вольф, А. Гост, М. Дабровські, Р. Дорнбуш, П. Кеннен, В. Ключев, Р. Манделл, Ф. Мишкін, Дж. Острі, М. Флемінг та ін. Серед українських вчених ключові аспекти ролі монетарної політики у макроекономічному регулюванні досліджували такі вчені: Ю. Біленко, О. Василік, А. Гальчинський, А. Гриценко, Т. Кричевська, А. Мельник, С. Ніколайчук, О. Петрик, А. Стасишин, В. Стельмах, Н. Тушницький, С. Циганов, В. Ющенко та ін. Методологічні основи аналізу валютно-кредитних відносин у монетарному середовищі закладені в роботах таких вітчизняних вчених: Ю. Бездітко, Я. Белінська, С. Боринець, А. Кияк, Б. Лапчук, З. Луцишин, М. Максименцев, О. Рогач, О. Сльозко, І. Співак, В. Степаненко, А. Філіпенко, А. Шаповалов, В. Шевчук та ін.

Мета статті полягає у визначенні оптимального механізму грошово-кредитного регулювання економіки для України у контексті інтеграційних процесів. На основі оцінки ефективності монетарного трансмісійного механізму у країнах, що вже приєдналися до ЄС, аналізу їх досвіду, виявити слабкі та сильні сторони монетарного регулювання у контексті інтеграційних процесів, що дозволить визначити рекомендації щодо впровадження ефективного механізму взаємодії монетарної та валютної політики для України.

Виклад основного матеріалу. За роки незалежності грошово-кредитна система України зазнала значних перетворень у процесі трансформації. Нині особливої актуальності набула проблема розробки ефективної системи макроекономічного регулювання, яка б відповідала довготривалим перспективам соціально-економічного розвитку країни та інтеграції до Європейського Союзу. Остання світова фінансова криза дозволила побачити, наскільки суттєвим є вплив процесів фінансової глобалізації на грошово-кредитну систему країн в сучасних умовах, оскільки глобалізаційні процеси роблять економіку більш чутливою та вразливою до негативного впливу зовнішніх економічних чи політичних шоків.

Ефективність монетарного трансмісійного механізму відноситься до одного з найважливіших факторів, що забезпечує результативність роботи грошово-кредитної політики. Під впливом трансформаційних процесів монетарний трансмісійний механізм в Україні весь час зазнавав змін, адже на початкових етапах переходу на ринкові умови на перший план виходили одні трансмісійні канали, натомість інші не працювали зовсім через недостатній рівень розвитку фінансових ринків, проте з плином часу ситуація значно змінювалася.

З метою дослідження ефективності монетарного трансмісійного механізму в умовах фінансової глобалізації та у контексті інтеграційних процесів проведено економетричний аналіз, який досліджує ефективність цього механізму з урахуванням впливу зовнішніх фінансових надходжень, та допоможе виявити, які саме елементи трансмісійного монетарного механізму працюють ефективно. Для аналізу використовувалися квартальні дані щодо рівня облікової процентної ставки, рівня інфляції (ІСЦ), грошової маси (М2), ва-

лютного курсу (номінальний валютний курс) та рахунку операцій з капіталом за період часу з 1997-2011 рр., оскільки на початкових етапах трансформації на ринкові засади ринку грошей фактично не існувало, реальні відсоткові ставки через значне розбалансування економіки деколи були від'ємними. Для аналізу використовувалася статистична база МВФ, ЄБРР, НБУ [1; 2; 3]. Методика кількісних порівнянь передбачає синхронізацію кількісних даних, що є основним методологічним принципом даної роботи. Для того, щоб привести всі величини у лінійний формат для розробки рівнянь регресії, використовуються логарифмічні форми кількісних показників.

З метою дослідження впливу монетарних шоків на валютний курс, для аналізу наслідків від надмірного припливу капіталу на ефективність роботи монетарної та валютної політики, для дослідження ефективності основних трансмісійних каналів використовується векторна авторегресія, яка ефективна навіть для малої кількості даних, що є характерною особливістю для країн з перехідною економікою. Згідно з неокласичним підходом щодо нейтральності грошей у довгостроковому періоді, вплив монетарної політики розглянуто у середньостроковому періоді. Векторна авторегресія (VAR-аналіз) застосовується для динамічних рядів і має наступний вигляд:

$$Y_t = \beta + B_0 Y_t + B_1 Y_{t-1} + \dots + B_p Y_{t-p} + \eta_t, \quad (1)$$

де β – вектор констант, $B_0 \dots B_p$ – $n \times n$ матриці коефіцієнтів, η_t – похибки. Це динамічна лінійна модель, що зв'яже поточні і минулі значення вектору Y_t n -мірного часового ряду. Однією з головних переваг VAR-аналізу є відсутність необхідності визначення екзогенності змінних, тобто у моделі векторної авторегресії справа знаходиться залежна змінна, а зліва розташовані всі змінні, які є ендегенні. Дослідники виявили, що VAR дуже ефективний та зручний для аналізу макроекономічної ситуації, створення прогнозів та дослідження впливу зовнішніх шоків чи змін у державній політиці на економіку країни порівняно з великими системами структурних рівнянь [4].

Наявність в рівнянні матриці B_0 говорить про можливість одночасної взаємодії між n змінними, тобто B_0 дозволяє зробити так, щоб ці змінні, які відносяться до одного часового періоду, визначалися разом. Виходячи з теорії ідентифікації одночасних рівнянь відомо, що для ідентифікації елементів B_0 необхідно мати деякі ідентифікаційні обмеження. Структурна VAR забезпечує ці ідентифікаційні обмеження на основі економічної теорії. Кількість структурних VAR — тобто наборів припущень, які ідентифікують одночасні взаємозв'язки між змінними, — обмежена тільки винахідливістю дослідника.

Векторні авторегресії (VAR) були розроблені К. Сімсом у 1980 році. На перший погляд, VAR — це не більше ніж узагальнення одномірної авторегресії на багатовимірний випадок, і кожне рівняння в VAR — не більше, ніж звичайна регресія по методу найменших квадратів однієї змінної на запізнілі значення себе та інших змінних в VAR. Але цей напевно простий інструмент дає можливість систематично і внутрішньо узгоджено вловити багату динаміку багатовимірних часових рядів, а статистичний інструментарій, який супроводжує VAR, виявився зручним і, що дуже важливо, його досить легко інтерпретувати.

Для порівняння аналіз ефективності основних елементів монетарного трансмісійного механізму було проведено як для країн з фіксованими валютними режимами, що вже вступили до ЄС, так і для країн з гнучкими валютними режимами, а також для України. Як видно з рис. 1, основний вплив на валютний курс (EXR) в Україні чинить інфляція (inflation), яка пояснює близько 20% коливань валютного курсу, зміна рахунку операцій з капіталом (CA) пояснює близько 15%, вплив же грошової маси (M2) та процентної ставки (IR — ставка рефінансування НБУ) незначний, не перевищує 10%. Тож валютний курс не регулюється процентною ставкою, що свідчить про слабкість процентного регулювання.

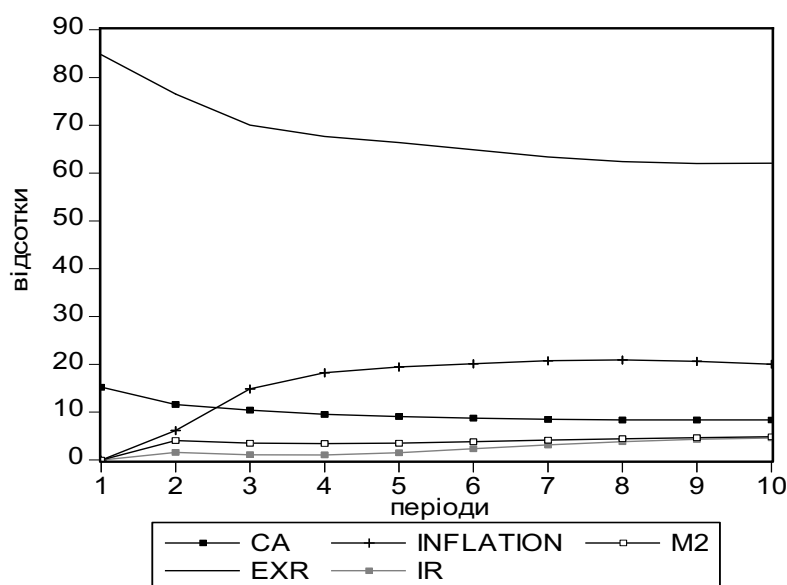


Рис. 1 Результати VAR-аналізу впливу макроекономічних показників на валютний курс в Україні в період 1997-2011 рр.

лати, необхідно або нарощувати експорт країни, або збільшувати ВВП. Саме така ситуація і була в Україні, коли у 2000-2003 рр. простежувався значний ріст грошової маси, проте курс гривні залишався стабільним. Також можна зробити висновок, що валютний курс в економіці нашої держави виконує роль певного «якоря економіки». Якщо поглянути на динаміку курсу гривні, певних побоювань не виникає, курс стабільний, проте такий під-

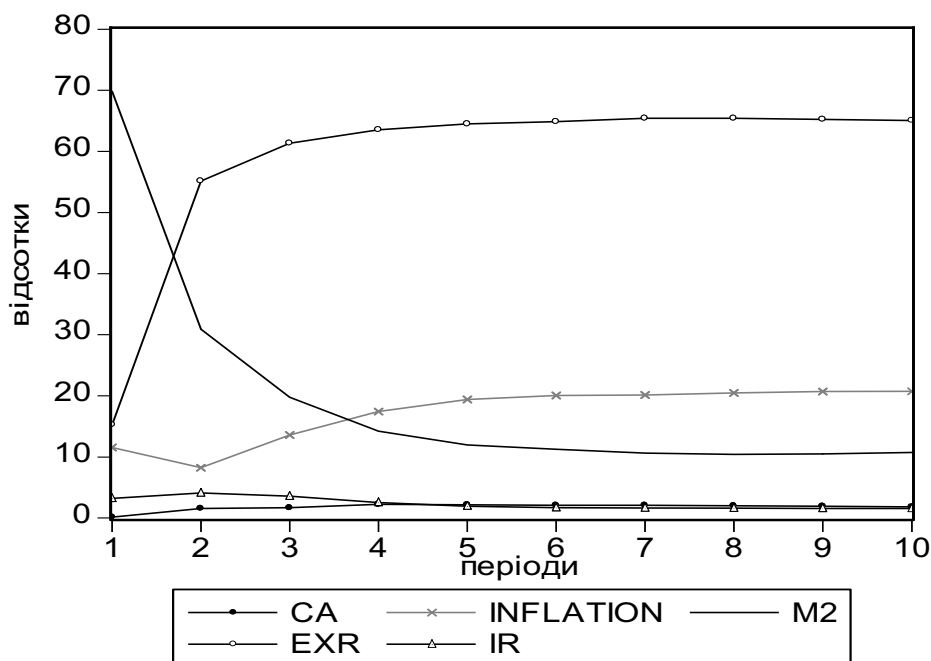


Рис. 2 Результати VAR-аналізу впливу макроекономічних показників на грошову масу в Україні в період 1997-2011 рр.

Як видно з рис. 2. головним визначником зміни грошової маси в Україні протягом 1997-2011 рр. був валютний курс, який пояснював близько 65% зміни грошової маси.

Загалом для економіки України характерне стрімке нарощення грошової маси, що створює певний девальваційний тиск. Для того, щоб його подо-

лати, необхідно або нарощувати експорт країни, або збільшувати ВВП. Саме така ситуація і була в Україні, коли у 2000-2003 рр. простежувався значний ріст грошової маси, проте курс гривні залишався стабільним. Також можна зробити висновок, що валютний курс в економіці нашої держави виконує роль певного «якоря економіки». Якщо поглянути на динаміку курсу гривні, певних побоювань не виникає, курс стабільний, проте такий підхід дуже обмежує аналіз економічної ситуації, адже курс утримувався адміністративними методами, оскільки фактично у країні простежується прив'язка до долара США (динаміку зростання грошової маси, темпи приросту ВВП та коливань номінального валютного курсу наведено у табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка зростання грошової маси, темпи приросту ВВП
та коливання номінального валютного курсу гривні в Україні за 2000-2011 рр.

Рік	М2 (млн грн)	Номінальний валютний курс (UAH/USD)	Приріст ВВП (%)
2000	31544	5,4402	5,9
2001	45186	5,3722	9,2
2002	64321	5,3266	5,2
2003	94855	5,3327	9,4
2004	125483	5,3192	12,1
2005	193145	5,1247	2,7
2006	259413	5,05	7,3
2007	391273	5,05	7,9
2008	512527	5,26722	2,1
2009	484772	8,1	-15,1
2010	596841	7,852625	4
2011	685500	7,9897	5,2

Джерело: статистика НБУ [2].

Політика монетарної експансії, яку проводили в Україні за умови існування фактично фіксованого курсу національної валюти з прив'язкою до долара США, була неефективною, оскільки проведення монетарної експансії в умовах фіксованого валютного режиму призводить до виснаження валютних резервів і, в деяких випадках, навіть до виникнення подвійного валютного ринку. І за таких умов країна перебуватиме на межі валютно-фінансової кризи. Також варто зазначити, що поєднання валютних режимів, які допускають лише незначні коливання валютних курсів, зі значним зростанням грошової маси одночасно призведе до виникнення інфляції в країні.

Натомість підтримання стабільності валютного курсу за від'ємного сальдо платіжного балансу і бюджетного дефіциту центр ваги переміщується на вартість запозичень, тобто на процентну ставку. Високі процентні ставки є наслідком жорсткої валютної політики, спрямованої на стабілізацію валютного курсу. Ця проблема є характерною як для України, так і для інших країн із недостатніми внутрішніми грошовими нагромадженнями, за хронічних бюджетних дефіцитів можливості підтримання стабільного обмінного курсу у перехідній економіці традиційними монетарними інструментами обмежені [6].

Сучасні дослідження свідчать про те, що процентний трансмісійний канал діяв слабо у всіх країнах, які приєдналися до ЄС у 2004 р. Процентна політика діє ефективніше у розвинутих ринкових економіках, тоді як ринки у процесі трансформації не є дуже чутливими до впливу процентної ставки на внутрішній попит. Процентний трансмісійний канал був слабким навіть в умовах монетарної стратегії таргетування інфляції через легкість у доступі до іноземних позик, тож найсильнішим у перехідних економіках був валютний канал. Через низький рівень фінансового посередництва та монетизації економіки у перехідних економіках процентна ставка слабо впливає на сукупний попит. Також важкий вплив на ефективність процентного трансмісійного каналу чинить значний приплив капіталу в країну, створюючи легкий доступ до іноземного кредитного капіталу, що робить суб'єкти економічної діяльності менш вразливими до змін у внутрішніх відсотко-

вих ставках. Такий самий негативний вплив чинять припливи капіталів і на кредитний канал, оскільки внаслідок зростання доступу до альтернативних джерел фінансування банківське кредитування втрачає провідну роль у процесі інвестування. Тож ефективність роботи важливих трансмісійних каналів монетарної політики у перехідних економіках в умовах глобалізації та інтеграції до ЄС значною мірою знижується внаслідок впливу іноземного капіталу, що надходить до країни у надмірній кількості [7]. Тож як можна побачити, іноземні фінансові надходження розглядалися до цього у контексті впливу на ефективність інших традиційних каналів монетарної політики, а не розглядалися як окремий трансмісійний механізм взаємодії монетарної та валютної політики країн ЦСЄ.

На рис. 3 зображено вплив валютного курсу (EXR), інфляції (inflation), процентної ставки (IR) та припливу капіталу (CA – рахунок операцій з капіталом) на рівень грошової маси (M2) у Латвії.

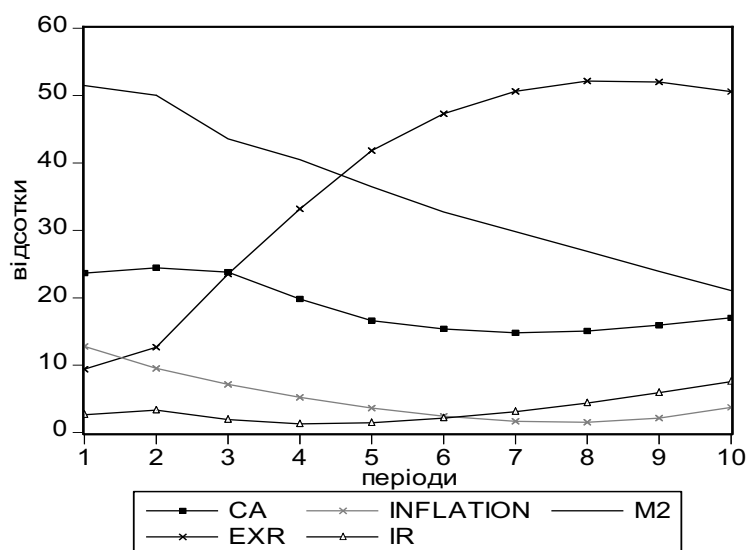


Рис. 3 Результати VAR-аналізу впливу макроекономічних показників на грошову масу у Латвії в період 1997-2011 рр.

Також досліджено вплив припливу капіталу на валютний курс у Латвії протягом 1997-2011 рр. На рисунку можна простежити зниження впливу притоку капіталу на валютний курс,

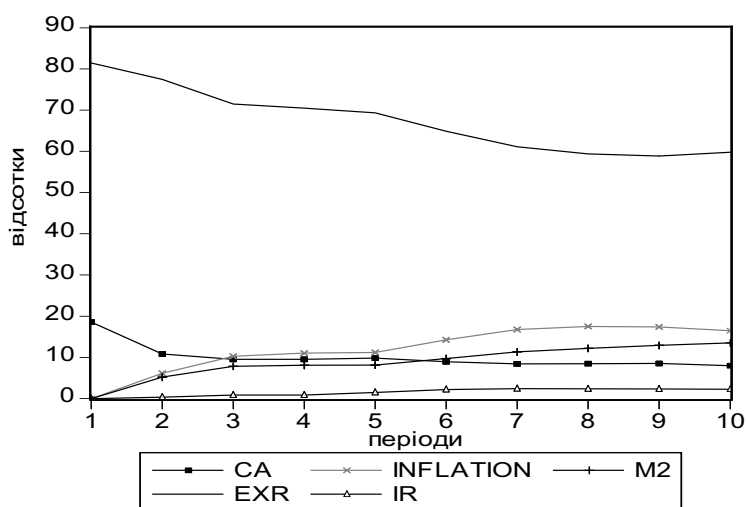


Рис. 3 Результати VAR-аналізу впливу макроекономічних показників на валютний курс у Латвії в період 1997-2011 рр.

Як це бачимо з рис. 3 на зміну рівня грошової маси чинить значний вплив валютний курс (до 50%), зміни рахунку операцій з капіталом пояснюють близько 20% коливань грошової маси. Натомість вплив процентної ставки та інфляції незначний. Тож сформувалася ситуація, коли валютний курс виступає у якості певного якоря економіки, навколо якого все обертається, валютний курс чинить значний вплив на грошову масу. На рис. 4 наведено аналіз взаємодії валютного курсу з рівнем грошової маси, процентної ставки, інфляції та досліджено вплив припливу капіталу на валютний курс у Латвії протягом 1997-2011 рр. оскільки період, обраний для аналізу, охоплює той час, коли під дією кризи міжнародні фінансові потоки призупинилися. Також можна зробити висновок, що вплив близько 20% курсових коливань пояснюються впливом зростання інфляції, близько 12% коливань пояснює зростання грошової маси, вплив же процентної ставки майже відсутній.

У теорії визначення валютного курсу Дж. Кейнса на основі теорії регульованого ринку йдеться про те, що валютний ринок має регулюватися про-

центною ставкою, в гірших випадках грошовою масою. У Латвії процентна ставка не відігравала майже ніякої ролі у процесах регулювання грошово-кредитного ринку, що підтверджує думку про слабкість процентного каналу. Фіксований валютний режим обмежує застосування інструментів монетарної політики, не дозволяє ефективно реагувати на зовнішні шоки, такі, як, наприклад, значний приплив капіталу. Не маючи змоги застосовувати інструменти монетарної та валютної політики у таких випадках, уряди посилюють використання фіскальних інструментів, не підкріплених монетарними та валютними заходами, створюючи значний тиск на товарний ринок та ринок робочої сили, знижуючи рівень життя населення за рахунок зниження заробітної платні, зростання інфляції та безробіття. Застосування інструментів монетарної та валютної політики дало б змогу м'якше реагувати на зовнішні виклики. Головною перепорою на шляху до ефективної системи макроекономічного регулювання є використання фіксованого валютного режиму, який, з одного боку виступає гарантом економічного зростання, але з іншого - спотворює ринкові механізми, заважаючи економіці країни гармонійно розвиватися у контексті глобалізації та інтеграції до ЄС.

Аналіз впливу макроекономічних показників на валютний курс у Чехії наведено на рис. 5. На графіку чітко видно, що основний вплив на коливання валютного курсу чинять процентна ставка та інфляція (близько 18-20%).

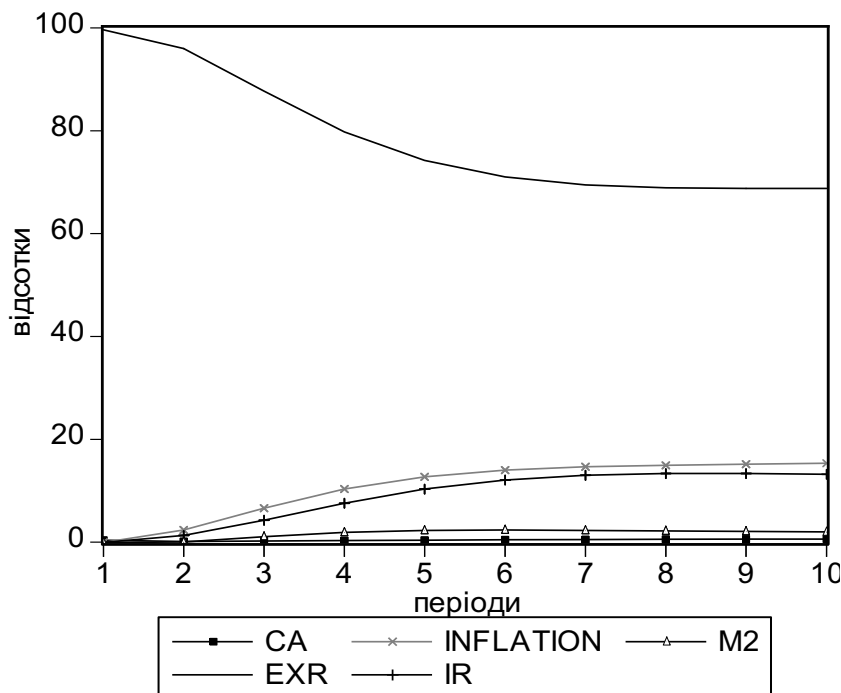


Рис. 5 Результати VAR-аналізу макроекономічних показників на валютний курс у Чеській Республіці за період часу 1997-2011 рр..

Такі результати дозволяють стверджувати, що у країні працює ефективний механізм регулювання валютного ринку, основним інструментом є процентна ставка. На противагу країнам, в котрих діють фіксовані валютні режими, вплив іноземного капіталу майже відсутній. Тож в умовах, коли у країні діє гнучка система курсоутворення, ефективність процентного регулювання значною мірою зростає, оскільки така система дозволяє впроваджувати незалежну монетарну політику, на відміну від фіксованих валютних режимів.

На рис. 6 відображено результати економетричного дослідження ефективності основних інструментів механізму взаємодії монетарної та валютної політики у Словенії за 1997-2006 рр. Період обраний для дослідження не включає 2007-2011 рр., оскільки з того часу всі статистичні дані, представлені у євро. Результати аналізу дають підстави зробити висновки, що у процесі регулювання валютного ринку основним інструментом є процентна ставка (близько 20% коливань валютного курсу). Словенія - одна з найуспішніших економічних систем серед країн ЦСЄ, високий рівень економічного розвитку якої дав змогу вже у 2006 р. перейти на єдину європейську валюту.

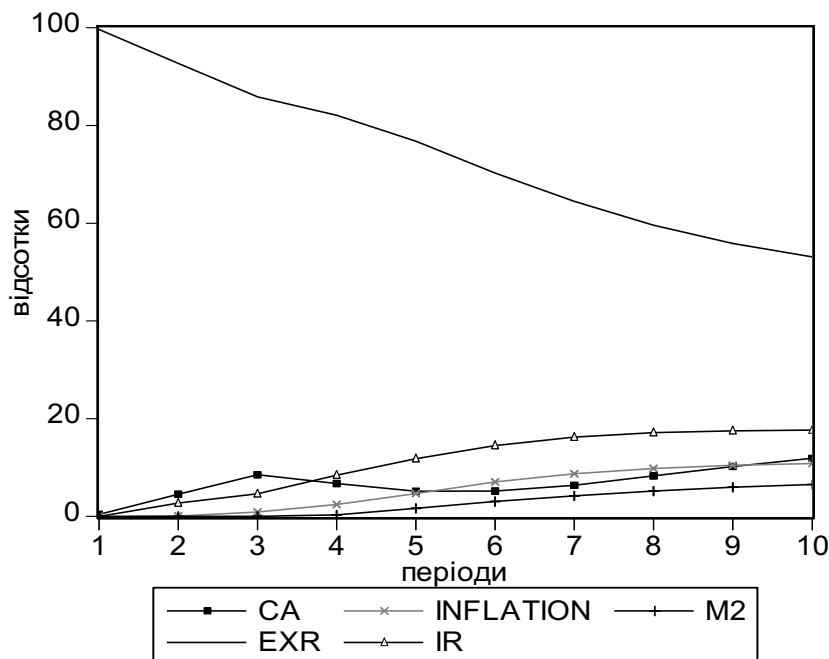


Рис. 6 Результати VAR-аналізу впливу макроекономічних показників на валютний курс у Словенії за 1997-2006 рр.

те, що потрібно було встановити баланс між досягненням низького рівня інфляції, забезпеченням конкурентоспроможності національних виробників та лібералізацією ринків операцій з капіталом, необхідним для вступу до Європейського Союзу. Поєднання високої різниці між внутрішніми та зовнішніми процентними ставками з лібералізацією ринків капіталу створили всі передумови для значного припливу капіталів до країн, які, в свою чергу, дуже ускладнюють роботу монетарної, валютної та фіскальної політики, оскільки створюють небажаний тиск на інфляцію та валютний курс, або призводять до надмірного дефіциту рахунку поточних операцій. В свою чергу значні припливи капіталів до країни не у вигляді прямих іноземних інвестицій, а у вигляді зростання рівня зовнішнього кредитування, призводять до перегріву економіки, що дуже порушує загальну макроекономічну рівновагу. Тож найскладнішим завданням, яке виникає перед монетарною та валютною політикою країн з перехідною економікою в контексті приєднання до Європейського Союзу, є поєднання відносно швидких темпів зниження інфляції з мінімізацією ризиків для рахунку поточних операцій унаслідок значних обсягів надходжень капіталів, для забезпечення фінансової стабільності та сталого економічного розвитку країни. Валютний режим має забезпечувати ефективне середовище для вільного використання інструментів монетарної політики, фіскальна політика має бути спрямована на зниження дефіциту рахунку поточних операцій.

Висновки. Проведені економетричні дослідження ефективності основних елементів монетарного трансмісійного механізму дозволяють зробити висновки, що процентний канал в країнах з фіксованими валютними режимами функціонував набагато слабше порівняно з країнами, в яких було запроваджено гнучке курсоутворення. У першому випадку вплив процентної ставки на динаміку зростання грошової маси в середньому не перевищував 10%. Натомість вплив каналу валютного курсу був визначальним і пояснював до 60% коливань грошової маси. В умовах гнучких валютних режимів ефективність процентного каналу збільшувалася, вплив процентної ставки на динаміку зростання грошової маси в середньому становив 30-40%. Також варто зазначити, що за умови фіксованих

Приєднання до ЄС створює значні переваги та стимули економічного розвитку країни. Проте, водночас, інтеграційні процеси передбачають втрату незалежності у запровадженні монетарної та валютної політики, що позбавляє систему макроекономічного регулювання певної гнучкості. Відповідно, в кризових умовах механізм пристосування до негативного впливу зовнішніх шоків працює недостатньо ефективно.

Головним викликом для країн, що прагнули приєднатися до ЄС, було

валютних режимів зростає вплив каналу іноземних капіталів на величину обмінного курсу до 50-60%, за гнучких режимів цей показник в середньому становить 10% . Тобто аналіз чинників впливу на валютний курс засвідчив, що головним визначником валютного курсу в період використання фіксованого валютного режиму були саме припливи капіталів, а вже згодом процентна ставка. Це свідчить про те, що уряди країн недооцінили негативних наслідків від надмірного притоку капіталу. Слабкий взаємозв'язок між процентною ставкою та валютним курсом свідчать про існування певних недоліків у монетарному трансмісійному механізмі.

Головною перепорою ефективної роботи процентного трансмісійного каналу в Україні поряд з слабким рівнем розвитку грошово-кредитного ринку та фінансового посередництва, високим рівнем доларизації та низькою монетизацією економіки є механізм взаємодії монетарної та валютної політики, який ґрунтується на системі фіксованих валютних режимів. Ще одним важливим фактором, що впливає на ефективність роботи процентного каналу в Україні, є особливості роботи національної банківської системи, коли комерційні банки не завжди реагували на зміну облікової ставки НБУ, наприклад, у випадку запровадження рестрикційної монетарної політики, адже не хотіли втрачати клієнтів та встановлювати жорсткіші умови надання кредитів. Така ситуація була можлива завдяки тому, що комерційні банки використовували альтернативні джерела фінансування, переважно зовнішні, що дозволяло встановлювати певний рівень незалежності від політики рефінансування НБУ.

Монетарний трансмісійний механізм у ринкових економіках можна зачислити до квазі-кейнсіанських моделей, коли головні важелі у процесі регулювання належать процентній ставці, а гнучкі валютні курси дозволяють процентному каналу працювати ефективно. Монетарний трансмісійний механізм в Україні, що ґрунтується на фіксованих валютних режимах, працює в основному через канал валютного курсу, і даний механізм можна віднести до квазі-монетаризму. На основі якісної зміни трансмісійного механізму зрощення валютного та фінансового капіталу відбувається зближення та формування конгломеративної монетарної та валютної політики, нівелювання їх розбіжностей. Зараз фінансова сфера переважає реальну економіку, тобто те, що раніше монетарна політика вирішувала, зараз безсила.

Інтеграційні процеси передбачають отримання більшої вигоди для лідерів об'єднань, та, відповідно менше користі приносять аутсайдерам. Тож країна має бути добре підготовлена для вступу до ЄС, аби отримати максимальну вигоду від інтеграції, а це передбачає існування надійної системи макроекономічного регулювання всередині країни, що дозволить швидко та ефективно реагувати на зовнішні шоки. Для впровадження ефективної системи макроекономічного регулювання у контексті інтеграційних процесів України потрібно підвищити ефективність монетарного трансмісійного механізму, а саме – наслідувати приклад розвинутих ринкових економік та посилювати вплив процентного каналу у монетарному передавальному механізмі.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані ЄБРР [Електронний ресурс] / Transition report Data. – Режим доступу <http://www.ebrd.org>.
2. Статистичні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Статистичні дані Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.statistics.org>.

4. Greene W. *Econometric Analysis* / William H. Greene. – N.Y.: Prentice Hall International, Inc, 2000. – P. 740–748.
5. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово–кредитної політики / Анатолій Гриценко, Тетяна Кричевська // Вісник НБУ. – 2005. – №11. – С. 8–17.
6. Тушницький Н.О. Про взаємодію монетарної та валютної політики в перехідній економіці України / Назар Орестович Тушницький // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць Львів. ун-ту. – Львів : Інтереко, 2011. – Вип. 8. – С. 302 – 306.
7. Arvai Z. Capital Account Liberalization, Capital Flow Patterns, and Policy Responses in the EU's New Member States [Електронний ресурс] / Zsofia Arvai // IMF Working Paper. – 2010. – № 05/213. – 42 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
8. Coricelli F. Monetary Transmission Mechanism in Central and Eastern Europe: Surveying the Empirical Evidence [Електронний ресурс] / F. Coricelli, B. Egert, R. MacDonald. – 2011. – Режим доступу: <http://www.iue.it/FinConsEU/ResearchActivities/CreditCons-Macro2005/Papers/Egert.pdf>.

УДК 339.923.061.1 ЄС: 330.341.1

Хмара М.П.*

КЛАСИФІКАЦІЯ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Анотація. Виникнення та розповсюдження кластерів (локальних, регіональних, національних, транскордонних і транс-континентальних систем) - це конвергенційні процеси (процеси зближення) розвитку сучасної економічної системи на базі територіально-виробничих комплексів. Кластери як інтегровані утворення підприємств є глобальним явищем.

Ключові слова: кластеризація, кластерні угруповання, кластерна політика, високотехнологічні кластери.

Анотация. Возникновение и распространение кластеров (локальных, региональных, национальных, трансграничных и транс-континентальных систем) - это конвергенционные процессы (процессы сближения) развития современной экономической системы на базе территориально-производственных комплексов. Кластеры как интегрированные образования предприятий является глобальным явлением.

Ключевые слова: кластеризация, кластерные объединения, кластерная политика, высокотехнологичные кластеры.

Abstract. Occurrence and distribution of clusters (local, regional, national, cross-border and trans-continental systems) - is processes of convergence of the modern economic system based on clustering. Clusters as integrated education business is a global phenomenon.

Keywords: clustering, cluster grouping, cluster policy, high-tech clusters.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ. У науковому дослідженні запропонована типова структура високотехнологічного кластера. Обов'язковими та головними, на наш погляд, елементами кластерної структури є підприємства регіону. Вони зацікавлені в міжфірмовій кооперації для поліпшення доступу до ресурсів: фінансам, висококваліфікованим кадрам, знанням, технологіям, а також до нових ринків збуту. Також важливою складовою виступають державні органи управління на різних рівнях, які зацікавлені в підвищенні зайнятості й добробуту населення певного регіону, країни. Третя складова - це організації - носії інтелектуального ресурсу: наукові, освітні, консалтингові структури та ін. У міру розвитку кластера в нього залучаються підприємства й установи інфраструктури регіону: інформаційно-комунікаційні, торговельні, кредитно-фінансові, юридичні й аудиторські, маркетингові та інші установи. На нашу думку, в сучасних умовах схематично можна ви-

* кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

окремити такі основні категорії учасників кластера. Кожен з учасників високотехнологічного кластера відіграє дуже важливу роль при створенні та розвитку певного кластерного угруповання.

Кластери мають свій життєвий цикл, досить часто тісно пов'язаний з життєвим циклом технологій, які переважають або товаром чи послугою, які виробляють підприємства. Циклічний розвиток заснований на дії таких факторів, як розвиток технологій, зміна витрат, дії зовнішніх конкурентів, які призводять до підвищення або зниження конкурентних переваг і до розширення або поступовому зникненню кластера.

Інноваційний кластер в момент свого становлення проходить через наступні стадії (етапи) життєвого циклу: агломерація, виникаючий кластер, кластер, що розвивається, зрілий кластер, трансформація.

Перший етап (агломерація (пре-кластер) передбачає визначення масштабів кластеризації та вибір регіону. У регіоні існує деяка кількість компаній та інших діючих юридичних осіб, які мають бажання сформувати угруповання. На другому етапі деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основного виду діяльності й реалізовувати загальні можливості через свій спільний зв'язок. Проведення якісного аналізу визначених об'єктів кластеризації, виділення всіх високотехнологічних галузей в даному регіоні та вибір галузі для кластеризації. Проведення економічного аналізу зазначеної галузі, підприємств, організацій.

На наступному етапі зв'язки виникають між всіма новими діючими особами угруповання. Можуть з'явитися формальні й неформальні інститути підтримки співробітництва між підприємствами. Часто починають виникати назви, web - сайти, загальний зміст компаній, які пов'язані з регіоном або діяльністю кластера. Контроль за розвитком кластера та визначення його ефективності. На четвертому етапі зрілий кластер вже досягає деякої «критичної маси» діючих осіб. Він також розвиває зв'язки за своїми межами, з іншими кластерами, напрямками діяльності, регіонами. Із часом, ринки, технології й процеси змінюються, також як і кластери. Для кластера, щоб вижити, бути життєздатним, уникнути застою й розпаду, необхідно робити інновації й адаптуватися до ринкових змін [9]. Він може обрати форму перетворення в один або декілька нових кластерів, які зосереджують навколо іншої діяльності або просто змінити шляхи, якими надходять продукти й послуги (етап трансформації).

Для належної реалізації системи управління в кластері слід дотримуватись логічної схеми формування та вибору його раціональної структури, яка тісно переплітається з життєвим циклом галузево - територіального об'єднання. Кінцевою стадією цього процесу буде визначення ефективності реалізації кращої альтернативи перспективного розвитку кластера. Якщо дотримуватись цієї логічної схеми формування кластера, то життєвий цикл угруповання призводить до наступних переваг:

1. Максимізація результату при досягненні стратегічних цілей розвитку кластера;
2. Максимізація сила та частоти взаємодії підприємств усередині кластеру;
3. Мінімізація витрат при досягненні стратегічних цілей розвитку кластера;
4. Мінімізація недозавантаження виробничих потужностей підприємства кластера, браку;
5. Мінімізація ризиків в здійсненні стратегічного управління та координації;
6. Максимізація внутрішньої норми дохідності підприємства кластеру в рамках вибраної стратегії [10, с. 32-33];

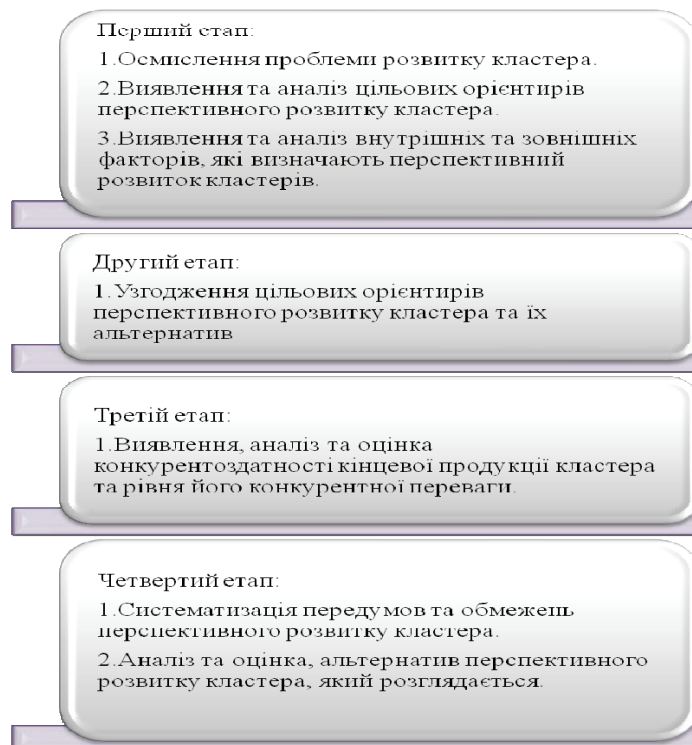


Рис. 1 Етапи формування раціональної структури високотехнологічного кластера

Складено автором за матеріалами [2; 3; 15].

Організація Економічного Співробітництва та Розвитку провела дослідження, присвячене Програмі Національній Системі Інновацій. Документ розглядає систему обміну й використання знань в промислових підприємствах та роль, яку вони відіграють в сучасній «економіці знань» [3]. У роботі зазначено, що високотехнологічні кластери вирізняються залежно від галузевої спрямованості підприємства, тому була запропонована наступна класифікація інноваційних кластерів.

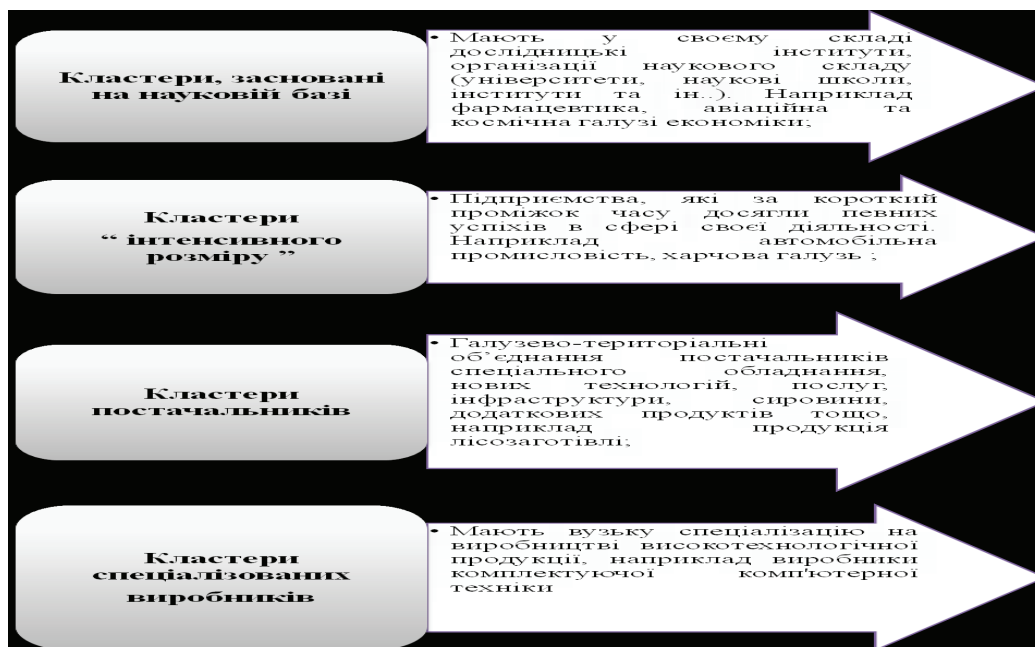


Рис. 2 Класифікація інноваційних кластерів

Складено автором за матеріалами [15].

Також у червні 2000 року у рамках Міжнародної Конференції Інноваційної Політики та Технологій [20] яка пройшла в Бразилії, була розроблена та запропонована наступна типологія інноваційних кластерів:

1. «Залежний» або «усічений» кластер. Складається з ланок технологічно взаємозалежних підприємств, іноді значно розрізнених територіально. Діяльність компаній обме-

жена набором типових функцій: видобуток ресурсів, обробка, збагачення, відправлення матеріалу. Технології, які застосовуються є досить сучасними, але не передовими. Нові технології надходять на виробництво у вигляді готового до негайного використання продукту.

2. Індустріальні кластери. Група спільно працюючих компаній, що виготовляють типові продукти або послуги. Використання нових технологій обмежено сферою контролю якості продукції та керування персоналом підприємств.

3. Інноваційно-індустріальні кластери. Підприємства вимагають постійного відновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей при виготовленні продуктів та послуг. Мають постійні й стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами.

4. Про-інноваційні кластери. Компанії, які націлені на провідні світові стандарти, на якнайшвидше придбання необхідних знань і технологій з метою поліпшення поточної конкурентоспроможності продукції підприємств.

5. Інноваційно-орієнтовані кластери. Кластер компаній, що визначає промислову, інвестиційну, соціальну, економічну структуру регіону. Створює динамічні групи компаній, які використовують передові знання та технології, залучає талановиті трудові ресурси із усього світу, є споживачем і генератором венчурного капіталу, визначає напрямки наукових досліджень університетів і освітніх установ.

В свою чергу, в методиці класифікації інноваційних кластерів використовуються наступні визначення:

- Конкурентні кластери. Підприємства, які мають певні конкурентні переваги у виробництві товарів та наданні послуг, наприклад автомобільний кластер в Детройті, кластер моди в Парижі, кластер квітів в Амстердамі та ін.;
- Стратегічні кластери - це невеликі але життєво важливі для розвитку конкретних регіонів країни угруповання, наприклад, кластери з розробки програмних продуктів;
- Виникаючі кластери. Підприємства з високими темпами зростання, наприклад, біотехнологічні;
- Потенційні кластери. Галузево-виробничі угруповання з високим рівнем компетенції, яка може використовуватись для економічного зростання, наприклад, в сфері технологій захисту навколишнього середовища в Фінляндії;
- Зрілі високотехнологічні кластери. Ці об'єднання вирізняються низьким рівнем працевлаштування або його відсутністю зовсім;
- Стабілізаційні кластери. Збільшують рівень диверсифікації економіки, наприклад наступні галузі, туристичні, сфера ділових послуг [14, с. 166].

“Кластери, що працюють”.	“Приховані кластери”	“Wannabe” (ті що прагнуть заслугувати повагу інших) кластери
• Здатність повніше реалізувати свій потенціал; • Готові виробляти продукції більше ніж виробляти окремо що продукцію всі учасники кластера вміст взяті.	• Підприємства, в котрих існують певні можливості, поки що не задіяні; • Співробітництва ще не реалізовані.	• Компанії котрі приймають певні політичні зусилля та задіяють інвестиції з ціллю формування деяких місцевих або регіональних можливостей, які можуть стати основою кластера, хоча “критична маса” або ключові умови для витрати капіталу відсутні.

Рис. 3 Класифікація високотехнологічних кластерів Стюарта Розенфельда
Складено автором за матеріалами [21; 22].

свободи обміну інформацією, інноваціями, технологіями, капіталом між учасниками кластеру (рис. 3.).

Водночас, відомий науковець Стюарт Розенфельд надав свій варіант класифікації високотехнологічних кластерів, який заснований на здатності підприємств до пожвавлення економіки та реалізації

В свою чергу категорія «wannabe» кластери, надана Стюартом Розенфельдом, була розбита науковцем М. Енрайтом на три категорії [18, с. 167-168]:

- Потенційні кластери. Мають певні данні для успіху розвитку сфери діяльності підприємства;
- Політично керовані кластери. Мають певну підтримку уряду на всіх рівнях влади, але не володіють «критичною масою» для розвитку підприємницької діяльності;
- Кластери, які приймають бажане за дійсне, при цьому не мають ніяких особливих переваг, крім бажання сформувати кластер;

В основу класифікації кластерів можуть бути покладені різні ознаки: сфера діяльності, склад та структура кластера, предметна область, розмір, кількість учасників, вплив на довкілля, тривалість відведеного часу для реалізації проекту кластера, ступінь складності, ефективність, також враховується проблемність розвитку окремих регіонів та багато інших факторів. На наш погляд, загальну класифікаційну характеристику високотехнологічних кластерів можна представити наступним чином.

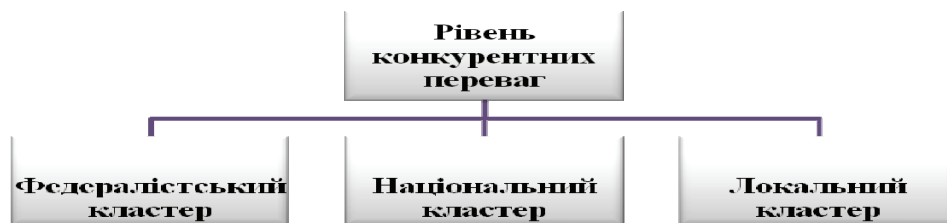


Рис. 4 Класифікація кластерних структур за рівнем конкурентних переваг
Складено автором за матеріалами [17].

Більш детально класифікацію кластерних структур за конкурентними перевагами ми можемо розглянути нижче.

1. Федералістський кластер. Схожі типи промисловості, об'єднанні загальним економіко-географічним положенням, але розташовані в різних державах, утворюють регіональний кластер, який володіє конкурентними перевагами;

2. Національний кластер. Підприємства, які входять до складу кластера і знаходяться на території суміжних районів однієї країни можуть досягти національних конкурентних переваг;

3. Локальні кластери. Декілька поряд розташованих міст, які мають схожу спеціалізацію та проводять активну політику обміну знаннями та інноваціями, досягають локальних конкурентних переваг;

Дана класифікація надає нам можливість більш детально розглянути конкурентні позиції кластерних утворень та зробити висновки, що у кожного кластера є як схожі, так і відмінні конкурентні переваги.

Наступна класифікація відображає життєвий цикл кластерної структури (рис. 5).

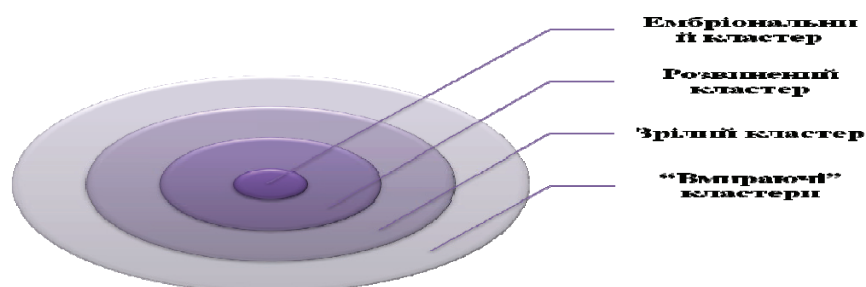


Рис. 5 Етапність розвитку високотехнологічного кластера
Складено автором за матеріалами [8].

1. Ембріональний кластер. Початковий етап зародження угруповання, визначення цілей та стратегії галузі виробництва товарів чи послуг.

2. Розвинений кластер. Виникають зв'язки між усіма новими діючими особами угруповання. З'являються формальні та неформальні інститути підтримки співробітництва між підприємствами.

3. Зрілий кластер. Підприємства вже досягли певних успіхів в сфері своєї діяльності, розвинули зв'язки за своїми межами з іншими кластерними структурами, певними напрямками діяльності, регіонами країни;

4. «Вмираючі» кластери. Кластери в період занепаду.

Що стосується динаміки зайнятості, яка простежується в кластерній системі, то поділ відбувається наступним чином: зростаючий кластер; зменшуваний кластер; стабільний кластер. Розподіл кластерних структур згідно територіального поділу відбувається наступним чином (рис. 6.).

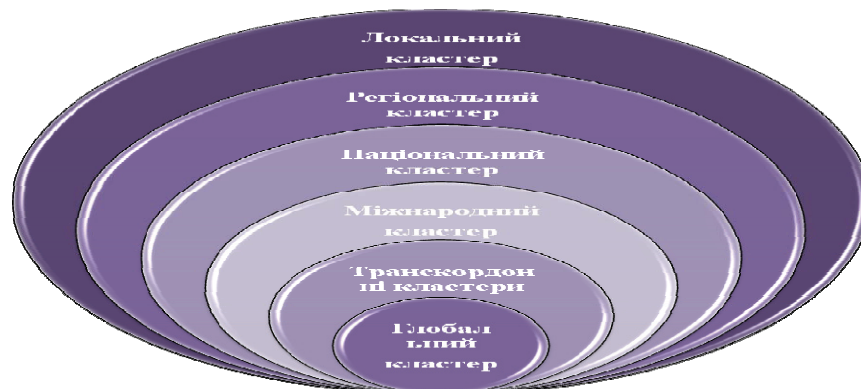


Рис. 6 Механізм розподілу кластерних структур згідно територіального поділу
Складено автором за матеріалами [3; 12].

Розглянемо більш детально кожне кластерне угруповання, згідно територіального поділу праці. Локальні кластери - підприємства окремого міста. Основою створення локального кластера є родинна фірма, високий рівень державної підтримки кластера, всі учасники кластера мають однакові конкурентні переваги; Регіональні кластери - створюються в межах одного регіону та орієнтуються на наявну географічну концентрацію взаємопов'язаних галузей, наприклад індустрія розваг, логістика, нерухомість та будівництво; Національні (міжрегіональні) кластери - включають наявні діючі підприємства, організації та установи, розташовані у різних регіонах країни з орієнтацією на експорт та ставлять за ціль створення конкурентоздатної продукції. Підтримка урядом незначна, всі учасники національного кластера мають однакові конкурентні переваги [15, с. 38-39] Міжнародні кластери - створюються на основі використання дешевої робочої сили та природних ресурсів країн, що розвиваються та імпорту технологій з розвинених країн світу; Транскордонні кластери - реалізація конкурентних переваг підприємствами сусідніх країн; Глобальні кластери - здійснюється обмін знаннями, обмін технологіями, розподіл праці між учасниками кластера. Ця класифікація пов'язана з тим, що географічно кластер може об'єднувати не одне тільки місто або країну, але і ряд сусідніх країн.

Згідно галузевої належності членів високотехнологічного кластеру, поділ здійснюється наступним чином: Міжгалузеві кластери. Включають підприємства та організації різних галузей, як традиційних, так і високотехнологічних сфер діяльності. Знаходяться у межах певної території; Галузеві кластери. Всі члени угруповання належать до однієї га-

лузі. Класифікація структурної належності кластерної системи: кластери, які складаються насамперед з малих та середніх підприємств, що дає змогу поєднувати переваги наявного малосерійного виробництва з великомасштабним підходом; кластери у яких великі компанії формують ядро, навколо якого групуються малі фірми [5, с. 11]. Також здійснюється поділ за кількістю членів високотехнологічного кластера, наприклад: Кластери, які складаються з невеликої кількості підприємств (до 20 членів); Кластери, які складаються із значного числа підприємств, організацій та установ, більше 20 членів (рис. 7, 8) [15, с. 39-40].

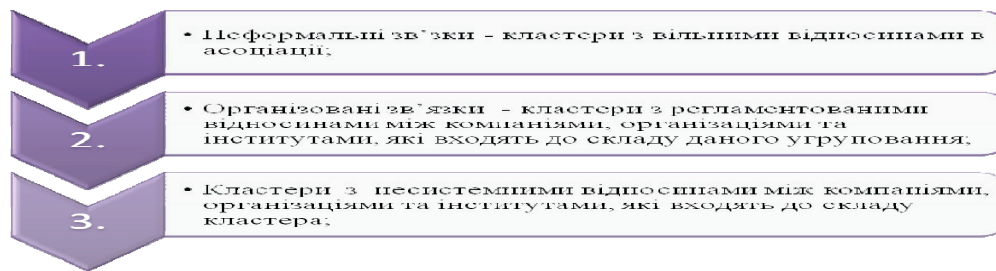


Рис. 7 Зв'язок між членами кластера на рівні їх взаємодії
Складено автором за матеріалами [15].

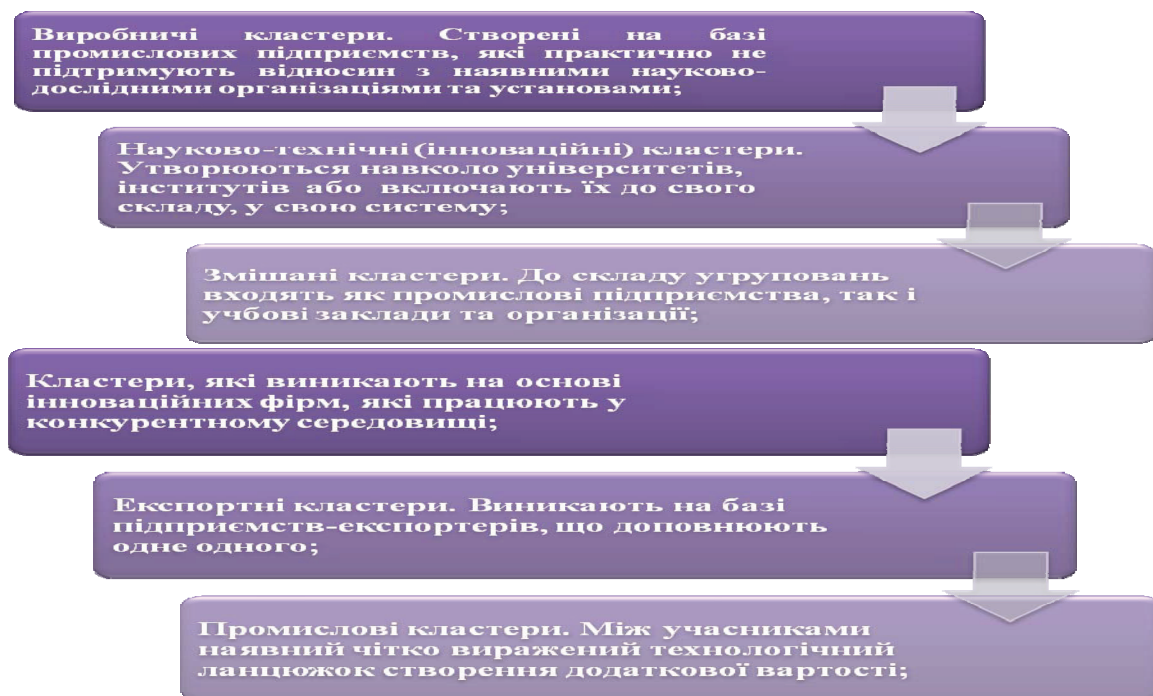


Рис. 8 Структура високотехнологічних кластерних утворень за характером зв'язків
Складено автором за матеріалами [2; 15].

Класифікація кластерних угруповань згідно зв'язкам між членами кластера на рівні їх взаємодії та структурою високотехнологічних кластерних утворень за характером зв'язків визначає відносини між членами кластера певної кластерної структури.

Поділ кластерних утворень за географічним охопленням здійснюється наступним чином: Мегакластери – підприємства, які утворюються мережею, тобто великою кількістю компаній, які відносяться до різних секторів економіки та характеризуються високою ступеню агрегації. Рівень декількох країн [3]. Макрокластери – групи

взаємопов'язаних та взаємодіючих галузей, окремих сегментів у межах країни в цілому; Мезокластери – взаємопов'язані галузеві групи підприємств у межах конкретного регіону; Мікрокластери – підприємства, які представляють рівень міста [1, с. 47]. Кластери компетенції – мезо- та макрокластери, які досягли світового рівня і є прикладом для інших у тому, в чому країна або регіон є найбільш компетентними (рис. 9).



Рис. 9 Поділ високотехнологічних кластерів за ядром угруповання

Складено автором за матеріалами [15].

Існує також поділ високотехнологічного кластера за організаційною структурою: Горизонтальні кластери - кластери, які сконцентровані за регіональним принципом навколо будь-якого сектору діяльності підприємства, спрямованого на надання широкого спектру послуг; Вертикальні кластери - ядро кластера утворюють технологічні ланцюжки «постачальник - збирач - дистриб'ютор - покупець» та які являють різні сектори регіональної промисловості (рис. 10.) [4].



Рис. 10 Кластерні утворення згідно типу поведінки на ринку

Складено автором за матеріалами [4].

Класифікаційна структура взаємозв'язків високотехнологічного кластера виглядає наступним чином: структура кластера, що утворилася в результаті оптимізації ефективності; структура кластера, заснована на зв'язаності ринків; структура кластера, заснована на розділі виробничих процесів; структура кластера, заснована на загальних технологіях та продуктивній лінійці; структура кластера, заснована на системних взаємозв'язках; структура кластера, заснована на контролі над збутом (дистрибуції); структура кластера, заснована на унікальних властивостях компаній [19].

Розподіл кластерних структур згідно кількості робочих місць передбачає наступну структуру:

- Стабільний кластер, де кількість робочих місць змінюється протягом року незначно;
- Кластер, що розвивається, кількість робочих місць збільшується;
- Кластер, що згортається, кількість робочих місць скорочується;
- Кластерні утворення за організаційною структурою класифікуються згідно прийнятим рішенням (табл. 1.).

Таблиця 1.

Організація прийняття рішень в високотехнологічних кластерах

Ініціатива «зверху»	Держава приймає рішення про створення кластера на основі побудованої складної математичної моделі розвитку. «Зверху вниз». Ключову роль відіграють органи влади, котрі на початковому етапі визначають стратегію кластера, надають ресурси для його розвитку, формують координаційну раду.
Ініціатива «знизу»	Кластерні програми ініціюються місцевим бізнес-середовищем. «Знизу вверх». Кластер виникає в результаті об'єднання окремих проєктів та програм господарських суб'єктів.
Змішаний варіант	Сполучаються обидва вищезгаданих варіанти. Кластери змішаних типів можуть поєднувати ознаки декількох типів кластерів.

Складено автором за матеріалами [16].

Поділ кластерних структур згідно прийнятим рішенням дає нам об'єктивну характеристику підприємств залежно від державної ініціативи. Згідно організаційної структури кластерної системи, то високотехнологічні кластери поділяються таким чином: Неформальні кластери – до складу угруповань входять мікрофірми, технологічний рівень виробництва яких значно нижчий ніж глобальний середньо галузевий; Формальний (організований) кластер – це кооперування та об'єднання в мережі членів-учасників. Фірми знаходять шлях до зростання, нарощування експорту, проводять модернізацію, групуються разом та створюють загальні допоміжні підприємства та служби для розвитку та зростання кластера [6; 7] Також кластери розрізняються за впливом на довкілля.

Вибір варіанту залежить від наявності об'єктивних передумов формування кластерів на конкретній території (зацікавленість підприємств в співробітництві, механізмі взаємодії компаній, інноваційному рівні виробництва та ін.), готовність органів влади до діалогу з бізнесом на умовах партнерства, розвиток інфраструктури підтримки бізнесу та інших факторах. Визначення типу кластера дозволяє задати мету, напрямок діяльності й розвиток кластера, окреслити коло завдань, які розв'язуються кластером, виявити спеціалізацію кластерів та територіальний аспект діяльності кластера.

Також кластери варто класифікувати за наявністю географічної складової:

А. Непросторові кластери. Це промислові й національні кластери – групи родинних взаємозалежних галузей промисловості й сфери послуг економіки країни, що найбільш успішно спеціалізуються в міжнародному поділі праці;

В. Просторові кластери. Це регіональні, трансграничні та локальні кластери – групи географічно сконцентрованих компаній однієї або суміжних галузей і підтримуючих їх інститутів, розташованих у певному регіоні (муніципалітеті), що роблять подібну або взаємодоповнюючу продукцію, і часто використовують зовнішні економії на масштабах виробництва, за рахунок яких підвищується продуктивність праці компаній і конкурентоспроможність кластерів у світовій економіці [9].

Можна виділити також види кластерів, враховуючи галузеву специфіку, кожний з яких буде підкреслювати той або інший пріоритет його функціонування.

Також доцільно розглянути наступні типи високотехнологічних кластерів:

- Кластери Маршалла. Складаються з малих та середніх підприємств, що працюють у сфері сервісу, високих технологій, ремесел та ін.. Власники розташовані в районах розміщення підприємств.
- «Маточина й спиці» (hub-and-spoke). Домінуюча роль належить одній або декільком великим фірмам, оточеним великою кількістю постачальників або підрядників.
- Кластер-Супутник. Головна роль належить одному підприємству, зазвичай незалежній філії, яка розташована ззовні.
- Кластер державних підприємств. Регіони, у яких місцеве бізнес-оточення обслуговує інтереси державного або некомерційного підприємства (університет, військова база, урядові заклади та ін.)

Дана класифікація детально розглядає варіанти включення малих та середніх підприємств в бізнес на галузевому ринку (рис. 11).

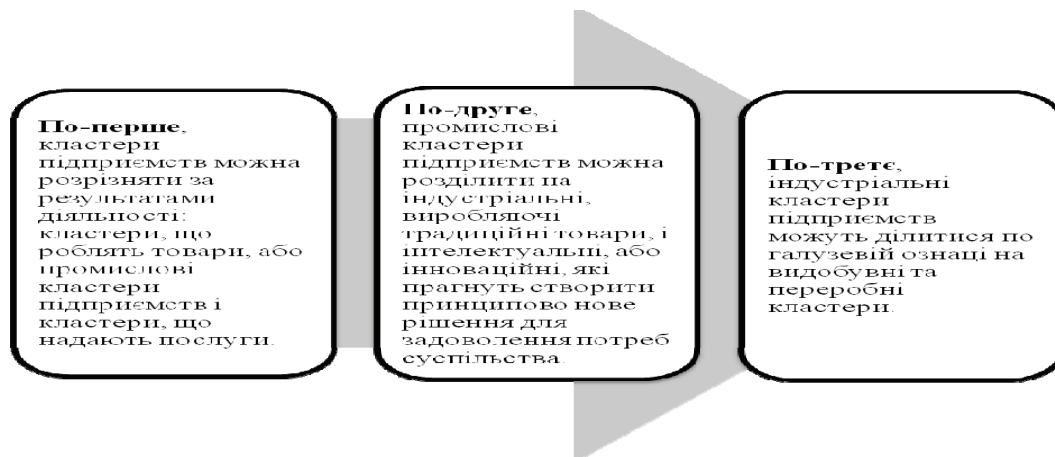


Рис. 11 Загальні критерії класифікації кластерів підприємств
Складено автором за матеріалами [11; 13].

ВИСНОВКИ. Класифікація та типологізація галузево-виробничих об'єднань дозволить урядам окремих країн більш чітко зрозуміти направленість групи підприємств. Для того щоб економіка будь-якої держави функціонувала в світовому господарстві як технологічно динамічна структура, яка спроможна в майбутньому забезпечувати свою конкурентоспроможність, вона повинна побудувати технологічно-інноваційну систему таким чином, щоб поєднувати науково-технічний потенціал регіонів із комплексом економічних заходів, які покликані сприяти швидкій комерціалізації на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Список літератури

1. Гусаков А. Кластеры предприятий как средство повышения конкурентоспособности региональной экономики / Гусаков А. // Менеджмент сегодня. – 2004. – №2. – С. 46-51.
2. Данилишин Б. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України / Данилишин Б., Чижова В. // Економіка України. – 2004. – №3. – С. 34-45.
3. Дані електронного ресурсу : <http://www.oecd.org>.
4. Дранев Я.Н. Кластерный подход как инструмент реализации региональной научно-промышленной политики / Дранев Я.Н. // Регионология. – 1999. – №2. – С. 119-129.

5. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ковальова Ю. // Схід. – №5(83), вересень – жовтень 2007. – С. 9-13.
6. Куртева Т. Роль кластеров как новой формы предпринимательского объединения в развитии города. [Електронний ресурс] / Т.Куретва // Севастопольская торгово-промышленная палата. – 2008. – Режим доступа: http://sevastopol.osp-ua.info/ch-6_fl-r5_2.html.
7. Малій М. Кластер – нова форма підприємницького об'єднання / Малій М. // Соціальні аспекти та фінансування індустріальної реструктуризації: [Матеріали конференції] (26-27 жовтня 2003 р.). – М: Регіональний форум, 2003. – С. 1-12.
8. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Марков Л.С. – Новосибирск: Институт Экономики РАН, 2004. – С. 1-12.
9. Пилипенко И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов / Пилипенко И.В. // Безопасность Евразии. – 2003. – №3. – С. 580-604.
10. Рубинштейн Е.И. Этархическа система управления в межотраслевом кластере / Рубинштейн Е.И., Наумов В.А. // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №2 (47). – С. 28-33.
11. Семенов А. Возможности и ограничения становления структур кластерного типа / А. Семенов // Бизнес-партнер. – 2008. – № 2 (101). – С. 11-12.
12. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Семенов Г.А., Богма О.С.: Класичний приватний ун-т. –Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244с.
13. Семенов Г.А. Кластери підприємств: зарубіжний досвід як приклад ефективності інноваційного розвитку / Г.А. Семенов, О.С. Богма. // Держава та регіони / Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». – Запоріжжя, 2006. – С.323-327. – (Економіка та підприємництво. № 4).
14. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры.: Укр. конспект/ С.И. Соколенко; Междунар. фонд содействия рынку. Ин-т конкурентоспособности. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
15. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / Чевганова В. // Економіка України : Мін. економіки України; Мін. фінансів України та НАНУ. – Київ, 2002. – № 11. – С. 35-41.
16. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development / Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J and Hansson E.W. – Malmö, 2004.
17. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development / Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J and Hansson E.W. – Malmö, 2004.
18. Enright M. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / Enright M.; in Staber U., Schaefer N. and Sharma B., (Eds.) // Business Networks: Prospects for Regional Development. — Berlin: Walter de Gruyter, 1996.
19. Heany, D. F., Weiss, G. (1983), «Integrating Strategies for Clusters of Businesses / Heany, D. F., Weiss, G. // Journal of Business Strategy, 1998. – 4(1). – P. 3-11.
20. 4th International Conference on Technology Policy and Innovation Scott Tiffin, Director // Institute for Latin American Business Studies, Babson College, Boston USA.
21. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / Rosenfeld S. A. // European Planning Studies. – 1997. – vol.5, №1.

22. Rosenfeld S. A. *Busines Clusters That Work: Prospects for Regional Development*. – Chapel Hill, North Carolina: Regional Technology / Rosenfeld S. – 1996 – P. 36.

Михайлов А.М.*, Кабанець О.В.**

КОМЕРЦІОНАЛІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті йде мова про комерціалізацію прав об'єктів інтелектуальної власності. Розвиток світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація економіки вимагають ефективної адаптації підприємств до сучасних умов господарювання.

Ключові слова: інтелектуальна власність, комерціалізація права, нематеріальні активи, патенти, інтернаціоналізація, анархономіка.

В статье идет речь о коммерциализации прав объектов интеллектуальной собственности. Развитие мирохозяйственных связей и интернационализация экономики требуют эффективной адаптации предприятий к современным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация права, нематериальные активы, патенты, интернационализация, анархономіка.

The article refers to the commercialization of intellectual property rights. The development of economic relations and the internationalization of the economy require effective adaptation of enterprises to the modern business environment.

Keywords: intellectual property, commercialization rights, intangible assets, patents, internationalization, anarconomy.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах формування інформаційного суспільства та розвитку економіки знань найбільшу цінність набувають нематеріальні активи. Досвід передових країн свідчить, що ті підприємства, які володіють об'єктами інтелектуальної власності, мають конкурентні переваги і їх ринкова вартість може в декілька разів перевищувати балансову. Це в повній мірі відноситься і до сільськогосподарських підприємств. Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності здійснюється на умовах її комерціалізації. У цьому процесі є обов'язково як мінімум чотири учасники: автор розробок (винаходу, сорту рослин, корисної моделі тощо), стратегічний партнер, менеджер та інвестор.

Механізм комерціалізації — це відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання продукту. Для менеджера інтелектуальний капітал має два основних компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації, і те, що можна описати й ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Особливої актуальності набувають процеси комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності за умов розширення зовнішньоекономічних зв'язків України.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету

** магістрантка спеціальності «Менеджмент ЗЕД» Сумського національного аграрного університету

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності зробили О. Підпригора, О. Підпригора, В. Долга, В. Белов, Г. Виталиев, Г. Денисов, О. Ноговіцин, Є. Онисько, Т. Шевелева, І. Дахно, Г. Андрощук, В. Кунцевич, О. Святоцький, В. Петрова та інші. Разом з тим, залишаються не розкритими повністю питання адаптації підприємств до умов інтернаціоналізації економіки та розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Мета дослідження. Обґрунтувати теоретичні, методичні та практичні засади удосконалення процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності за умов розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств та реалізації інтеграційних прагнень України.

Виклад матеріалу основного дослідження. На сучасному етапі розвитку суспільства та активізації міжнародної торгівлі питання, пов'язані із комерціалізацією та використанням результатів інтелектуальної творчої праці людини, стають все більш актуальними. Тому доктрина комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності є однією з найбільш важливих у формуванні ідеології інноваційної моделі розвитку суспільства.

Інтелектуальна власність є винаходом, ідеєю, продуктом чи процесом, які зареєстровані урядом і надають винахіднику (чи автору) ексклюзивні права на використання винаходу протягом певного періоду часу. Уряди використовують декілька методів захисту інтелектуальної власності. Авторські права надаються з метою захисту оригінального авторства. Торговельні марки надають виробникам ексклюзивні права на характерне ім'я. Патенти закріплюють за винахідником на термін 15 і більше років ексклюзивне право виробляти, використовувати чи продавати винахід [1].

Метою комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є отримання прибутку за рахунок їх використання у власному виробництві або шляхом продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. Розрізняють такі шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності:

- використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві;
- внесення прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства;
- передача (продаж) прав на об'єкти інтелектуальної власності [2].

Практика переконливо доводить, що можна ходити по найкращим чорноземам у світі, отримувати за лізинговими угодами найсучаснішу техніку, навіть мати необхідні фінансові ресурси, проте отримати найкращі результати господарювання можна тільки за умови використання інноваційних технологій та накопичених людськими ресурсами знань та навиків, що становлять результати інтелектуальної праці. Саме не усвідомлення чи ігнорування цього положення може звести нанівець намагання ведення ефективного агробізнесу [3]. Беззаперечним є те, що найуспішнішими організаціями є такі, які постійно здійснюють інновації на основі впровадження нових технологій, а також використання знань, досвіду та навиків своїх працівників. Можна стверджувати, що цінність компанії все в більшій мірі генеруються активами, які мають нематеріальну форму. Саме люди і знання, якими вони володіють, та їх здатність до інновацій, а також ноу-хау, ліцензійні угоди, організаційна культура та інші нематеріальні активи стають найбільш важливими ресурсами для розвитку організації.

З іншої сторони, з розвитком сучасних цифрових технологій, та пришвидшення темпів інтеграції України у світовий економічний простір, контроль за дотриманням прав на інтелектуальну власність стає дедалі важчим. Деякі вчені та експерти взагалі вводять новий термін, як «Анархономіка». Так, згідно з доповіддю Копенгагенського інституту

дослідження майбутнього анархономіка це ситуація, коли анархічні, творчі, та комерційні мережі комерційні компанії конкурують та доповнюють один одного [4, с. 64].

Ми всі спостерігаємо швидке розповсюдження безкоштовного контенту та сервісу як в Інтернеті, а також і в офлайновому світі: Вікіпедія, відкрите програмне забезпечення, книги, музика, дизайн, тощо. Подібний контент створюється та розповсюджується самими користувачами на добровільній основі в саморегулюючій мережах на основі принципів анархії. Все це кидає виклик традиційному бізнесу. Це і є анархономіка. Як зазначають дослідники Копенгагенського інституту дослідження майбутнього анархономіка вибереться за межі інтернету і радикально змінить економіку фізичного світу. Все, що може бути оцифровано, буде оцифровано, а ціна цифрових товарів прагне до нуля. Дистрибуція через соціальні мережі чи мобільний Інтернет теж прагне до нуля. Знання та ідеї, будучи цифровими товарами, звичайно ж, відрізняються від фізичних товарів, але ми бачимо, що речі фізичного світу рухаються в бік оцифровки. Як може існувати економіка в таких умовах? [4]

Вплив анархономіки на ринку в майбутньому утвердиться і посилиться під впливом кількох чинників. Ємність і потужність комп'ютерів зросте. Більш поширеним стане і мобільне підключення до інтернету. У результаті з'являться більш ефективні способи стиснення зображення і звуку. Інтернет продовжить своє проникнення. Особливий поштовх розширенню додасть зростання мобільних мереж. Стане більше історій, контенту і розмов. Користувачі отримають більш досконалі інструменти для виробництва відео і музики. Більше сервісів стануть орієнтуватися на місце розташування користувача. Все зростаюче розмаїття інтересів користувачів інтернету буде оформлятися в групи, мережі, мови, віртуальні світи і форми відносин практично до безкінечності.

У майбутньому в Інтернеті досягне успіху той, хто розуміє як знайти те, що шукаєш, як знайти корисне в океані мережових розмов, як перетворити знання в дію.

Об'єктом для поглиблених емпіричних досліджень процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності нами обрано Інститут луб'яних культур та ФФС НААН м. Глухів Сумської області.

Інститут луб'яних культур та ФФС НААН на сьогодні є світовим лідером з проблем коноплярства. Розробки вчених інституту користуються попитом на ринку різних країн світу. Найбільшою популярністю, як в Україні, так і за її межами користуються різні сорти конопель, насіння конопель, методичні розробки з проблем селекції та насінництва, колекції сортів конопель, технологічні розробки щодо вирощування конопель та їх первинної переробки. За 75 років існування Інститутом одержано понад 100 охоронних документів (авторські свідоцтва, патенти на винаходи і корисні моделі) у галузях збирання, первинної переробки та селекції луб'яних культур (льону, конопель, кенафу, джуту і канатнику). Патентний фонд Інституту налічує понад 11 тисяч повних описів винаходів і біля 13 тисяч рефератів по селекції, збиранню та первинній переробці луб'яних культур. Сфера використання конопель постійно розширюється, розробляються нові технології, які дозволяють підвищити ступінь використання усіх складових компонентів стебла, що створює умови коноплям конкурувати з іншими сільськогосподарськими культурами.

В умовах розвитку ЗЕД та глобалізації економіки співпраця Інституту з торгівлі правами інтелектуальної власності отримує нового поштовху. Так, міжнародна торгівля з Російською Федерацією та Китайською Народною Республікою полягає в реалізації насінневого матеріалу, сорту ЮСО – 31 сільськогосподарським підприємством України, здійснюється обмін генетичним матеріалом з науковими установами, популяризації досвіду вирощування конопель та первинної їх переробки.

Співробітництво інституту з країнами Європейської Співдружності та Американського континенту здійснюється, як на пряму, так і через Французьку Федерацію конопель. Так, обмін генетичним матеріалом, методичними розробками в селекції та насінництві та іншими консультаційними питаннями відбувається безпосередньо між інститутом та зацікавленими суб'єктами підприємницької діяльності, а також науковими установами інших держав. Реалізація насіннєвого матеріалу сортів конопель в країни Європи та Американського континенту відбувається через Французьку Федерацію конопель, з якою інститут має угоду, щодо представлення інтересів інституту в даних регіонах через популяризацію розробок інституту, вирощування та реалізацію насіннєвого матеріалу. Так, насіння інституту висівається через Французьку Федерацію конопель у Франції, Великобританії, Чехії, Польщі, Німеччині, Латвії та Литві (рис.1).

Співробітництво інституту з країнами Європейської Співдружності та Американського континенту здійснюється, як на пряму, так і через Французьку Федерацію конопель. Так, обмін генетичним матеріалом, методичними розробками в селекції та насінництві та іншими консультаційними питаннями відбувається безпосередньо між інститутом та зацікавленими суб'єктами підприємницької діяльності, а також науковими установами інших держав.

Реалізація насіннєвого матеріалу сортів конопель в країни Європи та Американського континенту відбувається через Французьку Федерацію конопель, з якою інститут має угоду, щодо представлення інтересів інституту в даних регіонах через популяризацію розробок інституту, вирощування та реалізацію насіннєвого матеріалу. Так, насіння інституту висівається через Французьку Федерацію конопель у Франції, Великобританії, Чехії, Польщі, Німеччині, Латвії та Литві.

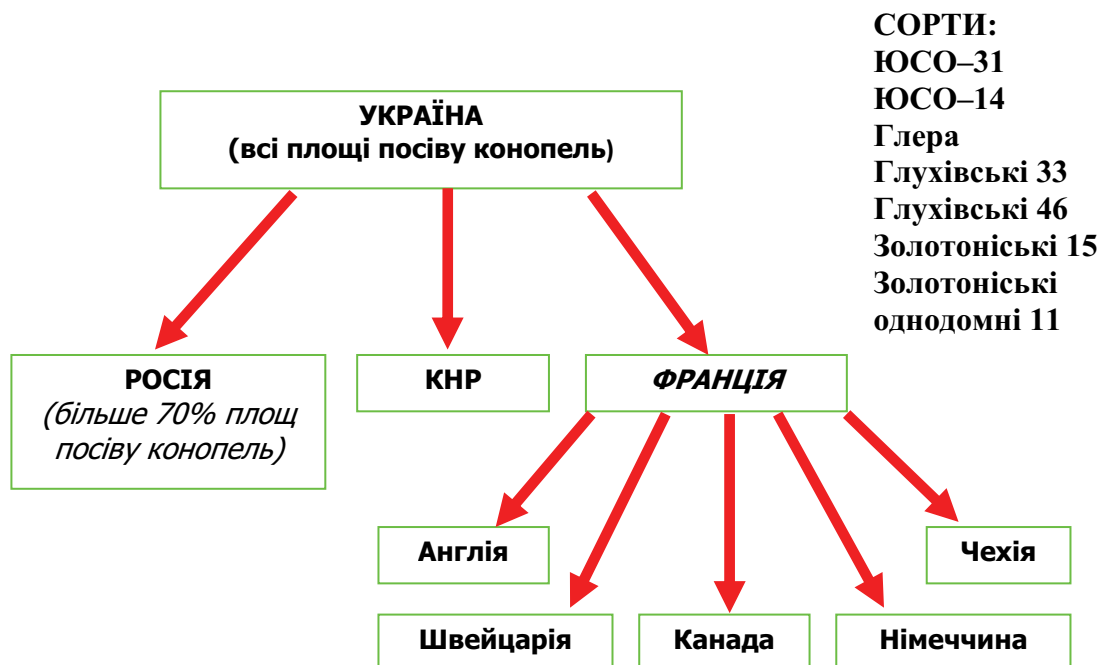


Рис. 1 Схема розповсюдження сортів конопель в світі селекції Інституту луб'яних культур та фітофармацевтичної сировини НААН України

Джерело: складено авторами.

Використовуючи та реалізуючи українські сорти для посівів, Французька Федерація конопель сплачує інституту роялті – грошову винагороду за користування інтелектуальною власністю, динаміка обсягів яких подана в табл.1.

Безперечно, кошти є зовсім незначними, але проблема полягає у відсутності адаптованих методик комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, їх оцінки та віддзеркалення у балансах підприємств.

Таблиця 1
Динаміка обсягів надходження роялті до ІЛК ФФС від ФФК

Показник	Роки			2010 від 2008, +/-
	2008	2009	2010	
Обсяги надходження роялті за право використання сортів, тис. грн.	84	68	110	+26.0

Джерело: складено авторами

Інтеграція України у світогосподарський простір потребує приведення до світових стандартів процесів управління об'єктами інтелектуальної власності.

Висновки. Зовнішньоекономічна діяльність інституту є невід'ємною і важливою частиною господарської діяльності підприємства. Вона допомагає позиціювати наукові розробки вчених інституту на зовнішньому ринку та отримувати фінансові, додаткові надходження. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності є необхідною передумовою підвищення іміджу підприємства, його ринкової вартості та конкурентоздатності.

Для досягнення кращих результатів на зовнішньому ринку необхідно нарощувати обсяги сільськогосподарського виробництва, відмовлятися від застарілих технологій і освоювати нові, вживати заходів щодо зниження собівартості конкурентоспроможної продукції та підвищення рівня рентабельності. Досягти поставленої мети можна взявши за основу інноваційний шлях розвитку, який вважається наразі найефективнішим.

Список використаних джерел

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальна економіка – складова інноватики та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.Б. Бутнік-Сіверський // Матеріали XIII Міжнародної научно-практичної конференції «Актуальні питання розвитку інноваційної діяльності» – Режим доступу : http://www.innovations-crimea.gov.ua/content.php?cid=innov2008_1.
2. Потехіна В.О. Інтелектуальна власність / В. О. Потехіна. – К.: ЦУЛ, 2008. – 414 с.
3. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах. Монографія / Л.І.Михайлова. – К.: Центр учбової літератури. – 2008. – 388 с.
4. Анархоніка. Доклад Копенгагенського інституту досліджень майбутнього / Переклад публікується по матеріалам двох докладів Instituttet for Fremtidsforskning (Copenhagen Institute for Futures Studies), «Anarconomy» (3/2009) и «Out of Control» (1/2010) на умовах ліцензії Creative Commons. // Екатеринбург: Ультракультура 2.0, 2011.
5. Шевелева Т. Правові аспекти регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, в проекті Закону України «Про охорону прав на комерційну таємницю» / Т. Шевелева // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 7. – С. 9–14.

Волянська М.І.*

ІНДЕКС ЕФЕКТИВНОСТІ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

В статті визначається індекс ефективності політики регулювання банківських криз в країнах Центральної та Східної Європи, який допомагає перевірити чи заходи стримування та регулювання банківських криз, що ставлять під ризик значну частину фінансових ресурсів країни, в результаті призводять до покращення економічних показників держави після кризи. Досліджується, чи існує взаємозв'язок між використанням значних фінансових ресурсів і швидким відновленням економіки.

Ключові слова: банківська криза, заходи стримування та розв'язання банківської кризи, індекс ефективності політики регулювання банківських криз, індекс політичної системи.

В статье определяется индекс эффективности политики регулирования банковских кризисов в странах Центральной и Восточной Европы, который помогает проверить, приводят ли меры по сдерживанию и регулированию банковских кризисов, ставящих значительную часть финансовых ресурсов страны под угрозу, в итоге к улучшению экономических показателей государства после кризиса. Анализируется существование взаимосвязи между использованием значительных финансовых ресурсов и быстрым восстановлением экономики.

Ключевые слова: банковский кризис, меры сдерживания и регулирования банковского кризиса, индекс эффективности политики регулирования банковских кризисов, индекс политической системы.

The index of efficiency of policy regulation of banking crises in Central and Eastern Europe is under consideration in the article. It helps verify whether containment and regulation measures of banking crises, that pose a significant part of financial resources at risk, result in improved economic performance of the state after the crisis. Also, it is investigated whether there is a relationship between the use of significant financial resources and rapid recovery.

Keywords: banking crisis, containment and resolving measures of banking crisis, the index of the effectiveness of policy regulation of banking crises, the index of the political system.

Постановка проблеми. В наш час все вагомніше місце в економіці держави посідає банківський сектор. Тому, реагувати на проблеми та кризи, які виникають у цьому секторі, потрібно негайно. Поміж багатьох питань, що постають у зв'язку з банківськими кризами,

* аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка

Науковий керівник: доц. Притула Я.Я.

одним із найважливіших є те, як влада повинна реагувати на неліквідність і неплатоспроможність значної частини фінансового сектора, щоб мінімізувати економічні наслідки кризи.

Саме тому, одним з найважливіших аспектів в даному дослідженні є аналіз впливу інституційних механізмів регулювання банківських криз на державні фінанси. Адже влада, намагаючись підтримати банківський сектор, часто застосовує фінансові ресурси для забезпечення зобов'язань банку, надає новий капітал для покриття їх збитків, а також пропонує інші форми допомоги.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження банківських криз, а також механізмів їх регулювання зробили Г. Багратян, О. Барановський, І. Зарицька, М. Іванич-Дроздовська, М. Каменських, В. Коваленко, А. Ковалюк, І. Кравченко, Е. Назарова, Н. Реверчук, К. Рудий, Т. Смовженко, О. Чуб, В. Шпачук та ін. Серед іноземних вчених питанням дослідження банківських криз займалися Ф. Валенсія, Г. Гарсія, Дж. ДельАрріка, Е. Детрагайхе, К. Дзьобек, Р. Дуттагупта, Г. Камінські, І. Ковзанадзе, Д. Кунт, Л. Левін, Т. Леттер, К. Ліндрен, С. Пазарбезьогла, Р. Раджан, М. Саал, А. Тавасієв, П. Трунин, Е. Дж. Фрідл та інші.

Мета статті – визначити, чи стратегії підтримки банків, що вимагають залучення значних фінансових ресурсів, сприяють покращенню економічних показників у період кризи. Іншими словами, хочеться визначити, чи існує взаємозв'язок між зниженням економічних витрат на подолання кризи і захистом державного бюджету.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки стратегій регулювання банківських криз використовуємо дані щодо стримування та регулювання криз в країнах Центрально-Східної Європи у період 1990-2011 років. До заходів стримування кризи зазвичай відносять замороження депозитів, банківські канікули, урядові гарантії депозиторам та підтримка ліквідності. Ці заходи, як правило, спрямовані на відновлення довіри до фінансової системи, коли банківська криза лише спалахує. Такі ж заходи розв'язання банківської кризи, як рекапіталізація або націоналізація банків, спрямовані на відновлення фінансового стану банківських установ. При побудові індексу, ми розглядаємо обидва види заходів, як стримування так і розв'язання банківських криз.

Заходи щодо регулювання банківської кризи було розділено на дві групи: ті, які включають залучення урядових фінансових ресурсів і ті, які не включають таке залучення. Індекс ефективності політики регулювання банківських криз має наступний вигляд:

$$P_i = \sum_{k=1}^n w_k d_{ik} \quad (1)$$

де w_k – є значенням, що надається заходу регулювання кризи k , а d_{ik} – фіктивною змінною, яка набуває значення 1, якщо захід k застосовувався під час кризи i , та 0 в інших випадках [2, с. 5].

Якщо захід регулювання кризи вимагав залучення коштів, він отримував значення 1, якщо ні, тоді -1. Тобто, якщо захід вимагає залучення коштів для регулювання банківської кризи, то індекс зростає, і знижується, якщо політика спрямована на збереження фінансових ресурсів. Таким чином, чим вище значення індексу, тим дорожчим для країни є регулювання банківської кризи.

Такі заходи, як оголошення урядових гарантій депозиторам, націоналізація банків, їх рекапіталізація, створення компаній управління активами є потенційно дуже дорогими для платників податків. Оголошення урядових гарантій депозиторам тягне за собою фінансове зобов'язання виплатити вкладникам збанкрутілих установ значні суми, а отже, не захищає платників податків [3, с. 15]. Так само, націоналізація і рекапіталізація банків

вимагають залучення значних державних коштів. Витрати на рекапіталізацію часто становлять найбільшу частку прямих бюджетних витрат під час банківських криз і можуть бути у вигляді готівки, державних облігацій, привілейованих акцій, купівлі проблемних кредитів тощо. Створення компаній управління активами може бути дорогим для уряду, якщо – як це зазвичай буває – активи передаються в дані компанії за ціною вищою ніж їх ринкова вартість, або, якщо діяльність компаній управління активами не є ефективною [4, с. 28].

З іншого боку, замороження депозитів, оголошення банківських канікул та відмова від дій є тими видами заходів регулювання банківської кризи, які не потребують прямих бюджетних витрат, так що кожен з цих заходів в разі його застосування віднімає один пункт від значення індексу [2, с. 12]. Ці заходи повинні дати банкам час і можливість «відновитися» без безпосереднього залучення значних фінансових ресурсів держави. Проте ці заходи мають й певні недоліки: банківські канікули та замороження депозитів можуть сильно «пошкодити» платіжну систему банку, та, в залежності від їх масштабу і тривалості, можуть призвести до значного зниження споживання послуг даного банку. Коли впроваджується захід невтручання, банкам, які повинні бути закриті, дозволяється продовжувати працювати, тому вони можуть «грати на воскресіння» [2, с. 18], що в кінцевому підсумку може викликати великі втрати для вкладників, кредиторів і акціонерів. З іншого боку, ці стратегії можуть дати окремим банкам «перепочинок», дозволяючи їм знайти капітал, необхідний для того, щоб залишитися в бізнесі. Вони можуть також виграти час, необхідний для того, щоб інвестори встигли отримати інформацію про якість банківських активів, що дозволить, після того, як початковий етап паніки пройде, провести чітку відмінність між здоровими і хворими банківськими установами [2, с. 12].

Індекс не враховує підтримки ліквідності банків, тому що апріорі не зрозуміло чи цей захід регулювання банківської кризи ставить державні фінансові ресурси під ризик чи ні. На відміну від рекапіталізації банків, цей спосіб кредитування часто супроводжується вимогою певної застави, або встановленням певної відсоткової ставки. Емпіричні дані також показують, що у період минулих криз ці кредити були в кінцевому рахунку виплаченими [4, с. 1551].

У табл. 1 наведені коефіцієнти побудови даного індексу щодо відповідних заходів стримування та регулювання банківських криз.

Таблиця 1
Значення коефіцієнтів при визначенні індексу ефективності
політики регулювання банківських криз

	Метод	Коефіцієнт
Стримування криз	Банківські канікули	-1
	Замороження депозитів	-1
	Урядові гарантії депозиторам	1
	Підтримка ліквідності банків	?
Розв'язання криз	Відмова від застосування примусових заходів	-1
	Націоналізація банків	1
	Компанії управління активами	1
	Рекапіталізація банків	1

Джерело: [2, с. 20]

В табл.2 зображено індекс ефективності політики регулювання банківських криз для усіх кризових випадків в країнах Центрально-Східної Європи в період 1990-2011 років, обчислений за формулою (1) та коефіцієнтами, зазначеними у табл.1 та індекс політичної системи. Індекс політичної системи побудований на основі форми правління, що існує у тій чи іншій країні. Даний показник набуває значення 2, якщо країна є парламентською республікою, значення 1, якщо це парламентсько-президентська республіка, та – 0, якщо це президентська республіка [2, с. 24].

Таблиця 2.
Індекс ефективності політики регулювання банківських криз
для країн Центрально-Східної Європи у період 1990-2011 років

Країна	Дата початку кризи	Індекс ефективності політики регулювання кризи	Індекс політичної системи
Албанія	1994	-1	1
Білорусія	1995	-1	0
Білорусія	2011	-	0
Болгарія	1996	2	1
Естонія	1992	2	1
Латвія	1995	0	2
Латвія	2008	2	2
Литва	1995	2	0
Македонія	1993	1	2
Польща	1991	1	2
Росія	1998	1	0
Росія	2008	3	0
Румунія	1990	1	2
Словаччина	1991	1	2
Словенія	1993	0	2
Словенія	2008	2	2
Туреччина	1991	3	2
Туреччина	2000	4	2
Угорщина	1991	1	1
Угорщина	2008	0	1
Україна	1998	-1	0
Україна	2008	1	2
Хорватія	1998	2	0
Чехія	1996	3	1
	Середнє	1,26	1,16
Стандартне відхилення		1,35	0,86

Джерело: власні підрахунки.

Індекс ефективності політики регулювання банківських криз було підраховано для 24 кризових випадків. В країнах Центрально-Східної Європи значення індексу було рівне від -1 в Албанії, Білорусії (1995 р.) та Україні (1998 р.) до 4 в Туреччині (2000 р.). Середнє значення індексу в країнах ЦСЄ є рівне 1,26, стандартне відхилення – 1,35. Найчастіше зустрічається значення індексу рівне 1. Також, як видно з табл.2 більшість країн Центральної та Східної Європи мали парламентський режим.

Важливим аспектом у даному аналізі є визначення того, чи мала форма правління у країні вплив на ефективність регулювання банківської кризи. Для цього спершу обчислимо значення кореляції між цими показниками. Значення кореляції між індексом ефективності політики регулювання банківських криз та політичним індексом становить 0,56, що свідчить про наявність позитивного зв'язку між цими індексами. Середнє значення індексу для країн Центрально-Східної Європи з парламентським режимом становить 1,45, значення рівне 1,16 – для парламентсько-президентських республік та 1 – для президентських республік. Звідси напрашується висновок, що при парламентському режимі політика розв'язання банківських криз є більш ризикованою для державних фінансів.

Т. Перссон, Дж. Роланд та Дж. Табелінні розробили теоретичну модель, яка пояснює цей висновок [6, с. 1122]. Згідно цієї моделі, при президентських режимах є більш чіткіший поділ повноважень між виконавчою і законодавчою владою, та крім того, парламентська більшість є менш згуртованою. Це призводить до більшої відповідальності перед виборцями, яка обмежує розмір державних витрат на задоволення потреб політиків. Окрім цього, за наявності менш згуртованої більшості важче досягнути консенсусу, необхідного для «надання суспільних благ». Обидва ці ефекти призводять до зниження державних витрат. Фінансові витрати, пов'язані зі спробами запобігти банкрутству банківської системи, можуть розглядатися як витрати, необхідні для забезпечення суспільного блага (фінансової стабільності). Вони також можуть розглядатися як заходи, які перерозподіляють ресурси від платників податків до інших груп інтересів, таких, як акціонери чи керівники банку, банківські службовці чи просто вкладники банків [6, с. 1154]. У кожному разі, теорія, запропонована Т. Перссоном, Дж. Роландом та Дж. Табелінні передбачає, що ці витрати повинні бути вищими в парламентських республіках, аніж у президентських.

Для подальшого дослідження оцінюємо наступну регресійну модель:

$$U_i = \alpha + \beta \cdot P_i + \delta \cdot X_i + \varepsilon_i, \quad (2)$$

де, i позначає окремий епізод кризи. Залежна змінна U_i позначає зростання ВВП у період $[t; t+2]$, де t позначає рік початку кризи для першої регресії, та тривалість кризи для другої регресії.

P_i – позначає значення індексу ефективності політики регулювання банківських криз.

X_i – позначає контрольні змінні, що включають у себе сукупність економічних характеристик держави в кризовий період, що можуть мати вплив на після кризовий розвиток.

Контрольними змінними, що розглядаються у даній регресії є зростання світового ВВП у кризовий період та залучення програм МВФ. Очікується, що регулювання кризи буде ефективним та менш тривалим, якщо світове економічне зростання буде вищим, так як зростатиме експорт, прямі іноземні інвестиції та інші іноземні фінансові вкладення, що допоможуть відновитися країні. З іншого боку залучення програм МВФ свідчить про те, що банківська криза пов'язана з проблемами платіжного балансу та можливими фінансовими проблемами, що ще більше ускладнює ситуацію у банківському секторі. Очікується, що ця змінна матиме негативний вплив на економічне зростання країни у період кризи.

В наступній таблиці зображено результати регресійного аналізу. Спершу проведено аналіз впливу лише індексу ефективності політики регулювання банківських криз на економічне зростання та тривалість кризи у країнах Центрально-Східної Європи. Наступним кроком було проведення такого ж аналізу з додаванням контрольних змінних.

Таблиця 3.
Результати регресійного аналізу

	Середнє значення зростання ВВП	Тривалість кризи
Індекс ефективності політики	-0,5172	0,8602
	-0,2257	-0,3886
Індекс ефективності політики	-0,5461	0,811
	-0,4421	-0,3996
Зростання світового ВВП	-0,8863	0,775
	-0,802	-0,5124
Залучення програм МВФ	-0,7951	0,4197
	-0,7921	-0,1429
Константа	3,9006	1,3087
	-2,7636	-1,2404
Кількість спостережень	23	23
R-квадрат	0,4488	0,3504

Джерело: власні підрахунки

Як видно з результатів представлених у табл.3, контрольні змінні вели себе не зовсім, так як очікувалося. Щодо залучення програм МВФ, то тут ми отримали очікуваний результат. Таке залучення призводить до загострення економічних умов (-0,7951) та до збільшення терміну тривалості кризи (0,4197). Такі програми свідчать про гірше становище країни в кризовий період, адже застосування підтримки МВФ відбувається тільки тоді, коли криза супроводжується проблемами платіжного балансу та значними фінансовими проблемами.

Щодо показника зростання світового ВВП, то тут отримано результати, що при зростанні цього показника економічне становище країни навпаки погіршується (-0,8863), а термін тривалості кризи збільшується (0,7750). Однією з причин такого парадоксально результату може бути те, що очікуване покращення економічного становища зазвичай відбувається через збільшення торгівлі, приплив нового капіталу та інвестицій саме від сусідніх країн. У випадку країн Центрально-Східної Європи, то оскільки кризи у них наставали в одному періоді, переходили з країни на країну, тому отримати допомогу від «сусіда» було важко, адже зазвичай у сусідній країні теж була криза.

Переходячи до основної змінної, що нас цікавить, індексу ефективності політики регулювання банківських криз, ми виявили, що значення його коефіцієнту є негативним в обох випадках. Економічний ефект впливу даного індексу на наші залежні змінні є очевидним. Наприклад, збільшення індексу ефективності політики на одиницю знижує зростання ВВП майже на 0,5 процентних пункти і це збільшує тривалість кризи майже на 0,8 процентних пункти. Тобто заходи підтримки банків під час кризи, що вимагають залучення значних державних ресурсів, як правило, показують гірші економічні результати.

Тому залучення більшої кількості грошових ресурсів для подолання кризи та застосування «дорогих» заходів не завжди та не обов'язково призводить до очікуваних позитивних результатів.

Висновки. Коли значна частина банківського сектору потерпає від фінансових потрясінь, політики стикаються з важким вибором. З одного боку, виникає необхідність попередження та запобігання катастрофічного краху фінансової системи. З іншого боку, виникає необхідність забезпечити належне «покарання» неплатоспроможних банківських інституцій, щоб уникнути морального азарту в майбутньому. Заходи стримування та регулювання криз повинні призвести до такої реструктуризації банківського сектора, яка забезпечить його довгострокову та стабільну життєздатність. Також, не в останню чергу, політики повинні звертати увагу на фінансові наслідки для країни від такого порятунку, адже часто вони можуть бути приголомшливими. Попередньо зібрані дані та дослідження показують, що країни Центральної та Східної Європи, що в той чи інший період зазнали банківських криз, після застосування подібних загальних заходів регулювання кризи, часто також використовували і різні, неспільні способи.

У цьому дослідженні створено емпіричну основу для перевірки того, чи заходи стримування та регулювання банківських криз, що ставлять значну частину фінансових ресурсів країни під ризик, а саме – урядові гарантії депозиторам, рекапіталізація банків за рахунок державних коштів, націоналізація банків або ж створення компанії з управління активами – в результаті призводять до покращення економічних показників після кризи. Іншими словами, перевіряється, чи існує взаємозв'язок між застосуванням значних фінансових ресурсів і швидким відновленням економіки. Як показали результати, такого компромісу немає: заходи стримування та регулювання кризи, які негативно впливають на фінанси країни, також призводять до зниження темпів зростання ВВП і затримки відновлення банківської системи. Також виявлено, що така ризикована політика, що залучає значну кількість фінансів, в країнах Центрально-Східної Європи була характерна для країн з парламентським режимом. В цих країнах політики, коли криза стає жорстокішою, починають залучати більшу кількість фінансових ресурсів, що, як показують результати дослідження, призводять не до покращення, а лише до загострення ситуації.

Список використаних джерел

1. Dell'Ariccia G. The Real Effect of Banking Crises / G. Dell'Ariccia, E. Detragiache, R. Raghuram // *Journal of Financial Intermediation* – 2008. – № 17(1). – P. 89–112.
2. Detragiache E. Responding to Banking Crises: Lessons from Cross-Country Evidence / E. Detragiache, G. Ho // *IMF Working Paper/10/18*. – 2010.
3. Honohan P. The Fiscal Cost Implications of an Accommodating Approach to Banking Crises / P. Honohan, D. Klingebiel // *Journal of Banking and Finance* – 2003. – № 27. – P. 1539–1560.
4. Klingebiel D. The Use of Asset Management Companies in the Resolution of Banking Crises: Cross-Country Experience / D. Klingebiel // *World Bank Policy Research Working Paper*. – No. 2248. – 2000.
5. Laeven L. Systemic Banking Crises: A New Database / L. Laeven, F. Valencia // *IMF Working Paper*. – No. 224. – 2008.
6. Persson T. Comparative Politics and Public Finance / T. Persson, G. Roland, and G. Tabellini // *Journal of Political Economy* – 2000. – № 108 – P. 1121–1161.

Гасанов М.М.*

СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОШИРЕННЯ ІСЛАМСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей ісламського банкінгу на основі вивчення парадигми розподілу прибутків і збитків. Проаналізовано особливості методів фінансування в ісламській і традиційній банківських системах.

Ключові слова: ісламський банкінг, парадигма розподілу прибутків та збитків, інвестиційні вклади, безстрокові вклади.

The article depicts the features of Islamic banking by studying the paradigm of distribution of profits and losses. Specific methods of financing in Islamic and conventional banking systems are analyzed.

Key words: Islamic banking, paradigm of distribution of profits and losses, investment deposits, Islamic finance.

Статья посвящена исследованию особенностей исламского банкинга на основе изучения парадигмы распределения прибылей и убытков. Проанализировано особенности методов финансирования в исламской и традиционной банковских системах.

Ключевые слова: исламский банкинг, парадигма распределения прибылей и убытков, инвестиционные вклады, бессрочные вклады.

Постановка проблеми. Ісламська банківська справа досягла суттєвого прогресу в усьому світі не дивлячись на те, що ніша, яку вона могла зайняти в загальному обсязі міжнародних, або навіть належних мусульманському світу, фінансах – дуже мала. Але насправді значення має не обсяг, а швидше респектабельність, якої досягло безпроцентне фінансове посередництво, і позитивні свідчення придатності та життєздатності системи.

Тоді як у 1950х і 1960х роках ісламські банківські інструменти були лише новизною в наукових колах, з якою були ознайомлені лише незначна частка освічених мусульман, сьогодні ця ідея перетворилась в практичну реальність, що не могло не привернути до себе увагу з боку західних центральних банків, міжнародних фінансових інститутів, а престижних наукових центрів. Цей факт також отримав сприятливу оцінку в західній пресі. Очікується, що прогнози на майбутнє стануть кращими. Частково це відбудеться, якщо переважаюча зараз нестабільність міжнародної фінансової системи надалі зростатиме і призведе до розуміння того, що нестабільність неможливо усунути за допомогою косметичних змін в системі. Для цього фінансова система вимагає підвищення ринкової дисципліни, що і передбачає ісламська фінансова система.

* здобувач відділу міжнародних валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України

Ісламська фінансова система, яка перебувала в стані невизначеності під час тривалого періоду мусульманського занепаду, розвивалась за тією ж схемою в намаганні успішно відповідати на проблеми, з якими вона зіштовхувалась. В результаті створення ісламських комерційних банків супроводжувалось заснуванням ісламських інвестиційних банків, ісламських страхових компаній такафул і ісламських взаємних фондів. Таким чином, ефективність і стабільність фінансово-розрахункової системи не залежить від стану тільки одного типу інститутів або одного сектору, але сильно реагує на якість взаємовідносин між цими інститутами і секторами.

Так як три категорії фінансових інститутів асоціюються з визначеними послугами, то регулювання та нагляд за ними здійснюється окремими органами. Однак, взаємозв'язок банківського і інших двох секторів, а також масштаби діяльності банків стосовно фірм, які здійснюють операції з цінними паперами, завжди знаходили широкі, часто суперечливі відгуки в наукових та політичних колах. Ісламські економісти загалом позитивно оцінили диверсифіковану діяльність банків, часто включаючи її до більш широкого поняття «універсальна або мультицільова діяльність банків».

Таблиця 1.
Основні відмінності між ісламським та традиційними банками

Характеристика	Ісламський банк	Традиційний банк
Гарантовані виплати по депозитам до вимоги	Існують	Існують
Гарантовані виплати по інвестиційним депозитам	Не існують	Існують
Ставка проценту за депозитами	Не визначена, не гарантована для інвестиційних депозитів	Визначена і гарантована
Механізм визначення ставки процента за депозитом	Визначається прибутковістю банку, дохідністю інвестицій	Не залежить від прибутковості банку
Участь вкладників в прибутках і збитках банку	Існує	Практично не розповсюджена
Використання ісламських фінансових продуктів	Існує	Практично не застосовується
Право банку виносити рішення щодо видачі кредиту в залежності від забезпечення	За участю вкладників в прибутках і збитках ісламського банку, він частіше за все не має права дискримінувати клієнтів залежно від застави, що є у них в наявності.	Існує завжди

Джерело: [1].

Еволюційна зміна відобразилась не тільки на різноманітності інститутів, але також і на формах фінансування. В класичний період в основному використовувались PLS форми фінансування мудараба і мушарака, частка яких сьогодні становить приблизно одну четверту (6,0 і 19%) портфелів активів, які належать ісламським банкам. Решта ? їхніх порт-

фелів складається з активів, утворених іншими моделями фінансування, які також допустимі за законами шаріату. Сюди відносяться акції компаній (по суті це комбінація мударба і мушарака) і декілька інших методів фінансування (заснованих на продажах).

Декілька факторів вказують на необхідність зміни методів фінансування.

1) Серед правових доктрин банківської діяльності в багатьох, але не всіх, мусульманських країнах переважають традиційні правові і інституційні доктрини, з якими найчастіше зіштовхуються на міжнародних фінансових ринках і які не обов'язково ведуть до впровадження PLS(розподілу прибутків і збитків) методів.

2) Методи PLS є відносно більш ризикованими, тому що їх дохідність може бути або позитивною, або негативною, залежно від кінцевого результату функціонування профінансованого бізнесу. Припускається, що існує ймовірність зменшення основної суми вкладених депозитів у випадку збитків. Така ситуація не допустима в традиційних банківських системах, де всі (як безстрокові, так і строкові) вклади є гарантованими. Методи ж на основі продажів є відносно менш ризикованими і легшими в управлінні. Вони не включають купівлі-продажу, а ставки дохідності є позитивними і заздалегідь визначеними. Навіть тим вкладникам, які пристосувались до концепції безпроцентних вкладів внаслідок тривалого здійснення операцій в традиційній системі, могло спочатку видатись складним сприйняти ідею зменшення суми власних вкладів, незважаючи на їх бажання уникнути нарахування процентів.

3) Ісламські банки змушені конкурувати з традиційною банківською системою, в якій всі вклади повністю гарантуються незалежно від того, чи вони строкові, чи ні. Якщо концепція порятунку банків (шляхом перенесення на них і на вкладників кредитних витрат), яка зараз почала висловлюватись в західних академічних колах, стане практичною дійсністю традиційних банків, то ісламським банкам стане простіше рухатись в напрямку класичних методів PLS. Через наперед визначену ставку дохідності в заснованому на продажах методі може здатись, що він схожий на інструменти, які включають проценти.

Однак, це не так, оскільки між цими двома методами існують суттєві відмінності внаслідок ряду причин.

1) Методи, засновані на продажах, не передбачають прямого надання позик та кредитів. Це швидше операції з купівлі, продажу або лізингу, які стосуються реальних товарів та послуг. За правилами шаріату для надання чинності цим транзакціям накладаються декілька умов з метою впевненості, що продавець (фінансуюча особа) також несе частину ризику і що ці методи не погіршуються до рівня кредитування та позичання під проценти. Однією з таких умов є те, що продавець (фінансуюча особа) повинна володіти і мати право на товари, які продаються. За шаріатом особі не дозволяється продавати те, чим вона не володіє і на що не має права.

Коли продавець набуває власності і права володіти товарами для продажу в кредит, вона бере на себе ризик. Саме тому всі короткі продажі автоматично виключені. Таким чином, фінансування за ісламськими методами може поширюватись лише синхронно з ростом економіки і внаслідок цього стримати надмірну кредитну експансію, яка є однією з основних причин нестабільності на міжнародних фінансових ринках.

2) У випадку методів фінансування, заснованих на продажах, визначається саме ціна товарів та послуг, які продаються, а не процентна ставка. Коли ціна є визначеною, її не можна змінити, навіть якщо сталась затримка платежу через непередбачувані обставини. Саме це дає змогу захистити інтереси покупця в напружених умовах. Однак, це також може призвести до проблем ліквідності в банків у випадку, якщо покупець навмисно затримує платіж.

Однак, більшість вчених погоджуються, що хоч навіть методи, засновані на продажу, відрізняються від процентного фінансування і дозволяються законами шаріату, соціально-економічні вигоди ісламської системи фінансового посередництва не можуть бути повністю реалізовані, доки частка PLS методів переважно зростатиме в загальному обсязі фінансування. Звідси, бажано нарощувати темпи використання PLS методів.

Враховуючи зміни, які відбулись в ісламській банківській системі і триватимуть у майбутньому в результаті еволюційного процесу, через який ця система проходить, виявляються неможливим встановити точне визначення ісламського банкінгу. Таке визначення складно дати навіть у випадку традиційного банкінгу, який, незважаючи на свої зрілість внаслідок тривалого періоду розвитку, продовжує еволюціонувати у відповідь на зміни обставин. Тим не менш, кращому розумінню ісламських банків сприятиме, якщо в сучасному середовищі вони попередньо будуть визначені як депозитарні установи, ключовою справою яких є фінансове посередництво на основі поєднання PLS та заснованих на продажах методів фінансування. В якості їх головних характеристик можна назвати наступні:

І. Частина зобов'язань в балансових звітах ісламських банків загалом складається з двох типів вкладів додатково до акціонерного капіталу:

- інвестиційні вклади: ці кошти залучаються на основі PLS методів, а також методів мурабаха, іджара, істісна і салам в частині активів. Навіть методи, засновані на продажі, враховують деякий ризик, хоча не настільки сильно як PLS методи. Така участь власників інвестованого капіталу в ризиках банківської діяльності є специфічною рисою ісламського банкінгу. Однак, ризики можуть і повинні бути зведені до мінімуму шляхом правильного управління банками на основі регулювання та нагляду.

- безстрокові вклади: ці вклади не стосуються розподілу прибутків та витрат і, будучи за природою боргами банків, їх виплата повинна повністю гарантуватись. Це також є особливістю ісламських банків, особливо якщо ідея викупу банків («concept of bailing-in») буде використана в міжнародній банківській діяльності. Банки можуть розглядати інші способи мобілізації ресурсів, які сумісні з ісламськими фіксами. Але на сьогодні такі ресурси є надто незначними.

2) Вони надають усі звичні банківські послуги, надання яких передбачається в традиційних банках.

3) Використання методів на основі продажу створює боргові зобов'язання, аналогічно процентним кредитам традиційних банків. Однак, на відміну від традиційних банків, ісламським банкам відповідно до переважної більшості судових рішень не дозволено маніпулювати борговими зобов'язаннями. Коли вони отримують борговий інструмент, він залишається в банку до завершення його терміну.

4) Ісламські банки вимагають застави під великі обсяги фінансів так само, як і традиційні банки. Втім, вони не можуть покладатись на це надто сильно внаслідок розподілу ризиків, і через це зобов'язані проводити обачне оцінювання пов'язаних ризиків.

Висновком з вищезазначеного є те, що ісламські банки в частину активів вносять дебіторську заборгованість відповідно до парадигми PLS та методів на основі продажу, які залежать від зміни рівня ризику. В частині зобов'язань вони мають строкові і інвестиційні вклади. В той час як строкові депозити не підлягають ризикам банківської діяльності і є гарантованими, інвестиційні вклади залежать від ризику і не гарантуються. Їх гарантування суперечило б духу ісламського фінансування, навіть якщо б мінімізація ризиків шляхом здійснення професійного управління була не лише бажаною, але й необхідною для підтримання довіри вкладників цієї системи. Власники інвестиційних вкладів виступа-

ють в ролі акціонерів. Однак, вони не постійні, а тимчасові, бо вони можуть вилучити свої вклади по завершенню терміну і навіть до цього, якщо банк не заперечує проти таких дій.

І хоча власники строкових вкладів не потрапляють безпосередньо під ризики банківської діяльності, вони можуть опосередковано підлягати цим ризикам, якщо втрати банку відповідно до PLS переваг є істотними, а капіталу і резервів разом з інвестиційними вкладками не достатньо для їх покриття. Зазвичай ймовірність настання такої ситуації мала, окрім надзвичайних обставин, коли значна частина інвестиційних вкладів біла вилучена. Таке вилучення капіталу відбувається внаслідок ряду причин, серед яких розповсюдження правдивої інформації або чуток про стан самого банку або інших банків. Відповідно, ісламським банкам необхідно мати не лише стійку капітальну базу для забезпечення відповідної безпеки всієї мережі, але також і використовувати ефективну стратегію, яка не дозволить ризикам інвестиційних вкладів поширитись на строкові вклади.

Ризик, на який можуть наражатись вкладники, підвищує потребу ісламського банкінгу в психологічному запевненні вкладників щодо здорового функціонування фінансової системи. Це, по-перше, вимагає впевненості в макроекономічній стабільності економіки країни і, по-друге, переконання в безпеці і міцності фінансової системи і установ, з якими мають справу вкладники. Першу умову можна виконати лише шляхом проведення зваженої монетарної, фінансової та валютно-курсової політики, тоді як остання умова досягається через запровадження вищої ринкової дисципліни в банківській діяльності. Надалі ці заходи повинні бути посилені через пруденційне регулювання і ефективний нагляд з особливим наголосом на адекватності капіталу, правильному оцінюванні ризику і вищому рівні прозорості. Також необхідно вдосконалювати і раціоналізувати корпоративне управління так, щоб кошти, отримані фірмами від банків, використовувались більш ефективно для кінцевої вигоди як інвесторів, так і користувачів коштів.

Висновки. Вища ринкова дисципліна, яка є сильною стороною ісламської фінансової системи, також визначена Базельським комітетом як один з трьох рівнів, досягнення яких необхідно для здорового і стабільного функціонування міжнародної фінансової системи. В ісламській системі забезпечення такої дисципліни намагаються досягти за рахунок участі банків в ризиках контрагентів та прямої або опосередкованої участі вкладників в ризиках, пов'язаних з банківською діяльністю. Такий розподіл ризиків має на меті мотивування вкладників до ретельного вибору банку, в якому вони відкриють свої депозити, і вимоги вищого рівня прозорості проведення операцій банком, який вони обрали. Це також має спонукати банки до здійснення не тільки глибокого кредитного аналізу стану контрагента, а й проекту, запропонованого для фінансування, а також до ефективнішої оцінки та управління ризиками.

Подвійна оцінка ризиків контрагентів і банку допомагає впровадити достатню дисципліну в усій банківській діяльності і усунути ряд небажаних дій при кредитуванні. Хоча ісламські банки вимагають заставу для компенсації моральної шкоди, використання PLS методів не дає змоги сильно покладатись на таку заставу. Банки також повинні мати відповідний рівень капіталу і достатні резерви для відшкодування втрат з метою переконання своїх вкладників, і особливо власників строкових вкладів, в тому, що їх вклади в безпеці. Чим вищий рівень капіталу та резервів, тим більшою є можливість банків залучати кошти, особливо строкові вклади.

Ймовірно очікується, що зрілість ісламської фінансової системи поступово розвине більшу довіру до фінансування за рахунок випуску нових акцій і меншу – до боргових інструментів. Оптимальна рівновага між власними і борговими коштами встановлюється

залежно від потреб економіки. Це допоможе не тільки створити інвестиційні можливості для схильних і несхильних до ризику вкладників, але також і ефективно контролювати всі кредитні потреби як державного, так і приватного сектору для фінансування продуктивної діяльності в сучасній економіці. Крім того, збільшення кредитування паралельно з ростом потреб реальної економіки допоможе стримати надмірну кредитну експансію і спекуляції та зменшити вплив фінансових криз, які зараз турбують охоплюють економіку.

Список використаних джерел

1. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. Трунин, М. Каменских, М. Муфтахетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 88 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 122Р).
2. Fischel W.J. Djahbadhah. –Mode of access: <http://www.brill.com/publications/online-resources/encyclopaedia-islam-online>.
3. Duri A.A. TheEncyclopaedia of Islam. –Mode of access: <http://www.brill.com/publications/online-resources/encyclopaedia-islam-online>.
4. Udovitch A. Bankers without Banks: Commerce, Banking and Society in the Islamic World of Middle Ages / A.Udovitch // Princeton Near East Paper No. 30. – 1981. – P. 27-34.

УДК 339.138

Головко А.Я.*

ВАРІАТИВНІСТЬ ПІДХОДІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

У статті узагальнена та проаналізована практика реалізації концепції соціального маркетингу в країнах Європи та США на прикладі провідних мультинаціональних компаній. Розкрито роль соціальних звітів як інноваційного інструменту соціального маркетингу та необхідність формування вітчизняного підходу до реалізації концепції соціальної відповідальності загалом – та соціального маркетингу зокрема.

Ключові слова: соціальний маркетинг, корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність.

В статье обобщена и проанализированная практика реализации концепции социального маркетинга в странах Европы и США на примере ведущих мультинациональных компаний. Раскрыта роль социальных отчетов как инновационного инструмента социального маркетинга и необходимость формирования отечественного подхода к реализации концепции социальной ответственности в целом – и социального маркетинга в частности.

Ключевые слова: социальный маркетинг, корпоративная социальная ответственность, социальная отчетность

Practice of social marketing concept implementation in European countries and USA through the leading multinational companies case studies was analysed and generalized in the article. The role of social reports as an innovative social marketing instrument and necessity of forming of domestic approach to the social responsibility concept on the whole - and social marketing in particular was indicated.

Key words: social marketing, corporate social responsibility, social accounting

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Перша хвиля всезагального захоплення маркетингом та відведення йому беззаперечної ролі запоруки економічного успіху вже пройшла. Проте, горизонти розвитку маркетингу дедалі розширюються: з одного боку, через безупинний пошук підприємствами нових важелів впливу на свідомість споживача, з іншого – через специфічну ринкову ситуацію, що склалася на сьогоднішніх днях через посилення ролі ТНК, в тому числі у таких сферах суспільного життя, як соціальна. Новий етап розвитку маркетингу – виникнення концепції соціального маркетингу, спричинений об'єктивними закономірностями тенденцій соціального управління. Характерно, що ці тенденції не є універсальними для різних регіонів світу і обумовлені крос-культурними відмінностями та специфікою місцевого законодавства. Розмаїття підходів до

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

Науковий керівник: доц. Мазуренко В.П.

впровадження концепції соціального маркетингу, нерівномірний баланс між державними та приватними ініціативами в означеній сфері формують широке підґрунтя для порівняльного аналізу з метою виокремлення специфічного механізму імплементації технологій соціального маркетингу, доречного для застосування на вітчизняному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання становлення та розвитку концепції соціального маркетингу тісно пов'язане з рядом фундаментальних понять та процесів суспільно-економічного життя, а отже, потребує аналізу з боку багатьох позицій: від соціології до економіки, від питань корпоративної соціальної відповідальності до питань маркетингу, від правового поля країн, що аналізуються, до історично властивих їх населенню моральних парадигм. Теоретичні засади концепції соціального маркетингу досліджено в наукових працях таких авторів, як Дж. Зальтман, П. Котлер, Дж. Лак, Ж.-Ж. Ламбен, Е. Роберто, А. Тета, та ін. Соціальним змінам, що реально відбуваються в ході реалізації технології соціального маркетингу, приділено належну увагу у дослідженнях Е. Геллера, Дж. МакКарті, П. Котлера, Дж. Г. Німмера та ін. Питанням соціального капіталу присвячені роботи Ф. Фукуями, Р. Бренсона. Проблеми менеджменту та стратегічного бачення розвитку підприємства розкриваються в працях М. Фрідмана, Н. Лі, Т. Доналдсона, Р. Фрімана. Економічні наслідки реалізації підприємством соціальних ініціатив висвітлені у численних статистичних звітах та аналітичних довідках за результатами маркетингових досліджень. Аспекти корпоративної соціальної відповідальності, в тому числі пов'язані і з питаннями кола маркетингу, досліджуються у роботах М. Портера, П. Котлера, Т. Левіта, А. Керолла. Вітчизняне ж наукове товариство тільки розпочинає аналіз концепції соціального маркетингу, здебільшого з точки зору реалізації перспектив її впровадження в майбутньому, а також загальних спроб теоретичного обґрунтування її відокремлення від концепції традиційного маркетингу. Однак, значення та роль застосування технологій соціального маркетингу в контексті сучасних економічних та соціальних процесів стрімко змінюються, що потребує подальших розробок і, зокрема, аналізу регіональної специфіки реалізації концепції соціального маркетингу.

Мета дослідження: теоретичне узагальнення прикладних характеристик домінуючих механізмів реалізації концепції соціального маркетингу та звітності про соціальну відповідальність в європейських країнах та в США на прикладі ряду мультинаціональних компаній, аналіз їх специфічних рис та історичних особливостей.

Основні результати дослідження. Для більш наочного аналізу ставлення європейських та американських компаній до питань соціального маркетингу крізь призму соціальної звітності було обрано по три компанії з означених регіонів у таких промислових галузях, як виробництво товарів повсякденного вжитку (Проктор енд Гембл та Юнілевер), роздрібна торгівля (Уол-март та Керфур), легка промисловість (Найк та Адідас). Вибір було здійснено на користь саме цих компаній, оскільки: а) обрані компанії є мультинаціональними за своєю природою та здійснюють бізнесову діяльність в багатьох країнах світу; б) всі перераховані компанії репрезентують велику індустрію, мають високий рівень ринкової капіталізації та необхідну кількість робочої сили та капіталу для ефективної реалізації корпоративної соціальної відповідальності – та концепції соціального маркетингу зокрема; в) обрані компанії можна вважати аналогічними та порівнюваними за рядом показників, виключаючи місце базування (Європа або США).

Традиційно декларації стосовно власної соціальної активності інкорпорується компаніями в спеціальні документи: звіти про корпоративну соціальну відповідальність або інші документи аналогічного характеру. Звіти можуть бути як внутрішніми, так і складеними зовнішніми аудиторями, як завіреними сторонніми організаціями, так і створеними

на основі виключно спостережень працівників компаній. Відповідно, варіюється і ступінь довіри до таких документів. Найпоширенішими стандартами звітності, якими користуються компанії при наданні результатів власних зусиль соціального спрямування є:

- британський стандарт AA1000S, створений Інститутом соціальної та етичної звітності ISEA (Institute of Social and Ethical Accountability). Дотримання стандарту втілюється через взаємодію всіх зацікавлених сторін: інвесторів, кредиторів, співробітників, постачальників, споживачів, експертів, громадських організацій, державних структур тощо - з компанією, яка у свою чергу зважає на їх думку при аналізі своєї діяльності;

- стандарт GRI (Global Reporting Initiative), створений за допомогою активної участі багатьох корпорацій, неурядових організацій, міжнародних організацій, агенцій системи ООН, консультантів, аудиторських фірм, бізнес-асоціацій, університетів та інших зацікавлених суб'єктів по всьому світу. В його основу закладена концепція стійкого розвитку: компанія повинна знайти баланс між потребами нинішнього покоління в економічному добробуті, сприятливому довкіллі і соціальному благополуччі та аналогічними потребами майбутніх поколінь;

- стандарт SA 8000, розроблений Агентством по акредитації Ради з економічних пріоритетів (Council on Economic Priorities Accreditation Agency). Стандарт встановлює нормативи поведінки роботодавця по відношенню до своїх працівників – та більшою мірою стосується корпоративної соціальної відповідальності, аніж соціального маркетингу.

- стандарт якості ISO 14001, що стосується екологічних аспектів управління компаніями, включаючи екологічну політику, проведення оцінки екологічних аспектів діяльності фірм, оцінку юридичних і добровільних зобов'язань, систему управління, внутрішній аудит і звітність [1, с. 55-59].

Аналіз специфіки соціальних ініціатив обраних для порівняння компаній було здійснено на підставі звітів про соціальну активність, представлених на сайтах Проктор енд Гембл, Юнілевер, Уол-март, Керфур, Найк та Адідас. Варто зазначити, що будь-які соціальні проекти – і соціальна відповідальність бізнесу як така – є виключно проявом вільного вибору компанії. Вона не є обов'язковою, а отже і формат звітів, які надають компанії, не регламентується і опирається винятково на їх корпоративні стандарти та стратегічні принципи.

На початку аналізу охарактеризуємо профіль обраних компаній та їх вихідні дані. Дана інформація потрібна для того, що б підтвердити порівнянність характеристик підприємницької діяльності означених компаній, а отже, і результати їх порівняння можна було б вважати репрезентативними.

Перша пара досліджуваних компаній здійснює бізнесову діяльність у галузі виробництва товарів повсякденного вжитку. Проктер енд Гембл – прибуткова компанія з капіталізацією понад 200 млрд. доларів, що оперує у більш ніж 80 країнах світу та продає свої товари у більш, ніж 180 країнах. Продукти компанії використовують більше, ніж 4 млрд. людей [2]. Звіт компанії подано у «Procter & Gamble 13th Annual Sustainability Report», за обсягом налічує майже 90 сторінок. Варто навести визначення зацікавлених сторін (або ж стейкхолдерів), надане у звіті. Відповідно, зацікавленими сторонами є «всі, хто має інтерес або взаємозв'язки з компанією». Особливість визначення в тому, що воно не пов'язує стейкхолдерів із досягненням фінансового результату. За класичним визначенням Р. Фрімана, стейкхолдер – це одна з фізичних або юридичних осіб, зацікавлених у фінансових та інших результатах діяльності компанії: акціонерів, кредиторів, утримувачів облігацій, членів органів управління, співробітників компанії, клієнтів, суспільства в цілому, урядів тощо [3]. Таким чином, компанія Проктер енд Гембл розширила коло осіб, віднесених до

зацікавлених сторін, зокрема, включила до них різноманітні організації, медіа, тощо. Власну соціальну активність компанія будує у трьох основних напрямках: економічний розвиток, захист навколишнього середовища та соціальна відповідальність. У звіті наголошується на тому, що для компанії вкрай важливо зберігати імідж соціально активної, оскільки через специфіку власних товарів вона щоденно знаходиться у тісному контакті зі споживачем. Основні вектори направленості соціальних зусиль Проктер енд Гембл – це гігієна та проблема чистої води. Серед основних перерахованих у звіті соціальних активностей – освітні компанії про важливість споживання чистої води в Уганді, розробка інноваційної технології пакування, що зменшує забруднення довкілля, розробка спеціальних маленьких упаковок відбілювачів для зменшення забруднення ґрунтів та ґрунтових вод, відновлення природних заповідників та зменшення викидів CO₂ [4].

Європейський аналог компанії Проктер енд Гембл, Юнілевер, спеціалізується на виробництві засобів особистої гігієни та продуктів харчування. Юнілевер – компанія із капіталізацією понад 55 млрд. доларів, що продає свої товари більше, ніж у 150 країнах – та веде бізнес у більше, ніж 100 з них [5]. Звіт про соціальну активність компанії, втілений у документі «Unilever Sustainable Living Plan» на приблизно 34 сторінках, завірений аудиторською компанією Делойт. Основні соціальні ініціативи компанії, зазначені у документі, є наступними: розробка та продаж готового чаю із зниженим вмістом цукру та закусок із зниженим вмістом солі в рамках програми заохочення правильного харчування, маркування харчових товарів відповідно до дієтичних рекомендацій, зменшення викидів CO₂, кампанії по зменшенню рівня бідності в Індонезії. На окрему увагу заслуговує потужна соціально-маркетингова кампанія одного з брендів компанії, «Дав», спрямована на підвищення самооцінки жінок [6].

Наведена інформація дає підстави зробити наступні висновки:

- компанії мають різний підхід до формування звітів про соціальну активність, відповідно, тим або іншим її аспектам надано різний пріоритет. Звіт компанії Проктер енд Гембл в декілька разів більший за обсягом за звіт Юнілевер, проте звіт Юнілевер містить численні гіперпосилання на матеріали сайту компанії, а також завірений міжнародною аудиторською конторою, що створює більш потужний кредит довіри саме до її даних;
- діяльність Проктер енд Гембл більшою мірою зводиться до виробництва товарів, що не наносять шкоди довкіллю, коли ж Юнілевер здебільшого спрямовує зусилля на коригування поведінки споживача в сферах гігієни та харчування, що є типовою характеристикою соціального маркетингу;
- спостерігається зрозуміла різниця у складі стейкхолдерів компаній: відповідно, Проктер енд Гембл має більше взаємозв'язків із контрагентами із США, тоді як Юнілевер – із європейськими діловими колами;
- обидві компанії піклуються про екологічний баланс та зменшення рівня забруднення навколишнього середовища.

Наступна пара досліджуваних організацій здійснює діяльність у сфері роздрібної торгівлі. Американська мережа супермаркетів Уол-март має рівень капіталізації понад 180 млрд. доларів, володіє 5740 магазинами в 16 країнах світу [7]. В якості звіту про соціальну активність компанії пропонується документ «Wal-Mart Sustainability Report» на 59 сторінках. Основні соціальні проекти компанії включають наступні: допомога у подоланні наслідків урагану Катріна, поступовий рух до 100%-вої забезпеченості енергією за допомогою відновлюваних джерел, виробництво товарів, що не наносять шкоди довкіллю, та рух до повного припинення нанесення шкоди екології [8].

Європейський конкурент Уол-Марту, Керфур, має ринкову капіталізацію понад 35 млрд. євро та здійснює бізнесову діяльність за допомогою 12547 супермаркетів у 29 краї-

нах світу [9]. Звіт про соціальну активність компанії має назву «Carrefour 2011 Sustainability Report», містить 82 сторінки та є завіреним як внутрішнім відділом аудиту, так і зовнішнім аудитором KPMG. Основні соціальні пріоритети компанії: продаж та заохочення до споживання безпечних харчових продуктів, жорсткий контроль якості власних товарів, поширення інформації про правильне харчування, використання енергозберігаючих технологій. Доречно додати, що Керфур – перша мережа супермаркетів, що припинила продаж продуктів із ГМО [10].

Аналіз даних, наведених компаніями, формує наступний перелік висновків:

- аналогічно попередній парі, компанії мають різний підхід до формування звітів про соціальну активність. Крім того, і в даному випадку звіт представника Європи відповідним чином завірений аудиторською компанією, коли ж звіт американської компанії являє собою виключно внутрішній документ;
- компанія Уол-март, обмежуючи повноцінність соціального звіту, подає себе як досить непрозору компанію. В той же час, Керфур, зобов'язана французьким законодавством, надає виключно повний звіт, підкріплений аудиторською оцінкою та виконаний згідно вимог ООН та декількох провідних стандартів звітності;
- обидві компанії декларують екологічні та соціальні цілі, проте відмінність заяв Керфур – у надані реального покрокового плану їх досягнення.

Остання досліджувана пара компаній презентує галузь легкої промисловості. Американська компанія Найк, що займається виробництвом спортивного одягу, взуття та приладдя, має показник капіталізації 30 млрд. доларів [11]. Звіт про соціальні ініціативи компанії, «Nike FY10-11 Corporate Responsibility Report», міститься на 163 сторінках. В звіті декларується, що за соціальною відповідальністю бізнесу Найк вбачає рушій інновацій. При цьому, компанія ставить три цілі, які вона прагне досягнути: дедалі покращувати умови праці робітників, мінімізувати вплив на навколишнє середовище, під егідою бренду Найк забезпечувати доступ молоді до занять спортом. Окрему увагу компанія приділяє екологічним технологіям виробництва взуття, що мінімізують забруднення навколишнього середовища [12].

Для порівняння із компанією Найк обрано німецьку компанію Адідас із капіталізацією більше 7 млрд. євро [13]. Останній звіт про реалізовані соціальні ініціативи компанії, «Sustainability Progress Report 2011», є досить лаконічним і налічує 61 сторінку. Частина звіту описує позитивний ефект від спонсорства Олімпійських ігор у Лондоні, інша – декларує плани на майбутнє, включаючи підвищення ролі жінок у керівництві компанією, намір зменшити викиди у атмосферу на 15%, аналіз перспектив мінімізації використання хімічних речовин у виробництві тощо [14].

Аналіз останньої пари серед досліджуваних компаній дає підставу зробити наступні висновки:

- даний приклад остаточно підтвердив схильність багатонаціональних компаній з місцем дислокації у Європі до педантичного оформлення звітів про соціальну відповідальність згідно різноманітним стандартам, і, в той же час, відсутність подібної практики у США;
- Адідас – єдина з аналізованих європейських компаній, звіт якої не верифікований зовнішнім аудитором, хоча звіт компанії відповідає стандарту GRI. Проте, тут варто зважати на факт того, що Адідас – німецька компанія, а для Німеччини соціальні цінності є настільки укоріненим в ділову практику поняттям, що спеціально присвячувати цьому питанню великі доповіді не є необхідним;
- звіт Найк є найповнішим з усіх досліджуваних компаній, частково це можна пояснити суттєвими проблемами із прозорістю та великим скандалом із експлуатацією ди-

тячої праці, що наразі змушує Найк вести вкрай розумну та виважену політику по відношенню до стейкхолдерів.

Отже, аналіз трьох пар компаній, представників трьох промислових галузей, наочно показав відмінності у впровадженні соціальних ініціатив в США та Європі. Європейські компанії показали значно більшу ступінь, фактично майже повну інтегрованість соціальної діяльності у бізнесові процеси. Для деяких компаній це настільки природно, що навіть не вимагає спеціального покрокового звітування. Частково це є наслідком того, що для американської моделі бізнесу діалог звичайно здійснюється з напрямком «від компаній – до держави», тоді як для європейських країн характерним є напрямок «від держави – до компаній». Додатково зазначимо, що якщо для всієї території США характерні більш-менш спільні риси та тенденції, на теренах Європи немалу роль відіграє національна самобутність країн.

Для прикладу, фінська модель соціальної відповідальності опирається на високий суспільний рівень довіри до корпорацій та корпоративну довіру до менеджерів, які щиро вірять в те, що соціально-відповідальна поведінка відбивається якнайкраще на інтересах компанії. На противагу цьому, в Данії соціальна відповідальність здебільшого регулюється за допомогою державного втручання та законодавчих ініціатив, що змушує компанії підтримувати соціальні проекти та складати звіти про результати власної діяльності. Відповідно, нерідко можна помітити, що саме представники скандинавських країн займають провідні позиції у рейтингах соціально-відповідальних компаній. Як повноцінні гравці на скандинавській арені впровадження соціальних проектів проявляють себе і державні структури, що всіляко налагоджують соціальний діалог з бізнесом, неурядовими організаціями, світовою спільнотою. Зобов'язання вести соціальну звітність, зафіксоване на законодавчому рівні, існує і у Франції, що підтверджує аналіз компанії Керфур. Це пояснюється історично патерналістським відношенням французів до державного апарату.

Досить нейтральне відношення до бюрократичної соціальної звітності відмічається у Німеччині, що ілюструє приклад компанії Адідас. Для німецької спільноти традиційним є надання права ініціативи державі, тоді як на сучасному етапі з боку державного апарату не спостерігається суттєвих зусиль. Певно, таке становище не збережеться надовго через високу ступінь уваги до проблем соціального кола з боку структур Євросоюзу. Зокрема, в рамках Європейської комісії було створено цільовий форум для обговорення питань соціальної відповідальності бізнесу. Не дивлячись на те, що дотримання норм соціальної відповідальності не є обов'язковим у Європі, це - досить показовий крок. Документ «Зелена книга», виданий Єврокомісією, також декларує необхідність інтеграції компаній та суспільства, скорочення дистанції між ними.

В Бельгії специфіку соціальних ініціатив визначає історична бікультурність нації, коли ж соціальні проекти Нідерландів характеризуються екологічною спрямованістю. Британським компаніям властивий інтенсивний діалог зі стейкхолдерами, що додатково ілюструє той факт, що Юнілевер – єдина із досліджуваних компаній представила власний звіт не тільки англійською мовою [14].

Висновки та пропозиції. За умови асиметрії глобального розвитку, поглиблення соціальних проблем суспільства та триваючого зменшення ролі державного управління, аналіз специфіки світового досвіду впровадження концепції соціального маркетингу набуває нового ступеня актуальності. Загострення конкуренції на глобалізованих ринках, посилення впливу корпорацій та підвищення їх ролі як рушія соціальних процесів спонукають все більше компаній як в США, так і в Європі декларувати власну прихильність соціальним стандартам. Відповідно, реалізація різноманітних соціальних ініціатив та представ-

лення максимально повних та прозорих соціальних звітів стає інноваційним маркетинговим інструментом та вагомим фактором успіху у конкурентній боротьбі.

Звіти про результати соціальної діяльності в сучасному розумінні – не просто документ з тематичним підсумком результатів діяльності компанії. Це канал комунікації, що забезпечує ряд беззаперечних переваг: становить підґрунтя для формування довіри до компанії, відображає ступінь її прозорості, стає показником готовності до ведення діалогу зі стейкхолдерами (в тому числі, споживачами) та створює в їх уяві позитивний образ компанії. Звіти стають альтернативним, потужним маркетинговим важелем, що вже підтверджено маркетинговими дослідженнями та результатами опитувань [15].

Існують певні відмінності поміж європейськими країнами у реалізації концепції соціального маркетингу через історичні або національні відмінності та традиції, властиві тому чи іншому регіону. При цьому, в цілому європейські країни декларують загальні принципи відношення до питання соціальної відповідальності.

В той час, коли європейські компанії демонструють соціальну відповідальність як вкрай інтегровану до власної діяльності, американська практика розглядає її як певне зобов'язання перед суспільством. Іншими словами, американські компанії мають відповідальність перед суспільством – і у вільній формі звітують про це. В той час, коли американські компанії вдаються до свого права на нерозкриття інформації та представляють допустимий її мінімум, здебільшого використовуючи красиві обіцянки та необґрунтовані цифри, європейські компанії мають на практиці здійснювати ряд соціальних кроків задля досягнення конкурентних переваг. Як результат, ми спостерігаємо високий рівень довіри споживачів до європейських компаній (подекуди навіть більший, ніж довіра до керівництва державою).

Наукові пошуки та доробки у теорії та практиці соціального маркетингу можуть скласти базис для розробки його специфічної моделі та механіки впровадження на ринку України із врахуванням вітчизняних реалій.

Література

1. Tschopp, D. J. Corporate social responsibility: a comparison between the United States and the European Union. *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, 12, 2005.
2. Офіційний сайт компанії Procter & Gamble // <http://www.pg.com.ua/>
3. Freeman R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston, 1984.
4. Procter & Gamble 13th Annual Sustainability Report // http://www.pg.com/en_US/sustainability/index.shtml.
5. Офіційний сайт компанії Unilever // <http://unilever.com>.
6. Unilever Sustainable Living Plan // <http://unilever.com/sustainable-living/uslp>.
7. Офіційний сайт компанії Wal-Mart // <http://corporate.walmart.com>.
8. Wal-Mart Sustainability Report // <http://www.walmartstores.com/sites/responsibility-report/2011>.
9. Офіційний сайт компанії Carrefour // <http://www.carrefour.com>.
10. Carrefour 2011 Sustainability Report // <http://www.carrefour.com/cdc/responsible-commerce/sustainability-report>.
11. Офіційний сайт компанії Nike // <http://www.nike.com>.
12. Nike FY10-11 Corporate Responsibility Report // <http://www.nikeresponsibility.com>.
13. Офіційний сайт компанії Adidas // <http://www.adidas.com>.

14. Sustainability Progress Report 2011 // <http://www.adidas-group.com/en/sustainability/welcome.aspx>.
15. Habisch, A., Jonker, J., Wegner, M., & Schmidpeter, R. Corporate Social Responsibility Across Europe. Berlin; New York: Springer, 2005.
16. Cone C. Cause branding in the 21st century// www.psaresearch.com/causebranding.html.
17. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. М., 2001.
18. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005.
19. Klein, N. (2000). No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies. Toronto: Vintage Canada.

Косьміна В.В.*

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН АЗІЇ

В статті розглядаються сучасні тенденції припливу прямих іноземних інвестицій в нові індустріальні країни (НІК) Азії, характеризуються масштаби діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в зазначених країнах. Пропонується класифікація НІК за рівнем залучення іноземних інвестицій, розкривається вплив ТНК на економічний розвиток азіатських країн.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, нові індустріальні країни, індекс транснаціональності, Південно-Східна Азія.

В статье рассматриваются современные тенденции притока прямых иностранных инвестиций в новые индустриальные страны (НИС) Азии, масштабы деятельности транснациональных корпораций (ТНК) в указанных государствах. Предлагается классификация НИС по уровню привлечения иностранных инвестиций, раскрывается влияние ТНК на экономическое развитие указанных государств.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, новые индустриальные страны, индекс транснациональности, Юго-Восточная Азия.

The paper considers contemporary trends of the foreign direct investment flows in Asian newly industrialized countries (NIC), transnational corporations (TNC) activities in these countries. It proposes NIC classification on the basis of foreign investment scale as well as impact of TNC on their economic development.

Key words: foreign direct investment, transnational corporations, newly industrialized countries, transnationality index, Southeast Asia.

Постановка проблеми. В останні тридцять років нові індустріальні країни Азії були одним із найбільш активних районів операцій транснаціональних корпорацій. Вони одними із перших серед країн, що розвиваються лібералізували свій інвестиційний клімат і почали індустріалізацію на основі залучення прямих іноземних інвестицій. Не зважаючи на загальну стратегію експортної індустріалізації, що була притаманна всім цим країнам, вони розрізняються щодо рівня залучення ПІІ, масштабів діяльності транснаціональних корпорацій та характеру експортних операцій іноземних компаній.

Аналіз досліджень і публікацій. Діяльність транснаціональних корпорацій в нових індустріальних країнах Азії отримала відображення в низці публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених. Одним із перших вітчизняних дослідників цієї проблематики був

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

О.Рогач, якій висвітлив ще в 90 –ті роки тенденції того часу в припливі ПІІ в країни Азії. Він показав зміни структури економіки НІК в 70 - 90 - ті роки та галузеві пріоритети експансії ТНК в регіоні [1]. Японські вчені К.Фукао, Х. Ішідо, К. Іто розглянули роль ПІІ в вертикальній внутригалузевій торгівлі між країнами Східної Азії. На прикладі електро-технічної галузі вони довели, що основна частина експорту цих країн представляє собою поставки підрозділів ТНК своїм материнським та дочірнім компаніям [2].

К. Вогіацоглу присвятив своє дослідження вивченню основних мотивів експансії транснаціональних фірм США, ЄС та Японії в країни Південно-Східної Азії. Його емпіричний аналіз охоплював масив даних 1995-2004 років і показав, що мотиви ПІІ членів тріади суттєво розрізняються. Однак, на думку цього вченого, головними детермінантами припливу іноземних інвестицій в регіон були фактори, пов'язані із інтеграцією цих країн в глобальну економіку (такі як відкритість економіки та традиційні торгові зв'язки між країною базування ТНК та країною імпортером інвестицій), а також фактори, що обумовлені динамікою ринку зазначених країн (наприклад розмір ринку країни та її залучення у внутрірегіональну торгівлю) [3]. Малайзійські вчені А.Могхаддам та М. Редзуан на прикладі окремих азіатських країн показали вплив ПІІ на економічне зростання. Зокрема, вони зробили висновок про позитивну кореляцію збільшення питомої ваги ПІІ в валових внутрішніх капіталовкладеннях та зовнішньої торгівлі цих країн. Ці автори вважають, що завдяки ТНК нові індустріальні країни стали активними суб'єктами глобальної економіки. Вони також показали, що діяльність транснаціональних корпорацій сприяла підвищенню технологічного потенціалу азіатських країн і допомогла їм змінити структуру промислового експорту [4].

Т. Бхаван, Ч.Ксу та Ч. Зонг вивчали вплив прямих інвестицій на зростання ВВП азіатських країн. Вони використовували статистичні дані 1995-2008 років і застосували в своєму аналізі декілька економетричних моделей. Ці автори підтвердили висновок про позитивну кореляцію припливу ПІІ і збільшення темпів приросту ВВП, при чому засвідчили, що серед інших факторів іноземні інвестиції мали найбільший і статистично значущий ефект [5].

Мета статті. Проаналізувати сучасні тенденції припливу іноземних інвестицій в нові індустріальні країни, показати масштаби щорічних припливів капіталу в НІК та загальний акумульований обсяг накопичених ПІІ в цій групі країн. Дослідити специфіку ринкової орієнтації ТНК в окремих нових індустріальних країнах та роль Сінгапуру та Гонконгу як регіональних центрів операцій транснаціонального бізнесу.

Виклад основного матеріалу В 60-80 – ті роки ХХ ст. серед країн, що розвиваються виокремилася невелика група країн і територій, що енергійно розпочала індустріалізацію та структурні зміни в економіці. Вона отримала назву нові індустріальні країни (НІК) і стала промисловим авангардом країн, що розвиваються. До складу цієї групи в Південно-Східній Азії увійшли Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань, які отримали назву «економічні дракони» за їх високі темпи зростання і експорту. Згадані економіки стали найбільш успішними моделями експортної орієнтації і досягли значних результатів в створенні обробної промисловості та соціальному прогресі. Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, та Тайвань прийнято вважати НІК першої хвилі. В 80-90 ті роки ХХ ст. їх модель розвитку почали копіювати і деякі інші азіатські країни (Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Таїланд, а згодом і В'єтнам), що утворили групу НІК другого ешелону. Ці країни почали повторювати основні етапи розвитку нових індустріальних країн першої хвилі, користуючись тим, що останні на цей час втратили свої колишні порівняльні переваги в працездатних галузях промисловості.

Особливістю індустріалізації нових індустріальних країн Південно-Східної Азії було масштабне залучення прямих іноземних інвестицій, зокрема в працевіткі виробництва. Хоча в різних НІК були певні відміни в політиці залучення ПІІ, зокрема формах операцій ТНК, величині їх акціонерного контролю та галузевих пріоритетів, всі ці країни робили акцент на створення експортно зорієнтованих виробництв. З 70 - років ХХ ст. по теперішній час нові індустріальні країни Азії є районом найбільш активних операцій транснаціональних фірм, які перенесли сюди із країн свого базування виробництва багатьох продуктів у пошуку переваг від низьких витрат на робочу силу.

В результаті в цих країнах були створені нові галузі експортного виробництва, що перетворило їх на динамічних світових експортерів промислової продукції. Це стосувалося, наприклад, електротехнічної промисловості, текстильної галузі, індустрії пошиття одягу та взуття, виробництва побутової техніки, продукції електроніки та іграшок. Крім повністю контрольованих філіалів, ТНК створювали в цих країнах спільні підприємства із національними партнерами, а згодом почали розвивати і субконтрактні відносини із ними, передаючи частину своїх замовлень незалежним місцевим виробникам. Операції транснаціональних компаній стали, таким чином, надзвичайно важливим фактором розвитку працевіткого експортного потенціалу зазначених країн.

Вже в середині 90 -х років в Гонконзі було розташовано 6,3 тис філіалів транснаціональних фірм, в Південній Кореї – 11,5 тис., в Сінгапурі - 24 тис., на Тайвані – 2,8 тис., в Малайзії – 15,5 тис. , на Філіппінах – 14,8 тис. [6, с. 271]. Протягом декількох десятиріч ці країни мали найвищі в світі темпи зростання ПІІ. Азіатська фінансова криза в 1997 році дещо загальмувала приплив нових інвестицій в регіон, але згодом операції ТНК відновилися ще з більшою активністю. В 2011 році новий приплив прямих іноземних інвестицій в країни Східної та Південно-Східної Азії досягнув рекордного рівня - 336 млрд. дол. В тому числі в Південно- Східну Азію - 117, в Східну Азію - 219 млрд.дол. (включаючи Китай – 124 млрд. дол.) [7, с. 37-38]. На зазначені економіки припадає половина нових ПІІ в країнах, що розвиваються, що були здійснені в 2011 році. За останні десять років питома вага вищезазначеного регіону в глобальних інвестиціях ТНК суттєво зросла. Якщо в 2005-2007 роках вона була на рівні 12-13%, то в 2011 році збільшилася до 22% [7, с. 42].

Згідно із опитуванням 5000 найбільших транснаціональних компаній світу, 64% респондентів вважали країни Східної та Південно-Східної Азії дуже привабливим місцем для своїх планів розвитку міжнародного виробництва в 2012-2013 роках. Це стосувалося не тільки країн із великими внутрішніми ринками (Китай та Індія) але і Південної Кореї, Малайзії, Індонезії, Таїланду та В'єтнаму.

Таблиця 1
Приплив нових ПІІ в нові індустріальні країни Азії в 2011 році (млн. дол.)

Всього в НІК першої хвилі	154312	Всього в НІК другої хвилі	49136
Гонконг	83156	Малайзія	11966
Тайвань	2492	Індонезія	18906
Південна Корея	4661	Філіппіни	1262
Сінгапур	64003	Таїланд	9572
		В'єтнам	7430

Складено автором : [7, с. 37-38].

Про масштаби експансії ТНК в НІК за останні 30-40 років виразно свідчать зростаючі обсяги щорічних надходжень прямих іноземних інвестицій. Наприклад, якщо в першій половині 90 – років ХХ ст. в середньому щорічно нові іноземні інвестиції в НІК першої хвилі складали 12, 8 млрд. дол., то в 2011 році – в 12 разів більше. Всього приплив ПІІ ТНК в НІК першої хвилі в 2011 році склав 154,3 млрд. дол., в той же час п'ять нових індустріальних країн другої хвилі отримали 49,1 млрд. дол. інвестицій (див. табл. 1).

Серед нових індустріальних економік першої групи особливо значне збільшення припливу нового капіталу спостерігалось в Гонконг (1995 році – 10 млрд. дол., а в 2011 році - 83 млрд. дол.), Сінгапур (відповідно – 8,6 млрд. дол. і 64 млрд. дол.). Що стосується НІК другої групи, то надходження ПІІ в Малайзію зросло із 7,2 млрд. дол. в 1995 році до 12 млрд. дол. в 2011 році, в Індонезію – відповідно із 6,1 млрд. дол. до 19 млрд. дол. Надзвичайно великими темпами також зростає приплив капіталу ТНК у В'єтнам - 0,9 млрд. дол. в 1995 році і 7.4 млрд. дол. в 2011 році [6, с. 305; 7, с.. 37-38].

В результаті таких масштабних щорічних залучень іноземних інвестицій нові індустріальні економіки Азії накопичили найбільший серед країн, що розвиваються обсяг ПІІ. Динаміку загальної кумулятивної величини прямих іноземних інвестицій в цих країнах за 1980 - 2011 роки показує таблиця 2.

Таблиця 2
Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій
в країнах Східної та Південно-Східної Азії за 1980 -2011 роки (млн. дол.).

Регіон/ країна	1980	1990	2000	2011
Східна та Південно-Східна Азія	161170 (1)	304 948	982 395	3 144 429
В т ч :				
Китай	6 251	20 691	193 348	711 802
Гонконг	124 286	201 653	455 469	1 138 365
Південна Корея	1 327	5 186	43 738	131 708
Тайвань	2 405	9 735	19 521	56 154
Сінгапур	6 203	30 468	110 570	518 625
Малайзія	5 169	10 318	52 747	114 555
Індонезія	10 274	8 732	25 060	173 064
Таїланд	981	8 242	29 915	139 735
Філіппіни	1 281	4 528	18 156	27 581
В'єтнам	9	1 650	20 596	72 778
Шрі Ланка	231	679	1 596	5 308

(1) Включаючи країни Південної Азії

Складено автором : [6, с. 312 ; 7, с. 117].

Якщо в 1980 році загальний обсяг іноземних інвестицій в цих країнах складав 161 млрд. дол. то в 2011 році він збільшився майже в 20 разів і досяг 3144 млрд. дол. Наші підрахунки свідчать, що питома вага країн Східної та Південно-Східної Азії в накопичених глобальних інвестиціях ТНК зросла із 14% в 1990 році до 15,4% в 2011 році. На ці країни припадає майже 48% загальної кумулятивної вартості ПІІ, інвестованої іноземними компаніями в країнах, що розвиваються.

Серед НІК першої хвилі можна виділити дві підгрупи країн. Першу складають найбільш відкриті економіки - Гонконг і Сінгапур. За обсягом щорічного припливу нового капіталу ТНК (наприклад в 2011 році в Гонконг – 83 млрд. дол., Сінгапур – 64 млрд. дол.) і за величиною накопиченої історичної вартості ПІІ ці економіки є лідерами серед всіх країн НІК. Ліберальний інвестиційний режим та зручне географічне розташування перетворили Гонконг та Сінгапур в світові центри операцій ТНК. Тут концентруються регіональні та глобальні штаб-квартири найбільших транснаціональних компаній. Через ці центри ПІІ перенаправляються в інші країни, зокрема в Китай та НІК другої хвилі. Свідченням цього є те, що в останні роки дуже значна частина припливу ПІІ в ці країни спрямовується в фінансові холдингові компанії. Наприклад, в 2011 році 66% припливу ПІІ в Гонконг та 38% в Сінгапур було інвестовано саме в цей сектор [7, с. 7].

Другу підгрупу складають Тайвань та Південна Корея. Обсяг залучених ПІІ в ці економіки значно поступається Сінгапуру та Гонконгу. Накопичена історична вартість іноземних інвестицій в Південній Кореї на кінець 2011 року досягла 132 млрд. дол., а на Тайвані – 56 млрд. дол. Для економік другої підгрупи характерний більш вибіркоковий режим залучення ТНК та навіть обмеження їх частки акціонерної власності певних секторів. Наприклад, Південна Корея тривалий час забороняла 100% власність ТНК в багатьох секторах промисловості і примушувала іноземні компанії створювати спільні підприємства або укладати контрактні угоди із місцевими виробниками. Незважаючи на відносно менший ніж у першій підгрупі акцент на залученні акціонерних форм операцій ТНК, Південна Корея і Тайвань досягли також значних успіхів в розвитку експортного потенціалу та індустріалізації економік.

Серед НІК другої хвилі також можна виділити дві підгрупи. В першу входять Малайзія, Індонезія та Таїланд. Ці країни вже тривалий історичний час залучають ПІІ, стимулюють діяльність ТНК в експортно зорієнтованих галузях. За обсягом припливу нових прямих іноземних інвестицій Малайзія та Індонезія поступаються серед нових індустріальних країн Азії тільки Сінгапуру та Гонконгу і значно випереджають навіть Південну Корею та Тайвань. В 2011 році щорічний приплив ПІІ в Індонезію склад 18,9 млрд. дол., в Малайзію – майже 12 млрд. дол. Загальний обсяг накопичених ПІІ в Індонезії досяг в кінці 2011 року 173 млрд. дол., в Таїланді – 140 млрд. дол. (див. табл. 1, 2). За допомогою транснаціональних компаній ці країни, особливо Малайзія, значно змінили структуру економіки та експорту і поступово переносять акцент на розвиток капіталомістких виробництв із середньою складністю технології. В іншій підгрупі НІК другого покоління, яка включає Філіппіни, В'єтнам та Шрі Ланку, обсяг операцій ТНК значно менший, хоча В'єтнам дуже швидко збільшує щорічні припливи та загальний акумульований обсяг прямих іноземних інвестицій. Транснаціональні корпорації переносять в ці країни виробництво працемісткої продукції, оскільки робоча сила тут набагато дешевше ніж в НІК першої хвилі.

Приплив ПІІ в НІК Азії відбувається як в формі інвестицій в нове виробництво так і в формі придбання існуючих підприємств в наслідок угод злиття і поглинання. Особливо суттєвий внесок в збільшення зайнятості, експорту та доданої вартості приймаючих країн мають інвестиції в нове виробництво – так звані *greenfield investments*. В 2011 році приплив іноземних інвестицій в нове виробництво країн Східної та Південно-Східної Азії досягнув 207 млрд. дол. Основна частина таких інвестицій (64%) спрямовувалась в виробничу промисловість. Наприклад, в хімічну галузь було інвестовано 25,6 млрд. дол., в електротехнічну та електронну індустрію – 21,6 млрд. дол., в транспортне машинобудування та автомобільну галузь – 18 млрд. дол., металообробну промисловість – 16 млрд.

дол. [7, с. 42]. За кількістю нових інвестиційних проектів із участю ТНК в 2011 році на першому місці серед НІК Азії була Південна Корея – 213, за якою слідували Тайвань – 155, Гонконг – 143 та Сінгапур – 113. Серед НІК другого покоління найбільше нових проектів було започатковано в цьому році в Малайзії – 74 та Тайланді – 52. Слід зазначити, що лідерами за кількістю нових проектів ТНК в Азії були Індія – 426 та Китай – 407 [7, с. 193].

Індекс транснаціональності НІК Азії є одним із найвищих серед країн, що розвиваються. У регіональних центрів ТНК – Гонконгу та Сінгапуру він складає відповідно 98% та 40% , у Малайзії 31% , Індонезії – 17%. Експерти ЮНКТАД підраховують також спеціальний індекс, що свідчить про внесок ППІ в економічний розвиток країн – UNCTAD FDI Contribution Index. Останні дані цього індексу свідчать, що в країнах Південної та Південно-Східної Азії в 2009 році частка іноземних підприємств в загальній зайнятості складала – 9,9%, в доданій вартості – 10,5%, в науково-дослідних витратах – 22,5%. Але особливо велику роль ТНК відігравали в експорті країн регіону – на них припадало 31 % експортних поставок із цих країн [7, с. 33]. Це свідчить про те, що значна частина ППІ в НІК Азії має експортне спрямування.

Наприклад, майже половина промислового експорту Малайзії припадала на підприємства ТНК, в Сінгапурі питома вага іноземних компаній в експорті складала 38%, на Тайвані – 17 % , в Південній Кореї – 15% [6, с. 154]. Значні експортні надходження нових індустриальних економік дозволяли їм прискорити темпи економічного зростання, збільшити внутрішні валові інвестиції та розширити базу фінансування подальшої індустриалізації.

Економічне зростання цих країн в значній мірі базувалося на високих темпах промислового експорту. Хоча НІК Азії не уникнули зниження темпів зростання під час останніх світових економічних рецесій (1997 рік, 2002 рік та 2008-2009 роки), вони залишаються протягом останніх 30 років одними із найбільш динамічних країн світу. Темпи зростання ВВП в НІК першої хвилі в 2010 році були 8,4%, а у нових індустриальних економік другої групи – 6,9%. Питома вага країн Асоціації Південно-Східної Азії (ASEAN), в світовій торгівлі складає 6.1%. Із 10 членів цього регіонального економічного угруповання - 6 є новими індустриальними економіками (Сінгапур, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам) [8]. Під впливом прямих іноземних інвестицій НІК Азії за останні десятиріччя суттєво змінили структуру національної економіки та експорту. В більшості із цих країн промисловий сектор є домінуючим в структурі ВВП та генерує основні експортні надходження.

Висновки. Нові індустриальні країни Азії зберігають свою привабливість як сфера активних операцій транснаціональних корпорацій. Питома вага НІК як імпортерів ППІ не тільки не зменшується, а навіть зростає. Зазначені економіки можна розподілити на декілька груп (НІК першої хвилі та НІК другої хвилі), а кожену із груп на дві підгрупи. Ці підгрупи суттєво розрізняються щодо масштабів припливу ППІ та характеру операцій ТНК. Індекс транснаціональності більшості із азіатських НІК є одним із найвищих серед групи країн, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Рогач О.І. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. - К.: МПП Книга, 1994. - 385 с.

2. Fukao K., Ishido H. and Ito K. Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia / The Institute of Economic Research Hitotsubashi University // Discussion Paper Series A. - January 2003. - № 434. - 58 p.
3. Vogiatzoglou K. The Triad in Southeast Asia: What Determines U.S., EU and Japanese FDI within AFTA? // ASEAN Economic Bulletin. - 2008. - Vol. 25. - № 2. - P. 140-160.
4. Moghaddam A., Redzuan M. Globalization and Economic Growth: A Case Study in A Few Developing Countries (1980-2010) // Research in World Economy. - March 2012. - Vol. 3. - № 1. - P. 54 - 62.
5. Bhavan T., Xu Ch., Zhong Ch. Determinants and Growth Effect of FDI in South Asian Economies: Evidence from a Panel Data Analysis // International Business Research. - 2011. - Vol. 4. - № 1. - P. 43 - 50.
6. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. - UNCTAD. New York and Geneva, 2002. - 347 P.
7. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. - UNCTAD. New York and Geneva, 2012. - 226 P.
8. Ahn Ch. Can Asia Save the Sinking World Economy? // Global Asia. - 2011. - Vol. 6. - № 4. - P. 34 - 41.

Кочан М.*

АНАЛІЗ СТАНУ ПОЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У ПЕРШИХ МІСЯЦЯХ 2012 РОКУ

В статье представлен анализ экономической ситуации Польши в первом полугодии 2012 г. Обращено внимание на главные макроэкономические показатели, а также на статистические данные, которые предоставляют синтетический характер затронутой проблемы. В статье также диагностируются основные направления в польской экономике во втором полугодии 2012 г.

Ключевые слова: экономика, рынок труда, безработица, национальный продукт брутто.

В статті представлений аналіз економічної ситуації Польщі в першому півріччі 2012 р. Звертається увага на головні макроекономічні показники, а також на статистичні дані, які вказують на синтетичний характер порушеної проблеми. В статті також діагностуються головні тенденції польської економіки в другому півріччі 2012 р.

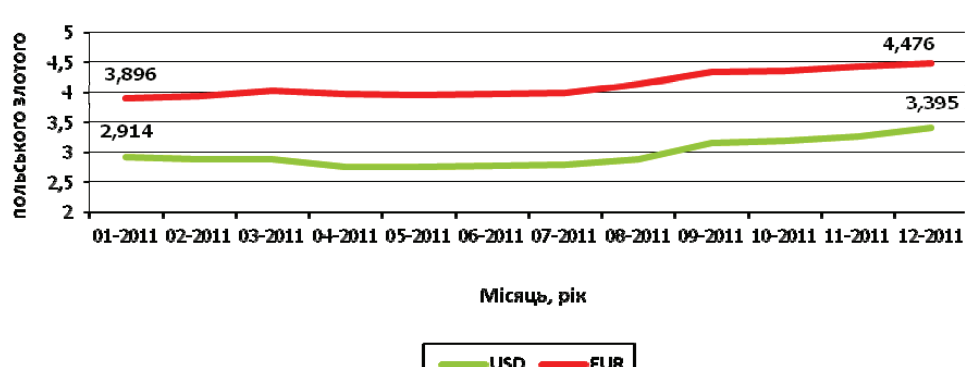
Ключові слова: економіка, ринок праці, безробіття, національний продукт брутто.

The article analyses economic situation in Poland for first six months of 2012. Tables and graphs show main macroeconomic indicators and statistical data. Analyses try to predicts economy trends for second part of current year.

Key words: economy, labour market, unemployment, gross domestic product

1. Оцінка основних економічних показників.

У відповідності з оцінками Головного статистичного управління (GUS) збільшення ВВП Польщі в 2011 році склало 4,3%. Головним джерелом цього зростання був внутрішній попит, що тримається від II кварталу 2010 року до II кварталу 2011 року[1]. В останніх двох кварталах 2011 року його поступове уповільнення було компенсовано зростанням



експорту, генерованого завдяки ослабленню національної валюти по відношенню до євро і долара, в яких відбувається переважна кількість операцій (див. рис. 1).

Рис. 1 Середньомісячний курс польського злотого по відношенню до USD та EUR в 2011 році.

* аспірант Інституту міжнародних досліджень Вроцлавського університету

Два чинника, що дозволили втримати відносно високе економічне зростання, тобто роздрібний продаж та слабкий курс злотого, підтримуючий польський експорт, в перших місяцях 2012 року негативно змінюються. В перших чотирьох місяцях 2012 року зміцнився курс злотого відносно USD та Euro, що може негативно вплинути на рівень польського експорту (див. рис. 2).

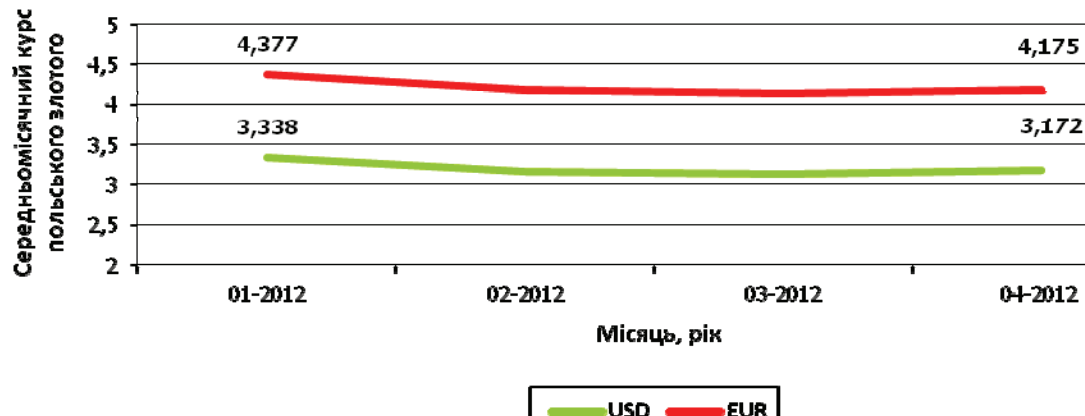


Рис. 2 Середньомісячний курс польського злотого відносно USD та EUR протягом від січня до квітня 2012 року.

Джерело: складено автором на основі даних Національного Банку Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbp.pl>.

В перших місяцях 2012 року зменшилася динаміка роздрібного продажу. В лютому вона складала 13,7%, в березні 10,7%, а в квітні тільки 5,5% (це був найнижчий результат упродовж двох років). В аналогічному періоді 2011 року зростання роздрібного продажу втримувалося на більш високому рівні (див. рис. 3).

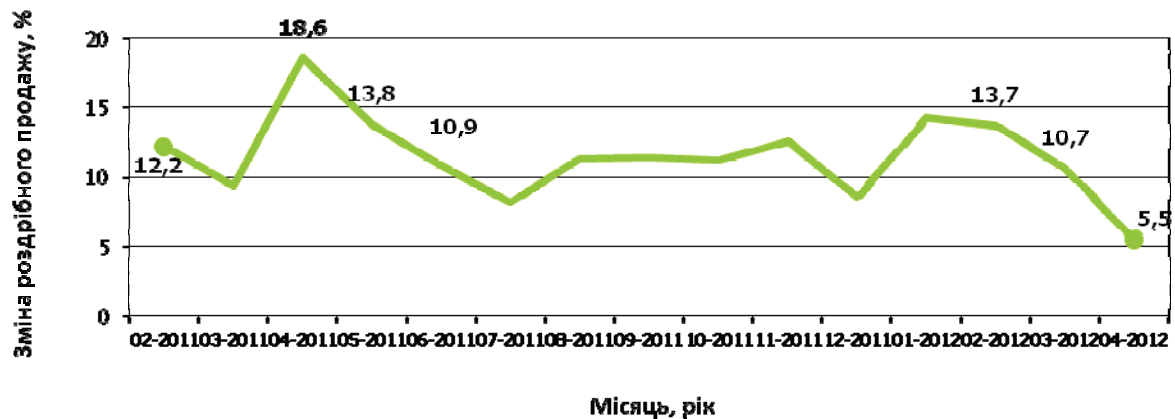


Рис. 3 Зміна рівня роздрібного продажу.

Джерело: складено автором на основі даних Статистичного бюлетеня. – 2012. – № 4. – табл. 60, С. 179.

Економісти пояснювали це тим, що в поточному році Пасхальні свята випали на початок квітня, тому поляки здійснювали святкові покупки в основному в кінці березня. Те, що цьогорічні свята випадають на початок квітня було відомо давно, але, не зважаючи на це, економісти прогнозували значно більше зростання роздрібного продажу. Отже, суттєве його зменшення може означати, що поляки, побоюючись за своє матеріальне положення, значно обмежили схильність до покупок. Певною проблемою є також постійно висока інфляція, що склала в березні 3,6%, яка впливає на реальне зменшення доходів.

Не має ще даних за травень, але якщо цей тренд утримається можемо очікувати уповільнення економічного зростання. В 2012 році прогнозується зниження ВВП в цілій зоні

євро, а також, що, зокрема, негативне для польської економіки, зростання ВВП Німеччини в поточному році очікується на рівні лише небагато вищим від нуля. В ухваленому в січні бюджеті закладено цьогорічне зростання ВВП Польщі на рівні 2,5%.

З часу виникнення економічної кризи в 2008 році відбулося відчутне зростання заборгованості держави (див. рис. 4). Вона в 2011 році зросла на 82 млрд. USD до рівня 856 млрд. USD [2]. Це було спричинено в основному ослабленням злота відносно євро і долара (див. рис. 1), – одна третя польських зобов'язань міститься в іноземних валютах.

В 2009 році в положення про публічні фінанси внесені поправки про так звані ощадні пороги. Якщо б публічний борг перевищив рівень 55% ВВП, то це означало б необхідність впровадження значної економії та, вірогідно, чергового підвищення податків. Завдяки зусиллям міністра фінансів, деякі категорії видатків держави змінені так, щоб не збільшувати номінального рівня публічного боргу (наприклад, будівництво автомагістралей фінансується з національного фонду доріг (Krajowego Funduszu Drogowego)). Тому, відповідно до польської методології розрахунку, 55 процентний попереджувальний поріг не був перевищений. Проте, згідно з розрахунками EUROSTAT, який враховує усі категорії зобов'язань держави, публічний борг в Польщі перевищив 56%.

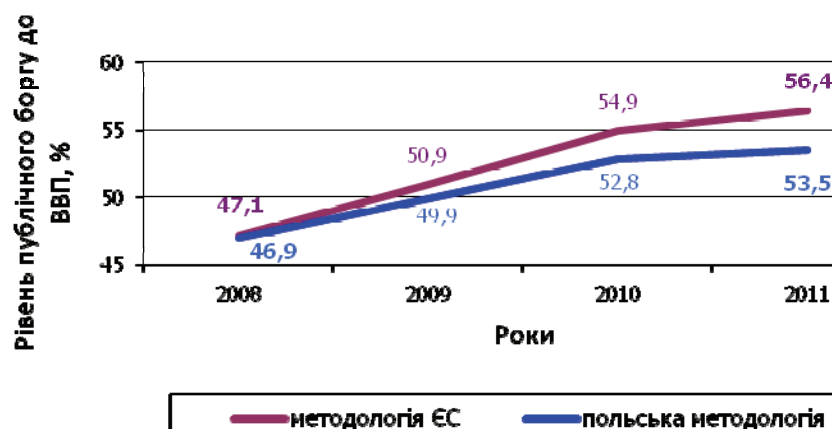


Рис. 4 Зростання рівня публічного боргу до валового внутрішнього продукту (ВВП) в 2008-2011 роках.
Джерело: складено автором на основі «Gazeta Wyborcza», від 24 квітня 2012 р., С. 24.

В грудні 2011 року міністерство фінансів ухвалило «Стратегію управління боргом фінансового сектора в 2012-2015 роках», в якій прогнозується, що від 2012 року публічний

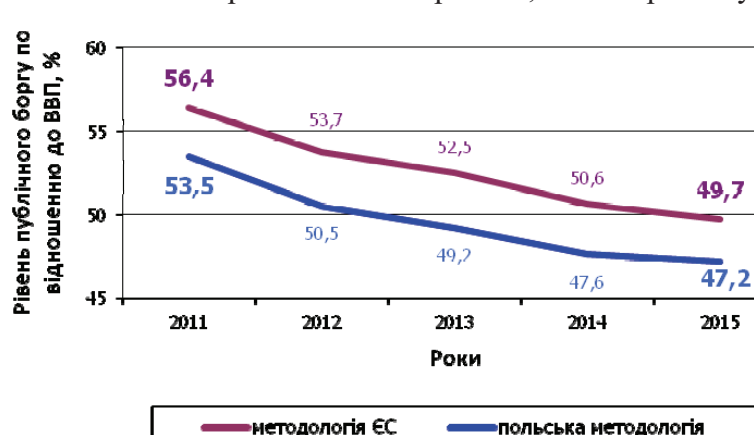


Рис. 5 Прогноз зниження публічного боргу по відношенню до ВВП в 2012–2015 роках.

Джерело: складено автором на основі «Gazeta Wyborcza», від 24 квітня 2012 р., С. 24.

борг відносно ВВП буде систематично зменшуватися (див. рис. 5). Це настільки важливе, оскільки на його обслуговування витрачається на рік близько 40 млрд. злотих. Однак варто пам'ятати, що це не означає зниження номінальної величини публічного боргу, оскільки до 2015 року згідно з розрахунками міністерства фінансів він зросте до 902,2 млрд. злотих. Рисунки 5 і 7 показують, що згідно з розрахунками міністерства очікуване зростання ВВП буде більшим, ніж приріст публічного боргу.

Це пов'язано, з одної сторони, зі зниженням заборгованості фінансового сектора, яке в 2011 році склало лише 5,1% (зниження на 2,7% з 7,8% в 2010 році) та згідно з висловлюваннями міністра фінансів Яцека Ростовського в 2012 році повинно скласти 2,9%. З іншої сторони, зменшення публічного боргу буде підкріплюватися очікуваним ростом ВВП (див. рис. 6). Згідно з прогнозом до 2015 року він має зрости до рівня 3,8%. Досягнення цього рівня буде означати зниження темпу зростання ВВП у порівнянні з 4,3% в 2011 році, але й так буде одним з найбільших в ЄС.

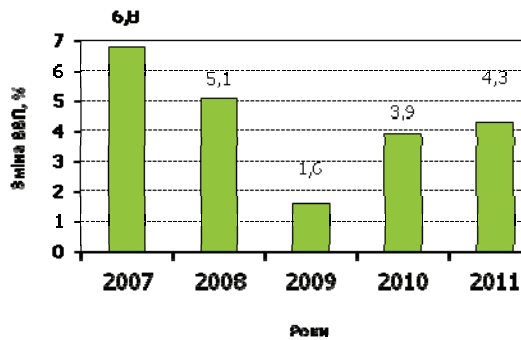


Рис. 6 Зміни ВВП в 2007–2011 роках, %.

Джерело: складено автором на основі даних «Gazeta Wyborcza», від 16 квітня 2012 р., С. 18.

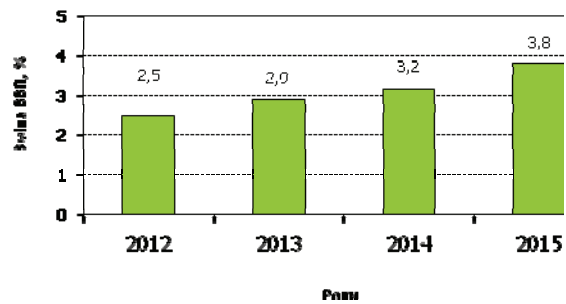


Рис. 7 Прогноз зростання ВВП в 2012–2015 роках, %.

Джерело: складено автором на основі даних міністерства фінансів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mf.gov.pl>.

Європейська комісія 11 травня поточного року змінила прогноз економічного зростання Польщі в 2012 році з 2,5 на 2,7%. Окрім збільшення споживання, основним джерелом утримання зростання ВВП в першому кварталі були інфраструктурні інвестиції. У зв'язку з підготовкою до чемпіонату Європи UEFA EURO 2012 впровадження багатьох інвестицій прискорилося, а частина з них, у тому числі чотири великі сучасні стадіони, напевно, не були б побудовані протягом останніх кількох років.

Не зважаючи на те, що в опублікованому в 2011 році світовому інвестиційному звіті Польща розміщена на шостому місці серед країн, які є найбільш привабливим місцем для розміщення інвестицій [5], нестабільна ситуація на фінансовому та кредитному ринку спричинила до того, що інвестиції за рахунок публічних ресурсів (в т.ч. співфінансовані за рахунок коштів Європейського Союзу) склали переважну частину інвестицій в Польщі. В другому та чергових кварталах, ймовірно, ці інвестиції будуть поступово уповільнені (реалізуються упродовж кількох річного циклу). Це напевно вплине на темпи росту ВВП.

12 червня поточного року уряд Польщі ухвалив макроекономічні положення до бюджету держави на 2013 рік. Відповідно до них зростання ВВП складе 2,9%, тобто більше ніж закладені в цій році 2,5%. Інфляція повинна бути понижена до рівня 2,7%, тобто дещо нижче зростання заробітних плат в народному господарстві, яке закладено на рівні 2,8%. Уряд закладає теж зниження бюджетного дефіциту з 35 млрд. злотих в цьому році до 32 млрд. злотих в 2013 році (доходи держави оцінено на рівні 305,4 млрд. злотих, а розраховані витрати досягнуть рівня 337,4 млрд. злотих).

Такі положення міністерства фінансів дехто з економістів оцінює як занадто оптимістичні. Підкреслюють, що в 2013 році очікується зменшення участі публічних інвестицій в ВВП з 5,2% в 2012 році до 3,9%. Не відомо також у якому темпі ЄС буде виходити з кризи, чи Греція вийде остаточно із зони євро, чи погіршиться ситуація в Іспанії.

Кінцева форма бюджету буде відома, вірогідно, у вересні 2012 року. Опубліковані 20 червня дані Головного статистичного управління (GUS), що стосуються промислового виробництва, були неочікувано позитивні. Більшість економістів прогнозували зростання виробництва на рівні близько 2%, проте воно перевищило 4,6% (див. рис. 8).

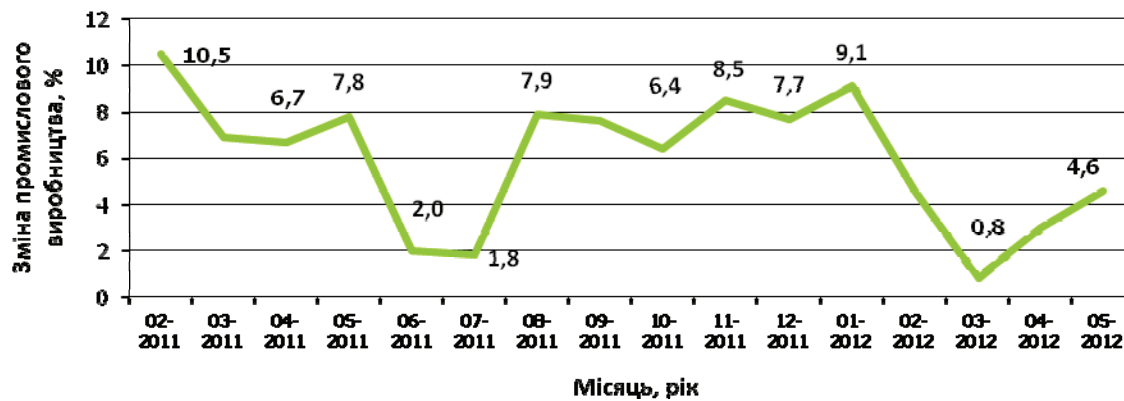


Рис. 8 Промислове виробництво. Зміни у відсотках по відношенню до аналогічного періоду попереднього року.

Джерело: складено автором на основі даних Головного статистичного управління Польщі GUS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.gov.pl>.

З тридцяти чотирьох галузей промисловості двадцять три характеризуються зростанням виробництва, найбільше – у виробництві хімікатів та хімічних виробів (15,3%), електричного обладнання (12,5%) та продовольчих товарів (12,2%) [6]. Це засвідчує, що зростання ВВП у 2012 році буде дещо вищим від розрахованих урядом 2,5% (в першому кварталі склало 3,5%).

Відповідно до стану на 31 березня поточного року в Польщі було 2 141 906 зареєстрованих безробітних, в т. ч. 1 102 802 жінок (51,5%). Тільки 362 939 (16,94%) мали право на допомогу. Ступінь безробіття за три перших місяця 2012 року склала 13,3% (див. табл. 1).

Таблиця 1.

Рівень зареєстрованого безробіття в 2007–2011 роках та в першому кварталі 2012 року (у %).

Роки (місяці)	2007	2008	2009	2010	2011	Січ-12	Лют-12	Бер-12
Рівень зареєстрованого безробіття, %	11,2	9,5	12,1	12,4	12,5	13,2	13,5	13,3

Джерело: складено автором на основі даних міністерства економіки Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mg.gov.pl>.

Середній рівень безробіття для ЄС в першому кварталі поточного року склав 10,1%. У квітні 2012 року найменший рівень безробіття зафіксований в Австрії (3,9%), Люксембурзі і Голландії (5,2%) а також в Німеччині (5,4%). Держави в яких безробіття було найбільше – це Іспанія (24,3%) і Греція (21,7%) (дані на лютий) [8]. На фоні Європейського Союзу Польща з точки зору ступеню безробіття виглядає помірно добре, дещо понад 3% вище середньої в ЄС.

У порівнянні з першим кварталом попереднього року рівень безробіття, власне, не зазнав зміни (13,26%). В наступних двох кварталах скоріше за все ступінь безробіття буде знижено в зв'язку з початком сезонних робіт, в основному, у сільському господарстві та будівництві, а також в секторі, пов'язаним з туризмом. Проте, дані за березень не були оптимістичними. В тому місяці роботу знайшли 92,9 тис. безробітних, тобто на 13,6 тис. менше ніж в тому самому місяці попереднього року (зниження на 12,8%).

Два важливі негативні явища, пов'язані з безробіттям у Польщі, це факт, що стосується воно переважно молодих людей (див. табл. 2), а також те, що близько 50% – це довготривале безробіття (1 055 045 осіб).

Таблиця 2.

Рівень безробіття за віковими категоріями у 1 кварталі 2012 року

	Вікові категорії	Чисельність, осіб	Структура, %
	18-24	437 189	20,41
	25-34	637 450	29,77
Вік	35-44	408 789	19,08
	45-54	411 440	19,2
	55-59	194 845	9,1
	60-64	52 193	2,44
Загалом		2 141 906	100

Джерело: складено автором на основі даних міністерства праці і соціальної політики Польщі.

Порівняно із середньо європейським значенням безробіття серед молодих поляків вище на кілька відсотків. Очевидно є в ЄС країни такі як Іспанія, в яких безробіття серед молодих людей сягає 50%, але це для шукаючих роботу молодих поляків не дуже заспокоїливі дані.

Тим більше, що у західного сусіда без роботи залишається тільки кілька відсотків молодих людей. Між іншим, це пов'язано, із запровадженою у Німеччині в 2002 році реформою ринку праці, в наслідок якої безробіття з майже 12% знизилася до 5,7% в 2011 році.

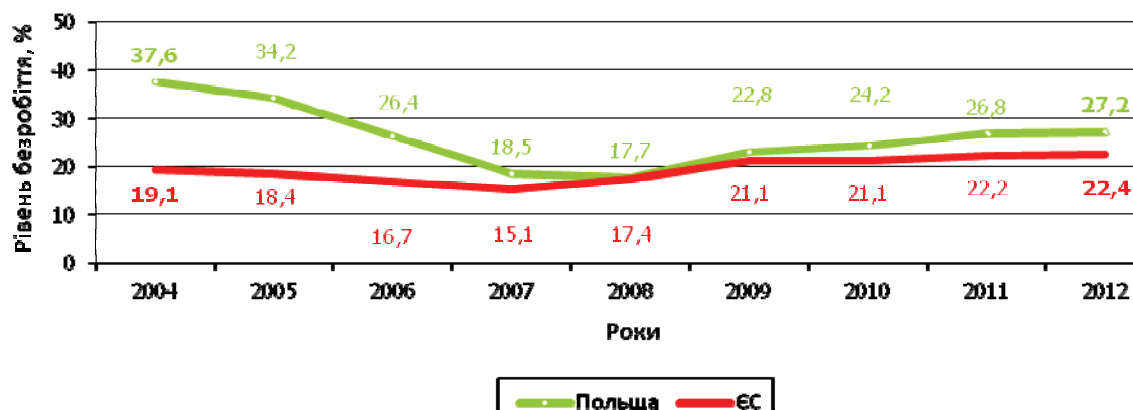


Рис. 9 Безробіття серед осіб до 25 років у Польщі та ЄС в 2004–2011 роках та 1 кв. 2012 року

Джерело: складено автором на основі даних EUROSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurostat.ec.europa.eu>

Серед негативних явищ, пов'язаних з безробіттям варто виділити велику територіальну різницю, що сягає 11%. У Великопольському воєводстві ступінь безробіття у першому кварталі поточного року склав 10,0%, а у Вармінсько-Мазурському воєводстві – аж 21,1%. Засвідчує це, передовсім, про нерівномірність соціально-економічного розвитку Польщі.

Підсумовуючи, польська економіка перебуває у відносно доброму стані. В останньому кварталі 2011 року зростання ВВП було зумовлено, в основному, високим рівнем внутрішнього попиту, реалізацією інфраструктурних інвестицій та послабленою вартістю злого, що підтримує експорт. В чергових місяцях видно неефективну зміну цих складників.

Знижується внутрішній попит, зміцнюється валюта, а по закінченні EURO 2012 очікується зниження рівня інвестицій.

2. Аналіз зовнішньої торгівлі Польщі

В перших трьох місяцях 2012 року, у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року вартість експорту та імпорту Польщі не зазнала істотних змін. Упродовж від січня до березня поточного року експортовано з Польщі товарів на загальну суму 33 653,7 млн. EUR (зростання на 1,3%), а імпортовано на суму 36 403,3 млн. EUR (зниження на 0,4%)[9]. В зовнішній торгівлі утримувався від'ємний баланс, який протягом від січня до березня 2012 року склав 2749,6 млн. EUR. Головним торговельним партнером Польщі в першому кварталі поточного року була Німеччина (див. табл. 3).

Таблиця 3.

Головні торговельні партнери Польщі протягом від січня до березня 2012 року, млн. EUR.

Торговельні обороти		Експорт		Імпорт	
Німеччина	16510,9	Німеччина	8751,4	Німеччина	7759,5
Франція	3686,1	Велика Британія	2239,8	Росія	5330,2
Італія	3527,8	Франція	2212,1	Китай	3304,3
Голландія	2847,6	Чехія	2146,5	Італія	1759,4
Велика Британія	3143	Італія	1768,4	Франція	1474
Чехія	3518,5	Росія	1728,9	Чехія	1372
Росія	7059,1	Голландія	1517,3	Голландія	1330,3
Китай	3625,8	Швеція	883,1	Велика Британія	903,2

Джерело: складено автором на основі даних міністерства економіки Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mg.gov.pl>.

Відповідно до даних EUROSTAT економічне зростання в зоні євро в першому кварталі поточного року дорівнювало нулю, а в цілому Європейському Союзу 0,1% (дані у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року). Для польської економіки найбільш важливим є відносно добрий стан німецької економіки, яка в I кв. 2012 року демонструвала 1,2% зростання ВВП.

Спад попиту на польські товари за кордоном, який може бути зафіксований у II кварталі 2012 року не матиме вирішального значення на уповільнення зростання ВВП. Участь експорту в валовому внутрішньому продукті складає близько 40% (наприклад, в Чехії близько 80%, Угорщині – 60%).

У квітні 2012 року відбувся в Варшаві економічний форум «Польща – Центральна Європа – Китай». На зустрічі з прем'єром Китаю Вен Жіабао взяли участь керівники урядів з 15 країн Центральної Європи [10]. Це було одним із проявів зростаючого зацікавлення Китаю цією частиною Європи, яка має великий потенціал зростання. В січні поточного року дійшло до найбільшої у Польщі приватизації за участю китайського капіталу. Закінчилися триваючі майже два роки переговори щодо прийняття LiuGong Machinery частини металургійного заводу Стальovej Волі, найбільшого в Польщі виробника будівельних машин (бульдозери, навантажувачі). Згідно з планами інвестора протягом п'яти найближчих років заплановане кількарразове збільшення виробництва та його розширення завдяки випуску екскаваторів [11].

3. Пенсійна реформа.

Пенсійна реформа, без сумніву, була однією з найважливіших проблем, що порушувалися в польських політичних дебатах в першій половині 2012 року. Оголосив її Дональд Туск в експозе перед посіданням функції прем'єра. Згідно з положеннями уряду вік виходу на пенсію буде продовжений у випадку жінок з 60 до 67 років, а у випадку чоловіків з 65 до 67 років.

Реформа повинна бути впроваджена поступово (продовження роботи на місяць кожного кварталу) таким чином, що у віці 67 років вийдуть на пенсію жінки в 2040 році, а чоловіки – в 2020 році.

Основні положення реформи:

– Жінки у віці 62 роки та чоловіки у віці 65 років можуть перейти на часткову пенсію за умови, що стаж роботи буде складати відповідно 35 та 40 років. До виповнення повного віку виходу на пенсію грошова допомога буде виплачуватися у розмірі 50%. Виплачена у цьому періоді сума буде віднята від зібраного впродовж цілого професійного життя пенсійного капіталу, що вплине на зниження пенсійної виплати.

– Продовжено стаж роботи для державних службовців [12] з 15 до 25 років. Вік виходу на пенсію складе 55 років, раніше не мав значення. Зміниться також спосіб нарахування розміру службових пенсій. Професійні спілки державних службовців домагалися, щоб реформа стосувалася тільки осіб, що почали зараз працювати. Уряд прислухався до їх позиції і в остаточно ухваленій версії реформи, умови виходу на пенсію стосуються осіб, що почнуть працювати від 2013 року.

– Підвищено пенсійний вік для сільськогосподарських працівників до 67 років. Зараз можуть вийти на пенсію у віці 55 років жінки та 60 років чоловіки, після відпрацювання відповідно 25 і 30 років та за умови, що позбулися володіння та ведення сільського господарства. Співголовуючий Польській Народній Партії вдалося домовитися про перехідний період в процесі продовження пенсійного віку для селян. На відміну від решти працівників цей вік буде продовжено тільки від 2017, а не від 2013 року.

– На сьогодні здійснюється також робота над ліквідацією Костельного фонду [13], з якого оплачені пенсійні внески священників. Уряд має намір замінити щорічну дотацію, якою виступає зараз фонд, добровільним відрахуванням платників податків від щорічної податкової декларації.

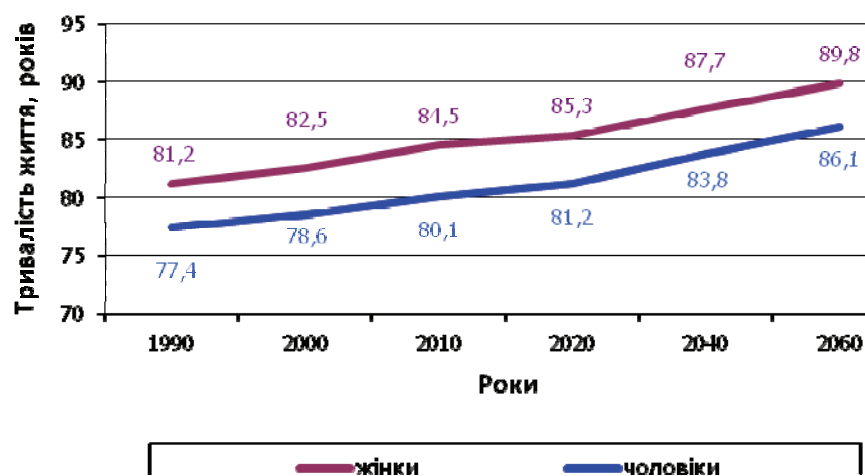


Рис. 10 Прогнозована тривалість життя жінок та чоловіків у Польщі до 2060 року.

Джерело: складено автором на основі «Gazeta Wyborcza», від 4 квітня 2012 р., С. 23.

– У своєму експозе Дональд Туск оголосив також реформи гірничих пенсій [14]. Проте, зараз роботи перебувають на етапі попереднього аналізу.

Реформи пенсійної системи в Польщі, власне, не можливо було уникнути. Демографічні показники свідчать за себе. Продовжується середня тривалість життя у Польщі (див. рис. 10), а, отже, також термін от-

римання пенсійної допомоги. Упродовж найближчої декади наступить вплив з ринку праці осіб, що народилися в часі демографічного піку в 50-тих роках. Оцінюється, що це буде близько 500–600 тис. осіб на рік. Цієї втрати не вдасться компенсувати кількістю осіб, які будуть в цьому часі входити на ринок праці.

В 2010–2040 роках прогнозується зменшення кількості осіб у продуктивному віці на 4,9 млн. осіб (з 26 млн. в 2010 до 21,1 млн. в 2040 році). У тому самому періоді кількість осіб, що перебувають на пенсії зросте з 6,4 млн. до 10,5 млн. осіб, це спричинить, що пропорція працюючих до пенсіонерів може скласти 2:1. Означає це, що при збереженні теперішніх трендів на одного пенсіонера будуть працювати дві особи. Після впровадження реформи цей показник буде складати 2,9:1.

В 1965 році на кожний рік отримання пенсійної допомоги чоловік у Польщі працював 20,5 року. Двадцять років пізніше цей показник знизився до 5,3 року, а в 2007 році склав тільки 2,4 (у випадку жінок відповідно 8,1 в 1965 році; 2,6 в 1985 році; 1,4 в 2007 році).

Якщо довше живемо і довше тішимося добрим здоров'ям [15], то має бути продовжений також період професійної активності. В протилежному разі через низький натуральний приріст та зростання кількості осіб, що отримують пенсію, система соціальної допомоги буде не дієвою. На сьогодні в касі Закладу Соціального Страхування (Zakład Ubezpieczeń Społecznych, ZUS) бракує щороку близько 50 млрд. злотих на виплату поточної допомоги (в 2030 р. може забракнути 70 млрд. злотих). Ця сума надходить з бюджету держави, обтяжуючи публічні фінанси. Без подовження пенсійного віку прогалина в бюджеті ZUS буде постійно збільшуватися.

Зараз Польща перебуває у відносно добрій економічній ситуації, проте видно певні симптоми, що турбують, які уповільнюють темп економічного зростання в 2012 році. Одним із найважливіших питань в наступних місяцях буде стан німецької економіки, з якою Польща сильно пов'язана. Триваюча криза в зоні євро може спричинити до від'ємного показника німецького ВВП, що вплине на економічне зростання в Польщі.

Список використаних джерел

1. В II кв. 2011 року внутрішній попит склав 4,3%, в III кв. 3,2%, а в IV кв. 3,3%, Звіт про інфляцію, Національний Банк Польщі, Варшава. – березень 2012, С. 33–34.
2. Міністерство фінансів Польщі очікувало борг на рівні 812,3 млрд. злотих.
3. В половині 2011 р. структура публічного боргу в іноземних валютах була представлена наступним чином: 70,5% Euro, 14,8% USD, 8,4% швейцарські франки, 6,4% японські йени.
4. Стратегія управління боргом сектора публічних фінансів Польщі в 2012–2015 роках, С. 4.
5. За Китаєм, США, Індією, Бразилією, Російською Федерацією, World Investment Report 2011, United Nations Conference On Trade And Development UNCTAD, New York and Geneva 2011, S. 19.
6. Поточна інформація GUS, Варшава, 20 червня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.gov.pl>.
7. Дані міністерства праці та соціальної політики Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psz.praca.gov.pl/main.php?do=ShowPage&nPID=867997&pT=details&sP=CONTENT,objectID,867970>, доступ від 10 травня 2012 р.
8. EUROSTAT, Newsrelease 81/2012, 1 червня 2012 р.

9. Якщо не позначено інакше, дані взяті з публікацій міністерства економіки Польщі, опублікованих на сторінці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mg.gov.pl>.
10. Окрім прем'єра Польщі у форумі взяли участь прем'єри: Боснії та Герцеговини, Хорватії, Чорногорії, Чехії, Естонії, Литви, Латвії, Македонії, Румунії, Сербії, Словакії, Словенії, Угорщини, а також віце-прем'єри з Албанії та Болгарії.
11. М. Буяра, Китайці вже на металургійному заводі, «Gazeta Wyborcza», від 11 січня 2012 р., С. 28.
12. Поліція, Військо, Агентство Внутрішньої Безпеки, Агентство Розвідки, Центральне Слідче Бюро, Служба Військової Контррозвідки, Центральне Антикорупційне Бюро, Прикордонна служба, Пожежна служба, Бюро Урядової Охорони, Служба з Ув'язнення.
13. Костельний фонд виник на основі закону від 20 березня 1950 року. За рахунок його коштів сплачено в 1950–2011 рр. у різних пропорціях наступні категорії витрат: соціальне страхування та страхування здоров'я священників; благодійно-опікунська діяльність; освітньо-виховна діяльність; ремонти старовинних сакральних об'єктів. В 2011 році витрати, пов'язані з Костельним фондом склали близько 90 млн. злотих.
14. Мова йшла про зміни, які полягають у тому, що право до передчасних пенсій будуть мати тільки гірники, що працюють при видобуванні вугілля.
15. Відповідно з даними EUROSTAT при досягненні 65 років життя пересічний поляк може розраховувати на 6,8 років, а поляк на 7,2 роки життя у доброму здоров'ї.

Марущак Н.В.*

ТЕОРІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Висвітлюється поняття корпоративної соціальної відповідальності як загальноприйнятої світової практики. Наводяться та аналізуються існуючі теорії соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціально відповідальність, теорії, бізнес, стейкхолдери, сталий розвиток, міжнародна практика.

В статье освещается понятие корпоративной социальной ответственности как общепринятой мировой практики. В статье представлены и проанализированы существующие теории социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность, теории, бизнес, стейкхолдеры, мировая практика.

Current article highlights the meaning of CSR as worldwide accepted and common practice. In the article are presented and analyzed existing theories of corporate social responsibility of business.

Key words: social responsibility, theories, business, stakeholders, world practice.

Як сфера бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) відображена у багатогатості численних та різноманітних підходах, які, в більшості, є суперечливими, складними та неясними. В цій статті основні теорії КСВ класифіковані в такі чотири групи: 1) інструментальні теорії, в яких компанії вважаються виключно інструментом примноження багатства, а їх економічна активність проявляється як один з методів досягнення економічних результатів; 2) політичні, які пов'язують потужність та владу корпорацій з відповідальністю за володіння та використання свого впливу та влади перед суспільством; 3) інтегративні, які зосереджують увагу компаній на задоволенні соціальних потреб та вимог; 4) етичні, засновані на уявленнях про етичну відповідальність компанії перед суспільством.

Дебати з приводу місця та ролі корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) розпочалися починаючи з другої половини ХХ ст. у 1953 році Г. Боуен, дослідник, який вважається першопрохідцем в сфері соціальної відповідальності, написав свою видатну та плідну книгу «Соціальна відповідальність бізнесмена». З того часу ця сфера (соціальна відповідальність бізнесу) значно розширилась і, на сьогодні, містить велику кількість теорій, підходів та широкої термінології. Суспільство та бізнес, соціальний менеджмент, ме-

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

Науковий керівник: проф. Кредісов А.І.

неджмент зацікавлених сторін – ось далеко не вичерпний перелік термінів, які використовуються для опису відносин суспільства та бізнесу. Не так давно були запроваджені такі терміни як «корпоративне громадянство» та «сталий розвиток бізнесу».

Складнощі в інтерпретації КСВ також зумовлює те, що в різних теоріях та підходах можуть використовуватись однакова термінологія, але з різними значеннями. Ще майже 30 років тому Д. Вотав писав «під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють щось, але не однакове для всіх. Для декого це поняття проявляється в дотриманні букви закону та юридичній відповідальності; для інших це соціально відповідальна поведінка в етичному розумінні; багато хто пов'язує КСВ виключно з благодійністю та жертвами, іноді на бізнес покладають обов'язок породжувати та заохочувати вищі стандарти як у веденні бізнесу, так і в суспільстві в цілому»[19, с. 25].

Зараз картина не дуже відрізняється. Але деякі спроби внести ясність були зроблені. У. Фредерік, наприклад, виробив класифікацію на основі переходу від етично-філософського розуміння КСВ (як він називав «КСВ 1») до заснованої на активній дії управлінської концепції «корпоративного реагування» («КСВ 2»). В подальшому У. Фредерік привніс в свою теорію нормативний елемент, ґрунтуючись на етиці та цінностях («КСВ 3»), а пізніше теорія була доповнена обґрунтуванням необхідності врахування науки та релігії при прийнятті управлінських рішень («КСВ 4») [10].

Інші класифікації засновуються на близьких до КСВ визначеннях, як, наприклад, регулювання непередбачених ситуацій (issue management), або концепція корпоративного громадянства [20; 22, с. 2]. Альтернативний підхід був запропонований Бруммером, який запропонував класифікацію з чотирьох груп теорій, що засновуються на таких шести критеріях: мотивація, зв'язок з прибутковістю, групи, на які впливає діяльність компанії, спосіб діяльності, результат та інтерес.

Інструментальні теорії

Ця група теорій розглядає КСВ виключно як стратегічний інструмент для досягнення економічних цілей і, відповідно, примноження багатства. Представником цієї теорії виступив М. Фрідман з його твердженням про те, що єдиною відповідальністю бізнесу перед суспільством є максимізація прибутків своїх акціонерів з дотриманням законодавства, а також етичних та культурних норм країни.

Але зосередженість на прибутках не виключає того, що необхідно також брати до уваги інтереси всіх тих, на кого впливає діяльність компанії (стейкхолдери). За певних умов, задоволення таких інтересів може сприяти максимізації акціонерної вартості. Адекватний рівень інвестицій в філантропію та соціальні заходи також припустимі заради отримання прибутків [13; 14].

Можна виділити три основні підгрупи інструментальних теорій в залежності від існуючих економічних цілей. В першій групі ціллю є максимізація акціонерної вартості, вираженої у вартості акцій. Часто це призводить до орієнтації на короткостроковий прибуток. Другу групу теорій об'єднує мета здобути конкурентні переваги, як сприяти підвищенню довгострокової прибутковості. Але у обох випадках КСВ виступає способом примноження прибутків. Третя ж група більше пов'язана з маркетингом.

Максимізація акціонерної вартості

Збільшення акціонерної вартості компанії є одним з підходів оцінки корпоративної соціальної діяльності. Відповідно, варто інвестувати в соціальні проекти, діяти без обману та шахрайств з метою збільшення вартості акцій. В іншому випадку, якщо соціальні

вимоги, спрямовані до компанії призводитимуть лише до витрат коштів, компанії варто відмовитись від таких інвестицій. На думку М.Фрідмана, компанії, з метою покращення довгострокових перспектив, варто певним чином сприяти розвитку суспільств. Це сприятиме залученню кваліфікованих кадрів, зменшенню ризику страйків, отриманню пільг з боку держави та іншим позитивним ефектам. Тобто, соціально-економічні цілі дещо відокремлені від економічних [23, с.115].

Сьогодні теорія максимізації акціонерної варті часто пов'язується з «агентською теорією» в менеджменті, відповідно до якої, прихильність компанії ідеї сталого розвитку породжує агентські проблеми. Це пов'язано з тим, що позитивні ефекти ведення бізнесу, який бере до уваги проблеми екології та суспільства, відображаються, в основному, на репутації менеджерів, в той час як витрати по КСВ здійснюються за рахунок власників компанії. Відповідно, якщо розглядати в якості основної цілі корпорації максимізацію прибутків її акціонерів, сталий розвиток бізнесу стає зайвою та шкідливою, для здійснення цієї мети, концепцією.

Стратегія конкурентної переваги

Друга група теорій зосереджена на тому, яким чином найефективніше використовувати ресурси для виконання соціальних потреб та створення конкурентних переваг [11]. Ця група теорій включає такі підходи: 1) соціальні інвестиції з метою посилення конкурентоспроможності; 2) розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів.

Соціальні інвестиції з метою посилення конкурентоспроможності.

М.Портер та М.Крамер, аналізуючи модель конкурентних переваг, дійшли висновку, що інвестиції в соціальну сферу та благодійність можуть виявитись способом сприяти посиленню позицій компаній в контексті конкурентоспроможності та поширювати соціальні цінності у більшій мірі, ніж окремі спонсори чи уряд [10]. На противагу думки М. Фрідмана висувається твердження про те, що компанія володіє і знаннями і засобами для кращого реагування та вирішення суспільних проблем, пов'язаних з діяльністю. Якщо добродійна діяльність компанії пов'язана з загальною метою її діяльності, то вона може створити більше благо ніж окремі пожертви та внески. Наприклад, коли компанія телекомунікаційної сфери навчає школярів та студентів місцевої спільноти комп'ютерної грамотності.

Розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів.

Сталий розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів полягає в тому, що компанії, які приділяють увагу екологічним та соціальним проблемам можуть не тільки покращити свої фінансові показники, а й здобути значні конкурентні переваги. Цей підхід базується на можливості компанії здобувати конкурентні переваги за рахунок унікального поєднання людських, організаційних та матеріальних ресурсів [23].

Маркетинг соціально значимої проблеми

Маркетинг соціально значимої проблеми (Cause-related marketing) визначають як процес формування та впровадження маркетингових заходів які характеризуються як пропозиція фірми робити внески у визначеній сумі задля певної мети у випадку, якщо споживачі забезпечують взаємовигідний обмін, який задовольняє як корпоративні, так і індивідуальні інтереси [18, с. 60].

В інтересах компанії збільшити продажі та прибутки, покращити відносини із споживачами шляхом побудови бренду, який би асоціювався з етичною поведінкою та соці-

альною відповідальністю. Дотримання стратегії соціального маркетингу створює репутацію, що фірма є чесною та надійною. Споживачі зазвичай вважають, що продукція чесною та надійною компанії має вищу якість [14]. Бренд-менеджер використовує уявлення споживача про соціальну відповідальність як спосіб забезпечення та захисту конкурентних переваг. Одночасно, соціальна активність приносить вагомі фінансові вигоди [17].

Політичні теорії

Ця група теорій зосереджує увагу на зв'язку та взаємодії між бізнесом та суспільством, місці та потужності бізнесу в соціумі. Особливо в цій групі теорій виділяють «корпоративний конституціоналізм» (corporate constitutionalism), суспільний договір (social contract) та корпоративне громадянство (corporate citizenship).

Корпоративний конституціоналізм

Першим, хто почав досліджувати силу та потужність бізнесу та її вплив на суспільство, був К. Девіс. Він вводить поняття сили бізнесу як новий елемент в дискусії про КСВ. Він стверджує, що бізнес є соціальним інститутом і повинен використовувати свою силу відповідально.

К. Девіс сформулював два принципи які відображають порядок використання компаніями своєї влади: «рівняння соціальної влади» та «залізний закон відповідальності». Принцип соціальної влади говорить, що обсяг соціальної відповідальності бізнесменів походить від обсягу соціальної влади, якою ті володіють [6, с. 48]. Залізний закон відповідальності більше стосується негативних наслідків невикористання своєї влади в інтересах суспільства. Тобто, якщо компанія не буде використовувати свою владу, вона втратить свої позиції в суспільстві, бо інші зможуть зайняти її місце, особливо коли суспільство потребує такої відповідальності від бізнесу.

Згідно думки К.Девіса рівняння взаємозв'язку влади та відповідальності має трактуватися через функціональну роль бізнесу та менеджерів. Він негативно ставиться як до тотальної відповідальності бізнесу так само як і до ідеології вільного ринку та переконання про відсутність соціальної відповідальності бізнесу. Межі функціональної влади лежать в рамках вимог різних зацікавлених груп. Це коло зацікавлених груп визначає умови використання компаніями своєї влади. Вони спрямовують можливості компанії в напрямку підтримки та захисту своїх інтересів.

Теорія суспільного договору

В цій підгрупі зв'язок між бізнесом та суспільством розглядається з точки зору традиції суспільного договору, філософське підґрунтя якого було закладене ще Дж. Локком. Він вважав, що між суспільством та бізнесом існує певний імпліцитний контракт. Цей договір охоплює деякі непрямі обов'язки бізнесу щодо суспільства.

Доналдсон та Данфи (Donaldson, Dunfee) розширили та запропонували «Інтегративну теорію суспільного договору» («Integrative Social Contract Theory») з метою об'єднати соціо-культурний контекст з емпіричними та нормативними аспектами менеджменту. В основі суспільного договору лежить взаємна згода. Відповідно до думки авторів контрагенти повинні узгодити всі базові правила, які б визначали підґрунтя економічного життя, яке б було прийнятним для всіх. Автори розрізняють макросоціальний та мікросоціальний договір. Макросоціальний договір передбачає формування принципів та норм, які б забезпечували правила для будь-яких соціальних договорів. Мікросоціальний контракт має на увазі явні та імпліцитні угоди, які є обов'язковими в межах певних спільнот: галузі, компанії або економічні системи в цілому [7; 10].

Корпоративне громадянство

З кризою концепції Держави загального благополуччя, зростанням темпів дерегулюваності економічних процесів та зменшенням витрат за рахунок технологічних інновацій, прийшло уявлення про те, що деякі транснаціональні корпорації мають більшу економічну та соціальну потужність, аніж окремі уряди. У 80-тих роках термін «корпоративне громадянство» щодо відносин бізнесу та суспільства використовувався, в основному, в сфері практиків. З 90-х років та в подальшому, на початку ХХІ ст. цей термін отримує все більшу популярність вже і в академічних колах. Концепція «корпоративного громадянства» завжди усвідомлювалась як така, що стосується суспільства, громади. Для бізнесменів та менеджерів стає очевидним, що бізнес повинен зважати на потреби громади, в сфері якої цей бізнес функціонує. Термін «корпоративне громадянство» також не має однакового визначення для всіх. Розрізняють три підходи до визначення корпоративного громадянства: 1) обмежений погляд; 2) підхід, який обожнює поняття «корпоративного громадянства» з КСВ; 3) розширений підхід [8; 10, с. 56].

З точки зору обмеженого підходу «корпоративне громадянство» розглядається як корпоративна філантропія, соціальні інвестиції або обмежене коло відповідальності перед громадою.

Досить розповсюдженим є погляд, що обожнює корпоративне громадянство з КСВ. А. Керролл (А. Carroll) вбачає в «корпоративному громадянстві» нову концептуалізацію ролі бізнесу в суспільстві. І, нарешті, розширений підхід до розуміння корпоративного громадянства підходить до цього поняття з такої точки зору, що корпорації реалізуються в сфері громадянства у випадку, коли уряд не в змозі впоратися з проблемами суспільства. Не дивлячись на різноманіття тлумачень поняття «корпоративного громадянства», всі вони зосереджені на проблемі поєднання прав, відповідальностей та можливого партнерства бізнесу та суспільства в прагненні покращити умови функціонування суспільств та місць присутності компаній та зберегти навколишнє середовище [10, 7, 22].

Занепокоєння долею суспільства отримало глобальне поширення в кінці 90-х років, основному через зростання антиглобалізаційних протестів. Усвідомлення ролі та значення корпоративного громадянства сприяло затвердженню багатостороннього документу «Корпоративне громадянство – виклики лідерства для директорів та правління», який підписали 34 найбільші міжнародні компанії під час проведення Світового економічного форуму 2002 року.

Інтегративні теорії

Ця група теорій зосереджує свою увагу на тому, як бізнес інтегрує соціальні вимоги у свою діяльність, переконуючи, що бізнес завдячує суспільству своїм існуванням та розвитком. Соціальні вимоги, в цьому випадку, виступають формою взаємодії суспільства та бізнесу, який отримує, завдяки такій взаємодії, визнання та престиж. Тобто, менеджмент корпорацій повинен активно залучатись до вирішення суспільних проблем, а компанії функціонувати у відповідності з соціальними цінностями. Таким чином соціальна відповідальність бізнесу зводиться до умов певної ситуації: місця, часу, конкретних цінностей для конкретного суспільства в конкретний момент, а також функціональною роллю бізнесу [16]. Іншими словами, не існує конкретно визначеної дії, яку повинні виконати менеджери в певний момент у будь-якій сфері функціонування. Ця група теорій зосереджена, в основному, на виявленні та реакції на виникнувші соціальні вимоги.

Менеджмент непередбачуваних ситуацій (Issue management)

З точки зору цього підходу важливим стає те, на скільки відрізняються публічні очікування діяльності компанії від її реальних дій. Ця ідея почала розвиватися в 70-х роках

і отримала назву корпоративного соціального реагування. На думку Р. Акермана (Akerman R.), ця прогалина лежить в сфері вільного вибору компанії («zone of discretion»). Ця сфера не є неправомірною регулюванню, ані санкціонованою. Компанія повинна заповнити прогалину, відреагувати на потреби оточення [1]. Для інших дослідників сутність цього підходу полягає в зосередженні не лише на досягненні та задоволенні соціальних потреб, а й на тому, яким способом це досягається. Тобто наголос робиться більше на процес аніж на принципи вирішення проблем КСВ.

Концепція «соціального реагування» в подальшому була доповнена концепцією «менеджменту нештатних ситуацій». Остання, також наголошує на процесі реагування компанії на соціальні потреби. Менеджмент нештатних ситуацій визначається як процес визначення, оцінка та реагування на соціальні та політичні проблеми, які можуть безпосередньо впливати на діяльність самої компанії [20, с.124]. менеджмент нештатних ситуацій спрямований на мінімізацію «сюрпризів» від соціальних та політичних змін, слугуючи системою попередження потенційних загроз та можних вигод, які надходять з оточуючого середовища.

Менеджмент зацікавлених сторін

Ідея концепції заінтересованих сторін полягає в тому, що кожна організація, комерційне підприємство, органи державної влади, громадські об'єднання мають коло заінтересованих сторін, які впливають на їх діяльність, або зазнають на себе вплив від цієї діяльності зараз та в майбутньому. Тому розуміння потреб, очікувань та думок заінтересованих сторін, аналіз та збалансоване врахування цих очікувань має принципове важливе значення для діяльності будь-якої організації. Метою взаємодії з заінтересованими сторонами є правильний вибір напряму стратегічного розвитку організації та шляху удосконалення її діяльності і досягнення такого рівня сталого розвитку, від якого виграють всі: організація, її заінтересовані сторони та суспільство.

Історія концепції заінтересованих сторін почалася з роботи Е. Фримена «Стратегічне управління: роль заінтересованих сторін» (1984), де дається визначення заінтересованих сторін: «будь-які індивідууми, групи чи організації, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень». До класичного переліку заінтересованих сторін відносяться власники, споживачі, конкуренти, засоби масової інформації, робітники, захисники довкілля, постачальники, урядові агенції, місцеві громади [9].

Розвиток концепції заінтересованих сторін набула в книзі Д.Поста, Л. Престона та С.Сакс «Переосмислення корпорації: менеджмент заінтересованих сторін та організаційне багатство» (2002). В ній наведено, що взаємовідносини корпорації з заінтересованими сторонами виступають джерелом «активів відносин», розвиток яких полягає в збалансованій раціональній відповіді компанії на систему суперечних очікувань заінтересованих сторін. Така поведінка корпорації дає можливість їй генерувати блага для заінтересованих сторін впродовж тривалого часу та є засобом досягнення сталого розвитку [23].

Широке роз'яснення щодо визначення терміну «зацікавлені сторони» дано в Рекомендаціях зі звітності в галузі сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative): Зацікавлені сторони – організації чи особи, на яких згідно з розумними очікуваннями суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги організації, і ті, чії дії згідно з розумними очікуваннями можуть впливати на здатність організації успішно реалізовувати свої стратегії та досягати цілі, що поставлені.

Зацікавленою стороною, за визначенням Фрімена, може бути будь-яка група чи особа, яка сама може впливати на досягнення цілей організації, на яку впливає досягнення цілей організації. Отже, всі групи чи особи, які мають відношення до фірми, є зацікавленими сторонами, а керівництво компанії має враховувати інтереси не тільки акціонерів, але й інших груп осіб та організацій. Це і є визначальною рисою теорії зацікавлених сторін, хоча можна назвати ще декілька відмінностей від інших теорій.

Наприклад, Т. Дональдсон і Л. Престон виділяють три найважливіші її особливості:

1) призначена одночасно описувати і визначати структуру і функціонування певної корпорації;

2) розглядає корпорацію як деякий організаційний об'єкт, через який численні і різноманітні учасники вирішують свої численні завдання;

3) є загальною і всебічною, але у той же час має і практичну цінність [7, с. 65-91].

Менеджмент зацікавлених сторін прагне інтегрувати в процес прийняття рішень компанією інтереси та потреби осіб, на яких впливає, або які впливають на діяльність компанії. З часу появи даної теорії було проведена величезна кількість теоретичних та практичних досліджень, які вивчали відносини компаній зі стейкхолдерами, вплив стейкхолдерів на менеджмент (Aegle and Mitchell 1997), вплив менеджменту зацікавлених сторін на фінансові показники (Berman 1999) та яким чином менеджери можуть балансувати вимоги різних груп стейкхолдерів [10].

Діалог зі стейкхолдерами допомагає з усієї множини неясних сигналів від суспільства виділити та зосередитися на вирішенні тих суспільних проблем, для подолання яких компанія має найбільше можливостей та які б вплинули на подальше функціонування компанії. Цей діалог не лише підвищує чутливість до проблем оточуючого середовища, а й підвищують лояльність суспільства до проблем, з якими стикається компанія.

Визнаним спеціалістом в сфері теорії стейкхолдерів є Едвард Фріман. Він зазначає, що існує чотири підходи до визначення відносин із стейкхолдерами. Перший – просування основних цінностей. Тут повинно закладатися усвідомлення того, як здобути прихильність стейкхолдерів. Останній рівень – етичне лідерство. Данні різноманітних досліджень доводять, що існує значний зв'язок між етичними цінностями, які розділяє компанія та її стабільним розвитком. Але активне етичне ведення бізнесу можливе лише за умови чіткого бачення інтересів, переконань та пріоритетів суспільства [10].

Фріман виділяє 10 принципів, що сприяють розвитку відносин компанії зі своїми стейкхолдерами.

- Постійне відслідковування інтересів стейкхолдерів. Основна ідея полягає в тому, що створення вартості є спільною дією. Компанії, прагнучи приносити прибутки акціонерам повинні дбати та балансувати інтереси всіх груп стейкхолдерів.

- Визнання того, що стейкхолдери це реальні люди зі своїм обличчям та цінностями.

- Пошук таких шляхів вирішення проблем, котрі задовольняли б одночасно декілька груп стейкхолдерів.

- Залучення до інтенсивної взаємодії зі стейкхолдерами, і не тільки з тими, які мають прихильне ставлення до компанії та її діяльності. Необхідно різними методами вести діалог і з клієнтами, і з постачальниками, і з працівниками, і з акціонерами, а також не забувати про різноманітні спільноти, засоби масової інформації, критиків та ін.

- Прагнення самим керувати взаємовідносинами зі стейкхолдерами, а не залишати це урядові.

- Використання маркетингових підходів.

- Ніколи не ставити інтереси однієї групи стейкхолдерів над інтересами іншим протягом тривалого часу.

- Необхідність ведення переговорів з усіма стейкхолдерами.
- Постійний моніторинг змін процесів.
- Дотримання даних обіцянок.

Аналіз закордонних досліджень показує, що останнім часом теорія стейкхолдерів розвинулась в бік довгострокового створення вартості компанії. Це процес, при якому важливим є довгострокове співробітництво, а не отримання швидкого прибутку. Дослідники розглядають три моделі відносин зі стейкхолдерами: стратегія інформування (information strategy), стратегія реагування (response strategy), стратегія залучення (involvement strategy).

Стратегія інформування. Згідно даної стратегії зв'язок являється одностороннім: від компанії до стейкхолдерів. Стратегія ґрунтується на поширенні об'єктивної інформації про діяльність компанії. Така модель передбачає, що стейкхолдери є досить впливовими, можуть як підтримати (лояльністю, споживацькими звичками) так і нашкодити (демонстрації, бойкоти). Тому компанія повинна інформувати про свої наміри, рішення та дії для того, щоб забезпечити собі підтримку зацікавлених сторін. Таким чином, основне завдання стратегії закладається в ефективній передачі повідомлень про свої рішення в сфері КСВ.

Стратегія реагування. Дана стратегія заснована на двосторонній комунікаційній моделі. Але дана модель передбачає відсутність рівноваги у відносинах з громадськістю. Компанія намагається змінити суспільне ставлення та поведінку. Взаємодія та зворотній зв'язок проявляється в формі результатів досліджень суспільної думки. Тобто, компанія отримує відповіді на питання, які вона хоче та на які їх найвигідніше отримати відповідь.

Стратегія залучення. Дана стратегія передбачає діалог зі стейкхолдерами. Присутній активний двосторонній зв'язок, обидві сторони мають шанс вплинути на іншу [10].

Корпоративна соціальна діяльність

Корпоративна соціальна діяльність (corporate social performance, CSP) об'єднує групу досліджень щодо соціальної легітимності компаній, яка, в свою чергу, повинна приносити позитивні результати.

А. Керролл, який вважається основоположником даної теорії, передбачав існування в ній трьох основних елементів: базового визначення корпоративної соціальної відповідальності, перелік проблем, які відносять до соціальної відповідальності та способи реагування на ці проблеми. На думку Керролла, визначення корпоративної соціальної відповідальності, яке б найповніше відображало весь спектр зобов'язань бізнесу перед суспільством повинно містити економічну, правову, етичну та дискреційну, добровільну складові бізнесової діяльності [5].

Вартік та Кохрен дещо доповнили теорію Керролла думками про те, що соціальна залученість компанії до вирішення проблем суспільства ґрунтується на принципах соціальної відповідальності, процесах соціального реагування та політиці менеджменту нештатних ситуацій [21]. В подальшому модель корпоративної соціальної діяльності, крім вище згаданих складових, була доповнена і питанням зв'язку з фінансовими показниками діяльності. Тобто, в більш завершеному вигляді концепція корпоративної соціальної діяльності включає принципи КСВ (на інституційному, корпоративному та індивідуальному рівні), процеси реагування (менеджмент зацікавлених сторін, вирішення проблем з навколишнім середовищем, менеджмент нештатних ситуацій) та результати такої поведінки.

Етичні теорії

Сюди відносяться чотири групи теорії, зосереджених на етичних характеристиках, які задають базу відносин бізнесу та суспільства. Вони засновані на принципах пра-

вильної поведінки та необхідності досягнення блага для всього суспільства. Виділяють такі категорії:

Нормативна теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів)

Відповідно до даного підходу, відносини зі стейкхолдерами, відображаючи всі аспекти КСВ повинні базуватися на загальновизнаних етичних принципах.

Універсальні права

Права людини були закладені в основу поняття корпоративної соціальної відповідальності. Це передбачено і Глобальним договором ООН, і Світовим економічним форумом, і Глобальними принципами Саллівана, а також численними міжнародними ініціативами такими, як наприклад, ініціатива в сфері стандартів сертифікації SA 8000. Але не дивлячись на різноманіття підходів, основа для них була закладена Загальною декларацією прав людини, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН 1948 року [10].

Сталий розвиток

Сталий розвиток став ще однією популярною ціннісно-орієнтованою концепцією. Цей підхід став більш популярнішим на макрорівні ніж на корпоративному і передбачає відповідних внесків бізнесу. Сталий розвиток (Sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Цей термін увійшов в широкий обіг 1987 року, коли ООН опублікувала «звіт Брутланда» (World Commission on Environment and Development, 1987, р. 8). І, не дивлячись на те, що цей звіт здебільшого стосувався питань охорони навколишнього середовища, поняття «сталого розвитку» поширилось з того часу і на соціальні аспекти, які стали невіддільними від питань розвитку. На думку Світової ради зі сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development), сталий розвиток вимагає інтеграції економічних, соціальних питань, а також питань щодо захисту навколишнього середовища в розрахунок довгострокових перспектив функціонування. Сталий розвиток для кожної компанії передбачає свій окремий процес, який повинен відповідати цілям та намірам компанії, співпадати з її стратегією і бути адекватною реакцією на умови, в яких компанія оперує.

Підхід з точки зору суспільного блага

Концепція загального благополуччя є класичною концепцією, яка коріннями сягає Аристотилевської традиції, середньовічної схоластики і яка в подальшому була розвинута та наповнена філософським змістом і була сприйнята католицизмом як основа бізнес етики [Smith 1999, Kempshall 1999, Maritain 1966]. Цей підхід передбачає, що бізнес, як і будь-яка група чи індивід в суспільстві, повинен вносити свій вклад в примноження загального блага, як частина цього суспільства. Бізнес не повинен шкодити чи бути «паразитом» в суспільстві, а повинен робити виключно позитивний внесок в добробут суспільства.

Бізнес може привносити свій вклад в розвиток суспільства різними способами: створювати багатство, виробляти продукти та послуги ефективним та чесним шляхом, одночасно поважаючи гідність та фундаментальні, невідчужувані права особистості.

Отже, можна зазначити, що, не дивлячись на різноманіття теорій, відмінність часу їх появи, представників та підходів, всі зазначені теорії корпоративної соціальної відповідальності зосереджуються на таких основних аспектах: досягнення цілей, які забезпечу-

ють довгостроковий прибуток, використання бізнесом своїх можливостей відповідальним чином, зауваження соціальних вимог та привнесення вкладу в добробут суспільства дотримуючись суспільних принципів.

Джерела

1. Altman, B. W., & Vidaver-Cohen, D. 2000. Corporate Citizenship in the New Millennium: Foundation for an Architecture of Excellence. *Business and Society Review*, 105(1): 145-169.
2. Bowen, H. R. 1953. *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row.
3. Brummer, J.: 1991, *Corporate Responsibility and Legitimacy* (Greenwood Press, New York).
4. Carroll A. B.: 1991, 'The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders', *Business Horizon* (July/August), 39-48.
5. Davis, K. 1973. The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities. *Academy of Management Journal*, 16: 312-322.
6. Donaldson T., Preston L.E. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications // *Academy of Management Review*. – 1995. – № 20. – P. 65-91.
7. Frederic, W. C.: 1992, «Anchoring Values in Nature: Toward a Theory of Business Values», *Business Ethics Quarterly* 2(3), 283-304.
8. Freeman R.E.: *Strategic management: A stakeholder approach*. – Boston: Pitman, 1984., 46
9. Garriga E., Mele D.: 2004, 'Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory', *Journal of Business Ethics* 53, 51-57.
10. Husted, B. W., and D.B. Allen: 2000, 'Is it Ethical to Use Ethics in Strategy?', *Journal of Business Ethics* 27(1-2), 21-32.
11. Kempshall, M. S.: 1999, *The Common Good in Medieval Political Thought* (Oxford University Press, Oxford).
12. Maritain, J.: 1971 [c 1943], *The Person and the Common Good*. (Notre Dame University Press).
13. McWilliams, A. and D. Siegel: 2001, 'Corporate Social Responsibility: a Theory and Firm Perspective', *Academy of Management Review* 26(1), 117-127.
14. Mitchell, R. K., B. R. Agle and D. J. Wood: 1997, 'Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts', *Academy of Management Review* 22(4), 853-886.
15. Preston, L. E. and J. E. Post: 1975, *Private Management and Public Policy. The Principles of Public Responsibility* (Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ).
16. Smith, W. and M. Higgins: 2000, 'Cause-Related Marketing: Ethic and Ecstatic', *Business and Society* 39 (3), 304-322.
17. Varadarajan, P. R. and A. Menon: 1988, 'Cause-Related Marketing: a Coalignment of Marketing Strategy and Corporate Philanthropy', *Journal of Marketing* 52(3), 58.
18. Votaw, D.: 1972, «Genius Became Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt 1», *California Management Review* 15 (2), 25-31.
19. Wartick, S. L. and R. E. Rude: 1986, 'Issues Management: Corporate Fad or Corporate Function?', *California Management Review* 29(1), 124-132.
20. Wartick, S. and P. L. Cochran: 1985, 'The Evolution of Corporate Social Performance Model'. *Academy of Management Review* 10(4), 758-769.

21. Wood, D. J.: 1991, 'Social Issues in Management: Theory and Research in Corporate Social Performance', *Journal of Management* 17(2), 383-406.
22. Нагорнов А.В., Солнцева М.С.: «Исследование социальной ответственности компании», / *Электронный журнал Корпоративные финансы.*, Вып. №2, 2007, с. 112-132.
23. Ackerman, R. W.: 1973, *How Companies Respond to Social Demands*, Harvard.

Онопко М.О.*

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФОНДІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В статье рассмотрены основные факторы, определяющие становление и развитие фондов национального богатства в разных группах стран и динамику их изменения. Глобальные дисбалансы, колебания цен на сырьевые ресурсы, старение населения определены как детерминанты растущего значения фондов национального богатства в национальной и мировой экономике.

Ключевые слова: фонд национального богатства, глобальные дисбалансы, золотовалютные резервы, старение населения, финансовый кризис.

В статті розглянуто основні фактори, які визначають становлення та розвиток фондів національного багатства у різних групах країн та динаміку їх зміни. Глобальні дисбаланси, коливання цін на сировинні ресурси, старіння населення визначені як детермінанти зростання ролі фондів національного багатства у національній та світовій економіці.

Ключові слова: фонди національного багатства, глобальні дисбаланси, золотовалютні резерви, старіння населення, фінансова криза.

The most important factors for establishment and development of the sovereign wealth funds are determined for different groups of countries. Global imbalances, fluctuations of commodities prices, global ageing are defined as the principal factors of the rising significance of sovereign wealth funds for domestic and global economy.

Key words: sovereign wealth fund, foreign exchange reserves, global imbalances, global ageing, financial crisis.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці спричиняють зміни в системі економічних відносин та розподілі сил між учасниками ринків. Період глобалізації, який розпочався приблизно у 80-ті роки XX ст., характеризувався перетоком капіталу переважно до багатих країн, а Китай становив своєрідне виключення з правил. Швидке зростання фондів національного багатства підкреслює явні зрушення в розподілі економічної влади в світі, які виявляються у зростанні економічного значення країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія та Китай) та експортерів енергоносіїв. Зростання важливості суверенних інвестиційних фондів вимагає виявлення механізмів, які визначають можливість включення нової сили в існуючу систему відносин між суб'єктами економічної діяльності на міжнародному рівні.

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

Аналіз досліджень та публікацій. Праці російських та українських вчених С. Дробішевського, А. Золотарьової, П. Кадочникова, П. Казакевича, А. Кудрина, Я. Миркина, О. Павлюкової, К. Паливоди, С. Синельникова, С. Чебанова присвячені формуванню та діяльності суверенних інвестиційних фондів, перспективам їх розвитку. В іноземній літературі проблематиці впливу суверенних інвестиційних фондів на економічне становище як на рівні окремої країни, так і світової економіки приділяють увагу науковці: Дж. Айзенман, Р. Авендано, П. Болтон, Р. Глік, С. Гріффіт-Джонс, К. Керрол, Г.Кларк, Л. Лавен, С.Меццакапо, А.Монк, Р. Оссовски, Х. Раймонд, Дж. Стігліц та ін. Втім, потребують детального розгляду чинники, які визначають шлях розвитку суверенних інвестиційних фондів як складової світового господарства.

Мета статті – виявити потенціал зростання суверенних інвестиційних фондів на основі вивчення основних факторів, які визначають їх розвиток.

Виклад основного матеріалу. Глобальна фінансова криза спричинена складною системою ряду факторів та тенденцій, які перебувають у взаємодії, кожний з яких потенційно може чинити негативний вплив на світову економіку та фінансові ринки. Конвергенція трендів створила фінансову кризу величезних масштабів, яка спричинила руйнівний вплив на світову економіку та значно погіршила довгострокову перспективу її розвитку, а також поставила на порядок денний питання про необхідність докорінної зміни підходів до регулювання економічних відносин як на національному, так і на міжнародному рівнях, потребу в розробці довгострокової політики для уникнення повторення подібних катастрофічних наслідків для економіки.

Економічний розвиток неминує створює дисбаланси, у класичному значенні це розрив у заощадженнях в економіках з ринками, що формуються, який фінансується притоком капіталу з більш розвинених країн, і які поступово самоусуваються в результаті економічного розвитку. О.Бланшар та Г.Мілесі-Феретті вважають, що такі «позитивні» дисбаланси є природним відображенням відмінностей у розвитку, демографічних особливостей та інших базових економічних засад [1]. Глобальні макроекономічні дисбаланси відіграли центральну роль у розгортанні фінансової кризи, подолати наслідки якої доведеться в майбутньому. До того ж їх вирівнювання є головною передумовою для формування більшої стійкості фінансових ринків та уникнення кризи долара. Феномен глобальних дисбалансів на сучасному етапі розвитку світової економіки полягає у розширенні дефіциту поточного рахунку США та паралельного зростання зовнішніх надлишків торгового балансу Китаю, який підтримується діяльністю урядів країн з ринками, що формуються, які мають схильність накопичувати цінні папери уряду США для підтримки власної валюти. Цей феномен новий і частково постає з надзвичайних привілеїв США як емітента світової резервної валюти, статусу, який долар набув, коли почав укріплювати свої позиції та потіснив англійський фунт стерлінга, особливо після світових війн та становлення Бреттон-Вудської системи [2, с. 19-20].

Глобальні дисбаланси прямо пов'язані з центральною роллю долара як світової валюти, до того ж їх існування іде на користь інтересам сил, які підтримують фінансову модель ядра та периферії. В сучасному варіанті такої моделі США є ядром, а Східна Азія – периферією, що є повторенням ситуації, яка склалася у 1950-60 рр. (США – ядро, проти Європи та Японії як периферії). В цій моделі периферія характеризується недооціненістю та твердістю валютних курсів в рамках експортоорієнтованої моделі зростання, в той час як країна-ядро має виключний привілей фінансування зовнішнього дефіциту шляхом випуску світової резервної валюти, що призводить до наростання проблем у відносинах країн, перш за все через обмежені можливості розвитку для країн периферії. Суверенні ін-

вестиційні фонди є механізмом, що полегшує включення країн периферії в міжнародні економічні відносини на умовах рівноправності у взаємодії з іншими країнами, являючи собою значні фонди під контролем держави, які здійснюють інвестування в національні та закордонні активи. До того ж, спостерігається поступове скорочення частки доларів США у золотовалютних резервах у світі, що виявляє можливість перебудови архітектури світової валютно-фінансової системи. Важливу роль в цьому процесі відіграють фонди національного багатства, що виступають в якості представників національних урядів країн з різним рівнем розвитку на міжнародних фінансових ринках (див. Рис. 1). Накопичення золотовалютних резервів є однією з передумов формування суверенних фондів національного багатства та зростання їх значення у глобальному масштабі, а також однією з форм вияву нового етапу глобалізації та участі країн з ринками, що формуються, в світовій економіці. Суверенні інвестиційні фонди дозволяють більш ефективно використовувати накопичені резерви, в той же час досягаючи і деякі геоекономічні цілі, наприклад, скорочення частки активів суверенних інвестиційних фондів, деномінованих в доларах США, може спричинити падіння його курсу не тільки в короткостроковій, але і в середньостроковій перспективі.

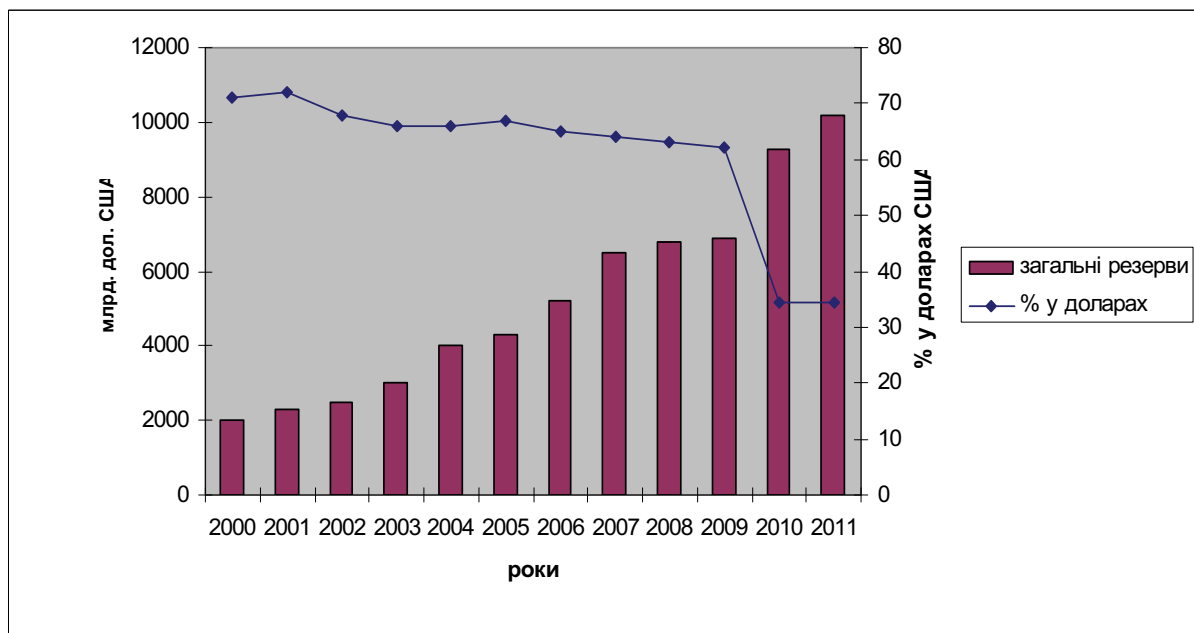


Рис. 1 Загальний обсяг резервів (млрд. доларів США) та частка резервів деномінованих в доларах США. Джерело: IMF, COFER Database [3].

Занепокоєння через зростання глобальних дисбалансів зросло в кінці 1990-х років та на початку минулого десятиріччя, коли темпи паралельного зростання дефіциту поточного рахунку США та прискорення торговельних надлишків у Китаї прискорилися. Наразі часто звучать заклики до уряду Китаю дозволити зростання вартості національної валюти, в той же час визнається загроза для світової фінансової стабільності від зростання дефіциту торгового балансу США.

На сучасному етапі спостерігається зворотне фінансування ринками, що формуються в країнах Азії, Середнього Сходу та меншою мірою Латинської Америки, зростаючого розриву заощаджень у США. Такий стан справ можна визначити як Бреттон-Вудс – II – міжнародну валютну систему керованих азіатських валют, яка сформувалася після Азійської кризи 1997 року. Саме існування глобальних дисбалансів є одним з основних фак-

торів, що впливають на формування фондів у країнах, які не є експортерами енергоносіїв, в основному зосереджені в Азії, та мають найбільший обсяг активів під управлінням (Рис. 2). Втім, не дивлячись на зростаючу тривогу вчених та аналітиків, до того часу, доки не стали явними прояви кризи у 2008 році, представники США продовжували відкидати загрозу її виникнення, намагаючись довести можливість поступового зникнення дисбалансів через дію ринкових сил.

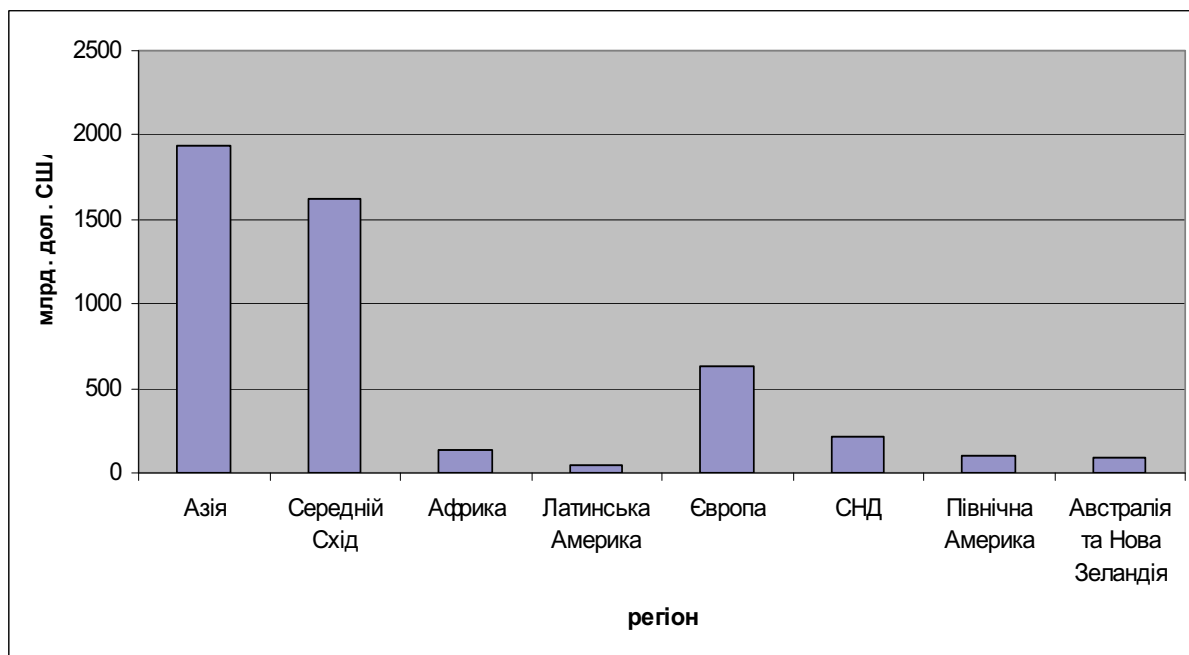


Рис. 2 Активи під управлінням фондів національного багатства на 2007 р. (млрд. доларів США).

Джерело: SWFInstitute, PwC analysis [4; 5].

Глобальні дисбаланси є однією з причин зростання активів у розпорядженні фондів національного багатства, оскільки дефіцит заощаджень в розвинених країнах компенсується за рахунок зростання притоку капіталу з країн, що розвиваються. Втім, суверенні інвестиційні фонди намагаються отримати контроль над реальними активами в розвинених країнах, що викликає спротив тих країн, які отримують їх інвестиції, оскільки вони здійснюються в стратегічні активи, які забезпечують доступ до природних ресурсів, новітніх галузей, передових технологій. Особливо сприятливі умови для стратегічного інвестування з'явилися у період рецесії, коли національні уряди зменшили перепони для інвестицій суверенних інвестиційних фондів, щоб врятувати від краху власну фінансову систему, оскільки, не дивлячись на значні обсяги нереалізованих збитків від падіння цін на активи, фонди національного багатства виявилися спроможними вкладати значні обсяги коштів за умови обмеженості ресурсів інших інституційних інвесторів, які втратили значну частку активів, вкладених у ризикові інструменти. Втім, загострення кризових явищ в розвинених економіках призвело до того, що інвестиції суверенних інвестиційних фондів спрямовувалися у економіки країн з ринками, що формуються, для отримання більшого прибутку на інвестиції, що припинило їх стабілізуючий вплив на фінансові ринки розвинених країн.

Великі банки в розвинених країн у зв'язку зі зменшенням їх активів у 2007 році виявилися залежними від двох основних джерел капіталу: національних урядів та зарубіжних фондів національного багатства [6, с. 343]. В ситуації, коли банки мали вибір між інвес-

тиціями власних урядів та фондів національного багатства, в основному вони віддавали перевагу останнім, оскільки зазвичай їх супроводжувало менше додаткових умов. Таким чином фонди національного багатства фактично отримали можливість брати участь в управлінні ключовими для глобальних фінансів посередниками.

Зростання цін на нафту є важливим фактором для підвищення відрахувань до фондів національного багатства, які формуються з доходів від продажу енергоносіїв. Як зазначають Е. Альберола та М. Серена, існує взаємозв'язок між відрахуваннями до суверенних інвестиційних фондів та рівнем цін на нафту, що дозволяє очікувати в майбутньому продовження фінансування зростання у дефіциті торгового балансу США [7, с. 27]. У зв'язку з обмеженістю пропозиції нафти, викликаного загостренням суперечностей на Близькому Сході, можна очікувати зростання ціни нафти у 2012 році до 135 доларів за барель (див. Рис. 3), а за умови подальшого погіршення ситуації – досягти нового рекорду в 200 доларів за барель [8].

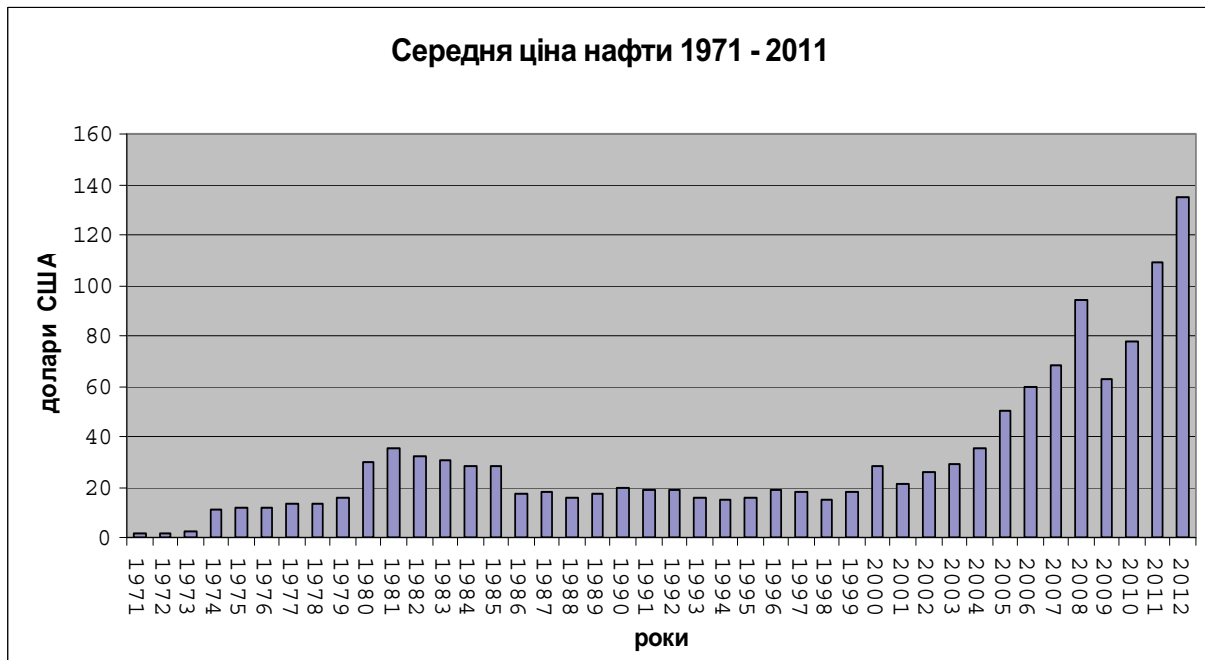


Рис. 3 Середня ціна на нафту у 1971 – 2011рр.

Джерело: Datastream, Erste Group research [9; 10].

Суверенні інвестиційні фонди, засновані на доходах від продажу сировини, створюються з метою врівноваження економічного розвитку, розподілу ренти від невідновлюваних природних ресурсів між поколіннями, створення умов для уникнення катастрофічних наслідків для економіки після вичерпання запасів ресурсів або падіння цін на зовнішніх ринках. Створення фондів національного багатства дозволяє уникнути прямого спрямування доходів від продажу сировини на підвищення державних витрат, що сприяє проведенню економічних реформ, необхідних для забезпечення економічного розвитку. Втім, за умови нерозвиненої інституційної структури, політичної нестабільності, недостатньо ефективного управління державними фінансами, створення суверенних інвестиційних фондів не може стати захистом від макроекономічної нестабільності.

Прискорення процесу старіння в світі вимагає від кожної з країн формування запасів фінансових ресурсів для покриття зростання витрат на підтримання населення, кількість якого у 2006 – 2030 рр. у менш розвинених країнах зросте на 140 %, а в більш розвине-

них країнах – на 51 %, до 2030 року в світі буде налічуватися 1 мільярд старих людей [11, с. 388]. В той же час, виникає проблема з обмеженістю робочої сили, а також необхідність фінансування зростаючих витрат, що призводить до необхідності направлення частини національного багатства у резерви, оскільки частка населення, старшого за 65 років зростатиме (див. Рис. 4). Зокрема, у 2050 році кількість пенсіонерів у Китаї зросте з 11,6% у 2010 році до 38,8% у 2050 році, у зв'язку зі зростанням тривалості життя [12]. У разі, якщо існують достатні можливості для створення фондів для майбутніх поколінь, може прийматися рішення про створення фондів суверенного багатства, які дозволяють забезпечити більший дохід від інвестування активів, оскільки діють як самостійні економічні агенти, які, втім знаходяться під контролем уряду. Старіння населення змушує уряди різних країн, які в сучасних умовах мають можливість отримати додаткові вигоди від економічної ситуації, створювати у різних формах суверенні інвестиційні фонди як інструменти для уникнення кризових явищ в національній економіці в майбутньому.

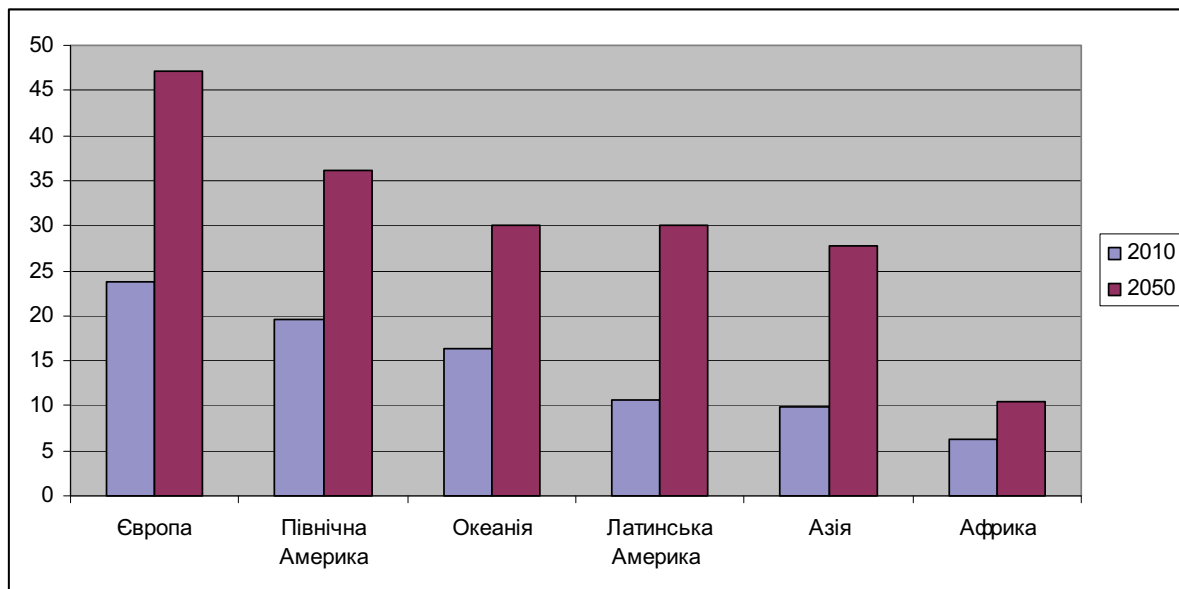


Рис. 4 Співвідношення населення старіше 65 до кількості населення працездатного віку (15 – 64 роки) (%). Джерело: United Nations Population Division [13].

Висновки. Накопичення золотовалютних резервів та зростання суверенних інвестиційних фондів створюють значні дискусійні питання на національному та міжнародному рівнях, які торкаються їх ролі в досягненні цілей макроекономічної політики, та критеріях для визначення оптимального розподілу ресурсів між центральним банком та фондами національного багатства для забезпечення економічного розвитку. Основними питаннями, які виникають відносно діяльності суверенних інвестиційних фондів на міжнародному рівні є вплив розміщення їх активів та стратегічного інвестування на міжнародну фінансову стабілізацію.

Вивчення суверенних інвестиційних фондів та їх впливу на світову економіку є відносно новою теоретичною проблемою міжнародних економічних відносин. Дана проблематика набуває особливого значення у зв'язку із значними змінами у системі взаємодії важливих учасників світової монетарної та фінансової систем. Світова фінансова криза змінила розстановку сил у світовій економіці, тому фактори, які визначають важливість суверенних інвестиційних фондів продовжать діяти, що сприятиме зростанню необхідності дослідження діяльності фондів національного багатства.

Темп зростання фондів національного багатства перебуває під впливом ряду економічних факторів: тенденції зміни цін на нафту та інші товари, збереження темпів економічного зростання в країнах з ринками, що формуються, збереження торгових дисбалансів, міжнародна політика у сфері валютного регулювання.

Варто зазначити, що створення суверенних інвестиційних фондів не єдиний варіант розміщення коштів від продажу невідновлюваних ресурсів, до того ж надто жорсткі правила їх розміщення і використання можуть призвести до того, що фонди національного добробуту перетворюються на посередників в управлінні частиною загального багатства уряду. Слабка політика та нерозвинене інституційне середовище можуть унеможливити належне функціонування суверенних інвестиційних фондів. Глобальна фінансова криза стала яскравим прикладом необхідності більш гнучкого підходу до управління суверенними інвестиційними фондами у зв'язку з різкими змінами в економічній політиці, оскільки за кризових умов вони здійснювали деякі функції уряду, їх активи використовувалися для підтримки фінансової системи через банки розвитку.

Фонди національного багатства ставатимуть все більш важливими акторами в глобальному економічному розвитку, оскільки основні детермінанти їх зростання в майбутньому зберуть свій вплив на міжнародні економічні відносини, що визначає перспективу зростання їх обсягів у абсолютному та відносному вимірах.

Глобалізація породжує нові загрози та виклики, які вимагають від усіх держав світу здійснити переоцінку системи економічних відносин, що склалися, визначити, яким чином мають узгоджуватися інтереси в нових умовах, які вимагають розумного врівноваження захисту національних економічних інтересів з потребою вирішення проблем на глобальному рівні. Необхідність у формуванні нових підходів до регулювання діяльності суверенних інвестиційних фондів пов'язана зі співробітництвом на міжнародному рівні країн, які створюють фонди національного багатства, з країнами, що отримують інвестиції від них.

Список використаних джерел

1. Blanchard O. The financial crisis and its international transmission: some tentative lessons / O. Blanchard, G. Milesi-Ferreti // IMF, Washington, D.C., [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/ocean_apart/sessione1/1_Milesi_Ferreti.pdf.
2. Pakravan K. Global financial architecture, global imbalances and the future of the dollar in a post-crisis world/ K. Pakravan //Journal of Financial Regulation and Compliance. – 2011. – Vol. 19 Iss: 1 – С. 18-32.
3. IMF, COFER Database [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>.
4. SWFINstitute [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.swfinstitute.org.
5. PwC analysis [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.pwc.com>.
6. Pistor K. Sovereign Wealth Funds, Banks and Governments in the Global Crisis: Towards a New Governance of Global Finance?/ K. Pistor // European Business Organization Law Review. – 2009. – № 10. – С. 333-352.
7. Alberola E. Sovereign external assets and the resilience of global imbalances/ E. Alberola, M. Serena // Documentos de Trabajo: Banco de Espana. – 2008. – № 0834. – 34 С.
8. Datastream [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://online.thomson-reuters.com/datastream>.

9. Erste Group research [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.erstegroup.com/en>.
10. Powell J. Global ageing in comparative perspective: a critical discussion / J. Powell, I. Cook // International Journal of Sociology and Social Policy. – 2009. – Vol. 29 Iss: 7 – PP. 388 – 400.
11. Old-age dependency ratios // The Economist May 7th 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economist.com/node/13611235>.
12. United Nations Population Division <http://www.un.org/esa/population>.

Парица К.В.*

ІНСТРУМЕНТИ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджено останні тенденції у регулюванні фінансової стійкості банківської системи, окреслено коло завдань макропруденційної політики, описано сутність та цілі інструментів макропруденційного регулювання, проведено порівняння їх класифікацій, запропоновано узагальнену теоретичну базу для досліджень інструментів макропруденційного регулювання.

Ключові слова: фінансова стійкість банківської системи, інструменти макропруденційного регулювання, контрциклічність, контрциклічні інструменти.

В статье исследовано последние тенденции в регулировании финансовой устойчивости банковской системы, определен круг задач макропруденциальной политики, описано сущность и цели инструментов макропруденциального регулирования, проведено сравнение их классификаций, предложено обобщенную теоретическую базу для исследования инструментов макропруденциального регулирования.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банковской системы, инструменты макропруденциального регулирования, контрцикличность, контрциклические инструменты.

The article studies recent trends in regulation of financial soundness of bank system, defines range of tasks to be resolved by the macroprudential policy, describes the essence and goals of macroprudential regulation instruments, compares their classifications, offers a generalized theoretical basis for future investigations of macroprudential toolkit.

Key words: financial soundness of bank system, bank system soundness, macroprudential regulation instruments, countercycle, countercyclical toolkit.

Постановка проблеми. Останні роки ми стаємо свідками реформування системи банківського регулювання і нагляду з метою попередження кризових явищ та підтримання фінансової стійкості банківської системи як основного джерела загрози для всієї економіки. Банківська система пов'язує всі сектори між собою, забезпечуючи легке поширення проблем з одного в інший.

Іпотечні, кредитні, боргові, валютні, фінансові кризи, а також кризи ліквідності і валютних систем складають сьогодишню картину світової економіки. Однак, жоден з на-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Циганов С. А.

ціональних, регіональних чи міжнародних регуляторних органів не був чітко визнаним відповідальним за проблемні явища у кредитно-банківській системі. Різні сегменти фінансового сектору підпадають під регулювання та нагляд різних органів, кожен з яких застосовує свої інструменти та діє через власні канали впливу.

Вирішенню існуючих проблем може сприяти впровадження макропруденційного підходу до забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Українська банківська система також потребує удосконалення регулювання і нагляду з урахуванням світових тенденцій, для того щоб розпочати інтенсивний розвиток, додаючи циклічність та дисбаланси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Банк міжнародних розрахунків, Рада з фінансової стабільності та Міжнародний валютний фонд розробляють основи макропруденційного регулювання. Група Тридцяти опублікувала ґрунтовне дослідження, що розглядає макропруденційну політику та її інструменти на експертному рівні. Удосконаленням та впровадженням інструментів макропруденційного регулювання активно займаються такі новостворені органи нагляду на макрорівні як Рада з нагляду за фінансовою стабільністю США, Європейська рада системних ризиків, Комітет з фінансової політики Сполученого Королівства.

Сутність, механізми застосування та ефективність інструментів макропруденційного регулювання вивчаються такими зарубіжними науковцями: П. Клементом, К. Боріо, Г. Галаті, Р. Моєснером, О. Евансом, А. Леоне, М. Гіллі і П. Гілберсом. Питання макропруденційного регулювання в Україні та Росії досліджується І.В. Бураковським, В.І. Міщенко, В.В. Криловою і А.О. Криловою, В.В. Коваленко, Я.В. Белінською, С.Р. Мойсєєвим, А.Ю. Симановським та іншими науковцями.

Більшість вітчизняних робіт містить оглядовий характер макропруденційного регулювання, тож подальшого дослідження потребує визначення сутності інструментів даного регулювання, їх класифікація та виділення особливостей застосування.

Відкритим для детального вивчення залишається вивчення можливих позитивних та негативних ефектів від впровадження конкретних інструментів, дослідження світового досвіду застосування з метою виявлення найбільш ефективних інструментів макропруденційного регулювання.

Метою дослідження є визначення особливостей інструментів макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи та узагальнення світового досвіду з теорії та практики застосування даних інструментів.

Виклад основного матеріалу. Ціллю монетарної політики у більшості випадків виступає рівновага, що характеризується стабільністю цін та повною зайнятістю. Метою системи банківського регулювання і нагляду є забезпечення фінансової стійкості установ. Фіскальна політика забезпечує стабільність економіки шляхом податкового механізму або за рахунок державних витрат. Законодавча політика визначає основи функціонування економіки загалом. Проте жоден напрямок регулювання у докризовий період не давав повної картини або не був координуючим по відношенню до інших, тобто не спрямовувався на досягнення фінансової стійкості банківської системи, ключової ланки сучасної економіки.

На даний момент перед державами стоять дві основні проблеми: 1) запобігання збільшенню системного ризику; 2) підвищення стійкості банківської системи до шоків. Концепція макропруденційного регулювання дозволяє розглядати дані питання з іншого ракурсу.

У світовій практиці виділяють два рівні: мікро- та макропруденційний. Регуляторні органи мікропруденційного рівня приділяють увагу питанням фінансової стійкості окре-

мої інституції та нехтують деякими ризиками, що не мають значного впливу на одну установу, проте у сукупності можуть давати негативні наслідки для банківської системи. На противагу, макропруденційне регулювання покликане забезпечувати стійкість та запобігати шоківим явищам у банківському секторі та економіці загалом.

Перша поява терміну «макропруденційне регулювання» датується 1979 р., коли відбулося засідання Комітету Кука (попередника Базельського комітету з банківського регулювання і нагляду), де обговорювалися питання взаємозв'язку фінансового сектору та макроекономічних аспектів [1]. Найбільшої популярності макропруденційний підхід набув у відповідь на кризу, що розпочалася у 2007 р.

Визначення цілей макропруденційного регулювання має суттєве значення для вибору інструментів забезпечення фінансової стійкості.

Банк Англії відмічає, що метою макропруденційного регулювання має бути стабільне надання фінансових посередницьких послуг в економіці, запобігання циклічності у пропозиції кредитних ресурсів та ліквідності [2, с. 6].

К. Боріо та його колеги по дослідженню з Банку міжнародних розрахунків вважають зменшення ймовірності погіршення фінансового стану, що приводить до значних втрат у реальній економіці, ціллю макропруденційного регулювання [3, с. 6].

Українські дослідники В.І. Міщенко та А.О. Крилова зазначають, що макропруденційне регулювання не обмежується узагальненням ризиків окремих учасників фінансових ринків, а полягає у моніторингу та системній оцінці показників стійкості всього фінансового сектору [4].

У даному дослідженні ми розглядаємо макропруденційний підхід як регулювання банківської системи в цілому у безпосередньому зв'язку з іншими секторами економіки, що має на меті зниження системного ризику шляхом попередження фінансової вразливості, моніторингу рівня системного ризику та оцінки макропруденційних індикаторів.

Макропруденційне регулювання банківської системи не є суто теоретичним поняттям та пропонує інструменти для забезпечення вищеписаних цілей.

У вузькому розумінні інструментами макропруденційного підходу вважають інструменти банківського регулювання і нагляду, які використовуються з урахуванням системного ризику. У більш широкому розумінні додають ще норми законодавчої, фінансової та монетарної політики, які спрямовані на досягнення стійкості банківської системи та відповідають таким цілям: 1) запобігання рівнів левериджу, що є загрозливими для системи; 2) забезпечення ступені ліквідності достатнього для нормального функціонування сектору; 3) попередження надмірного зростання кредитної маси; 4) регулювання ринкової діяльності, що чинить негативний вплив на систему [5].

Ми будемо користуватися терміном «інструменти макропруденційного регулювання» у вузькому розумінні, обмежуючи його засобами для зниження ризику банківської системи, що проходить як у часовому (пом'якшення результатів циклічності економіки), так і просторовому (запобігання передачі ризику від одного сегменту до іншого, захист від зовнішніх шоків, контроль за діяльністю системно важливих установ) вимірі.

Інструменти макропруденційного регулювання покликані швидко реагувати на внутрішні та зовнішні шоки системи, тому окрім постійних нормативів, обов'язкових до виконання всіма фінансовими установами незалежно від макроекономічних показників, виділяють змінні норми, які залежать від економічного циклу.

На нашу думку, відповідно до вищезначених вимірів, часового та просторового, можна встановити дві особливості інструментів макропруденційного регулювання:

- 1) контрциклічний характер;
- 2) диференційований підхід.

На відміну від монетарної (кредитно-грошової) політики, яка прагне до стримування інфляції та забезпечення зайнятості, макропруденційна ставить боротьбу з циклічністю на перше місце. Контрциклічний характер регулювання означає протидію поточним макроекономічним тенденціям. Вимоги, які закладалися у Базельських угодах II були проциклічними, тобто посилювали коливання економічних циклів. Пропонуємо таку ілюстрацію механізму дії проциклічного регулювання: під час фази підйому капітал банку зменшується внаслідок дії одразу двох факторів: зменшення кредитного ризику та покращення якості гарантії або підвищення ціни застави, регуляторний капітал знижується при незмінних нормативах, вивільняються кошти, які стають доступними для кредитування, тобто у період кредитного буму інституція отримує можливості і стимули для нарощення кредитів.

У «Базель III» вже передбачається можливість застосування контрциклічного інструменту: формування резерву в розмірі від 0 до 0,25% від статутного капіталу при суттєвому нарощенні кредитного ризику на фоні значного збільшенню обсягу виданих кредитів [6]. Таким «стабілізаційним фондом» досягаються одразу дві цілі: запобігання надмірного збільшення кредитної діяльності банків і пом'якшення кредитного циклу.

Диференційований підхід інструментів макропруденційного регулювання виражається у посиленій увазі до інституцій, сегментів фінансового ринку або операцій, що становлять потенційну загрозу для фінансової стійкості банківської системи. Макропруденційний підхід пропонує особливі інструменти регулювання для: 1) системно важливих фінансових установ, банкрутство або проблеми платоспроможності яких можуть підвищити системний ризик чи призвести до негативних наслідків в економіці; 2) ринку похідних цінних паперів; 3) незабезпечених або високоризикових кредитів.

На глобальному рівні особливо гострою є дискусія щодо системно важливих фінансових установ. Так, Рада з фінансової стабільності склала список банків, які представляють найбільший ризик для стійкості світової фінансової системи та капітал яких повинен бути додатково збільшеним [7].

Вважаємо, що інструмент може бути віднесений до макропруденційного регулювання за умови його відповідності хоча б одній з таких вимог: 1) спрямований на зниження системного ризику; 2) має контрциклічний характер; 3) регулює системно важливі установи, операції або ринки; 4) залежить від кредитного циклу. Безумовно, пропонований перелік не є вичерпним, проте дозволяє орієнтуватися в сучасних тенденціях регулювання банківської системи.

На міжнародному рівні відсутня уніфікована класифікація інструментів макропруденційного регулювання. Відповідно існує потреба в описі найбільш авторитетних підходів до розмежування інструментів з метою виявлення спільних та відмінних характеристик.

Комітет з фінансової політики, макропруденційний орган Сполученого Королівства, розрізняє такі види інструментів в залежності від джерел системного ризику та, відповідно, напрямів впливу регулювання: 1) нормативи, які впливають на структуру балансу фінансових установ; 2) норми щодо умов кредитування та інших фінансових транзакцій; 3) інструменти, що спрямовані на ринкові інститути [7].

Рада з фінансової стабільності, МВФ і БМР виділяють подібні сфери регулювання інструментів макропруденційного підходу з відповідною класифікацією. Однак, з табл. 1 видно, що до макропруденційних інструментів також відносять попередження валютних дисбалансів, що традиційно входили до компетенції органів контролю за рухом капіталу та/або валютного регулювання.

Таблиця 1

Класифікація макропруденційних інструментів Ради з фінансової стабільності, МВФ і БМР

Інструменти проти надмірного зростання кредитування	Змінні нормативи достатності капіталу; Динамічні норми резервування на можливі втрати від надання кредитів; Обмеження обсягу і темпів зростання кредитування; Граничне співвідношення суми кредиту і вартості застави; Граничне співвідношення виплат по кредиту і доходу позичальника; Ліміти на маржу; Вимоги до резервів;
Інструменти для запобігання передачі системного ризику	Обмеження щодо невідповідності строків погашення пасивів та активів;
	Обмеження на кредитування в іноземній валюті;
	Межі на відкриті валютні позиції;
	Обмеження нецільового фінансування;
Інструменти для зниження структурної вразливості системи і зменшення наслідків стресів	Додаткові вимоги до капіталу з урахуванням системної важливості;
	Політика відкритості даних.

Джерело: [8, с. 11].

Група тридцяти (G30), неурядова організація експертів з питань міжнародної фінансової системи, пропонує класифікацію інструментів макропруденційної політики за об'єктом регулювання. Якщо порівняти табл.1 і табл.2, можна помітити, що, по суті, в обох класифікаціях виділяються такі цілі інструментів макропруденційного регулювання як попередження кредитної експансії та покращення інфраструктури й інститутів банківської системи. Вважаємо за доцільне, окремо відзначити появу нового інструменту, що впливає з основ «Базель III», – обмеження щодо співвідношення нецільового фінансування до загального у фінансових установах. Цільовим фінансуванням в даному контексті вважаються пасиви, отримані з стабільних джерел, наприклад, депозити резидентів, довгострокові залучені ресурси. Чим більша частка пасивів з стабільних джерел, тим менша ймовірність вразливості. Даний інструмент є кількісним, так як може бути виміряний, проте водночас описує якість балансу фінансової інституції.

Таблиця 2

Класифікація макропруденційних інструментів Групи тридцяти (G30)

Об'єкти регулювання	Інструменти
Лeverидж	1) Вимоги до капіталу:
	А) мультиплікатори для нормативів по достатності капіталу для системно важливих фінансових установ, при невідповідності строків погашення активів і пасивів, при надмірних темпах нарощення кредитів;
	Б) підвищений коефіцієнт зважування ризику в нормативі достатності капіталу по торговому портфелю цінних паперів;
	В) контрциклічний буфер капіталу;
	Г) стрес-тестування системного рівня;
	2) Коефіцієнт валового лeverиджу;

Об'єкти регулювання	Інструменти
Ліквідність	1) Додатковий буфер ліквідності;
	2) Співвідношення цільового фінансування до загального;
	3) Додаткова вимога до капіталу з урахуванням ліквідності;
Кредитна експансія	Динамічний норматив співвідношення обсягу кредиту і вартості застави;
Ринкова інфраструктура та етична поведінка	Нагляд за інфраструктурними інституціями;
	Поширення етичних стандартів фінансової діяльності.

Джерело: Розроблено автором по [9; 10].

На нашу думку, поділ макропруденційних інструментів на групи, що відстежуються у звітах Групи тридцяти дозволяє більш чітко проводити дослідження щодо сучасних тенденцій регулювання фінансової стійкості банківської системи. Підсумовуючи, ми виділяємо дві основні класифікації інструментів макропруденційного підходу:

- 1) за часом дії (постійні та змінні);
- 2) за об'єктом регулювання (інструменти регулювання левериджу, ліквідності, кредитної експансії, ринкової інфраструктури та етичної поведінки).

Окремо виділяють аналітичні інструменти макропруденційного підходу: 1) моніторинг індикаторів фінансової стійкості; 2) системи раннього попередження криз (розробка сукупного показника вразливості системи); 3) стрес-тестування банків за умов різних макроекономічних сценаріїв [10, с. 40].

Практика застосування макропруденційних інструментів регулювання фінансової стійкості банківської системи є достатньо обмеженою, проте існує ряд країн, що довели доцільність даного підходу.

Гонконг має багаторічний досвід застосування нормативу по співвідношенню суми кредиту і вартості застави. Ринок нерухомості Гонконгу характеризується високою волатильністю, що пояснюється високим попитом (незначна територія у порівнянні з рівнем розвитку економіки та кількістю населення) та фіксованим валютним курсом (внутрішні та зовнішні шоки впливають, в першу чергу, на рівень цін). Управління грошового обороту Гонконгу (НКМА), починаючи з 1993 р. регулює волатильний ринок іпотечного кредитування, який є джерелом системного ризику для банківського сектору, граничним співвідношенням суми кредиту і вартості застави. Норматив змінюється в залежності від загальної ситуації в економіці країни та світовій фінансовій системі. Станом на вересень 2012 р. граничне співвідношення суми кредиту і вартості застави при врахуванні максимально дозволеного рівня суми обслуговування кредиту і валового доходу для резидентів становить від 50 до 70 % в залежності від вартості нерухомого майна, а для нерезидентів – від 30 до 60 % [11]. Дослідження Банку міжнародних розрахунків показали, що застосування даного інструменту макропруденційного регулювання відіграло головну роль у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи Гонконгу [12].

Серед європейських країн досвідом застосування макропруденційного інструмента володіє Банк Іспанії, який з 2000 р. використовує принцип динамічного резервування. Даний механізм полягає у формуванні додаткових резервів за рахунок чистого прибутку в розмірі від 0 до 1,5 % у залежності від категорії кредиту. Норматив встановлюється центральним банком з урахуванням економічного циклу. Наприкінці 2007 р. сукупний обсяг

резервів банківської системи Іспанії покривав 1,3 % консолідованих активів іспанських депозитних установ [13]. Значні накопичення допомогли Іспанії протистояти першому етапу світової фінансової кризи. Проте поглиблення кризи та падіння іпотечного ринку зумовили розгортання проблемних явищ в банківській системі Іспанії в 2012 р. Незважаючи на це, динамічне резервування довело свою ефективність та розглядається міжнародними організаціями як важливий інструмент макропруденційного регулювання стійкості банківської системи.

Задача кожної з країн світу полягає у впровадженні макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи, що у кінцевому підсумку призведе до стабільності глобальної фінансової системи. Україна також не повинна залишатися осторонь сучасних тенденцій банківського регулювання і нагляду.

На думку В.І. Міщенко та А.О. Крилової в Україні відсутня система оцінки системного ризику, а макропруденційне регулювання обмежується розрахунками макроекономічних стрес-тестів та метаданих індикаторів фінансової стійкості [4, с. 15].

В.В. Коваленко та Б.А. Дадашев наголошують, що до початку реалізації макропруденційної політики у практичній частині, слід визначитися з інституційною моделлю системи. Дослідники пропонують декілька моделей розвитку макропруденційного регулювання в Україні, які перейняті з Зеленої книги НБУ: 1) розбудова існуючих регуляторів; 2) створення незалежного мегарегулятора; 3) створення мегарегулятора на основі НБУ; 4) створення двох окремих органів: Служби фінансового нагляду при Національному банку України і Регулятора фінансового ринку [14; 15].

Ми не погоджуємося з можливістю та доцільністю реалізації деяких з вищенаведених моделей. У фінансовій системі України реалізовується курс на поділ сфер регулювання, тому у коротко- та середньостроковому періоді не передбачається створення потужного незалежного мегарегулятора. Модель «подвійного піку» (twin peaks), тобто розподіл об'єктів регулювання між двома державними не за секторальним (сегментальним) принципом чи юридичною реєстрацією, а за суттю процесів, що піддаються контролю даними установами, не відповідає стану розвитку вітчизняної фінансової системи. На нашу думку, Національний банк України здатен перейняти роль макропруденційного органу. Банківська система є основним сегментом фінансового сектору. Також в організаційній структурі НБУ вже є підрозділи, які виконують функції, що в сукупності відповідатимуть сутності макропруденційного регулювання, зокрема, Департамент нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду, Генеральний економічний департамент (аналіз економічних і фінансових зв'язків на макрорівні), Генеральний департамент грошово-кредитної політики, Департамент з управління валютним резервом та здійснення операцій на відкритому ринку, Генеральний департамент банківського нагляду.

Висновки. Дослідивши різні підходи до визначення поняття «макропруденційний», ми прийшли до висновку, що макропруденційним може вважатися таке регулювання, що спрямоване на зниження системного ризику шляхом зниження фінансової вразливості, моніторингу ризиків та оцінки макропруденційних індикаторів. По суті, макропруденційна концепція стала вже сформованою політикою, яка впроваджується новоствореними установами та/або підрозділами вже існуючих регуляторних органів, керується своїми принципами, використовує власні індикатори та аналітичні засоби, регулює фінансовий сектор специфічними інструментами. На нашу думку, саме макропруденційне регулювання може стати ключовою, або принаймні, координуючою ланкою серед інших підходів у питаннях забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Механізм макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи полягає у застосування інструментів, які характеризуються контрциклічним характером та

диференційованим підходом. Об'єктами макропруденційного регулювання вважаємо левирідж, кредитну експансію, ліквідність, ринкову інфраструктуру та етичну поведінку. Пропонуємо проводити класифікацію інструментів макропруденційного регулювання відповідно до виділених об'єктів.

Світовий досвід застосування макропруденційного підходу свідчить про перспективність даного напрямку. Більш ніж десятирічна історія використання граничного нормативу по співвідношенню суми кредиту і вартості застави в Гонконгу та динамічного резервування в Іспанії дозволяє зробити висновки про ефективність даних інструментів, а також є предметом для подальших досліджень з метою удосконалення та адаптації до нових реалій.

Ми вважаємо, що застосування інструментів макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи України стане актуальним питанням вже у середньостроковій перспективі, зважаючи на загальносвітову тенденцію до впровадження положень «Базель III».

Список використаних джерел

1. Clement P. The term «macroprudential»: origins and evolution / Piet Clement. – BIS Quarterly Review. – March 2010. – P. 59–67.
2. Galati G. Macroprudential policy – a literature review [Електронний ресурс] / Gabriele Galati, Richhild Moessner // BIS Working Papers. – No. 337. – 2011. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
3. Borio C. Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation? [Електронний ресурс] / Claudio Borio // BIS Working Papers. – 2003. – No. 128. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
4. Міщенко В.І. Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду // В.І. Міщенко, А.О. Крилова// Вісник НБУ. – Березень 2010 р. – С. 12-15.
5. Evans O. Macroprudential indicators of financial system soundness / Staff Team led by Owen Evans, Alfredo M.Leone, Mahinder Gill and Paul Hilbers // IMF Occasional Paper. – Washington. – 2000. – 54 p.
6. Basel III: A global regulatory framework for more resilient bank and bank systems [Електронний ресурс] / Basel Committee on Banking Supervision // Bank for International Settlements. – December 2010 (rev June 2011). – Режим доступу: <http://bis.org>.
7. Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions [Електронний ресурс] / Financial Stability Board. – November 2011. – 4 p. – Режим доступу: www.financialstabilityboard.org.
8. Macroprudential Policy Tools and Frameworks (Progress Report to G20) [Електронний ресурс] / FSB, IMF, BIS. – 2011. – 20 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
9. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future [Електронний ресурс] / Group of Thirty. – Washington. – 2010. – 77 p. – Режим доступу: www.group30.org.
10. Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России / С.Р. Моисеев// Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 28–34.
11. Prudential Measures for Property Mortgage Loans [Електронний ресурс] / Hong Kong Monetary Authority. – September 2012. – Ref.No. B4/1C. – Режим доступу: <http://www.hkma.gov.hk>.
12. Loan-to-value ratio as a macroprudential tool. Hong Kong SAR's experience and cross-country evidence/ Hong Kong Monetary Authority// BIS Working Papers. – 2011. – № 57. – P. 164–178.

13. Saurina J. Loan loss provisions in Spain. A working macroprudential tool/ Jesús Saurina // *Estabilidad Financiera*. – Banco de España, 2009. – № 17. – P. 11-26.
14. Коваленко В.В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності [Електронний ресурс] / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
15. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні (Зелена книга) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2010. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Поліванцев А.С.*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ НЕОФІЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В данной статье разработана экономико-математическая модель влияния налогов на внешнюю торговлю и в частности на товарные потоки, доходы хозяйствующих субъектов и бюджета с учетом нелегального перемещения товаров, а также предложена концептуальная схема изучения регулирования механизма налогообложения.

Ключевые слова: налог, таможенная пошлина, налоговые поступления, неофициальная экономика, внешняя торговля.

У даній статті розроблена економіко-математична модель впливу податків на зовнішню торгівлю та зокрема на товарні потоки, доходи суб'єктів господарювання та бюджету з урахуванням нелегального переміщення товарів, а також запропонована концептуальна схема дослідження регулювання механізму оподаткування.

Ключові слова: податок, мито, податкові надходження, неофіційна економіка, зовнішня торгівля.

In this article the economic and mathematical model of the impact of taxes on foreign trade, and in particular on the flow of goods, income businesses and budget based on the illegal movement of goods is developed. Also the conceptual scheme of study of the mechanism of regulation of taxation is under consideration.

Keywords: tax, customs duty, tax revenues, the informal economy, foreign trade.

Постановка проблеми. Високий рівень тінізації об'єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ. Об'єктивні труднощі обліку в цій сфері зумовлюють значне розходження даних. В основі глобалізації тіньової економіки України лежить триваюча системна криза. Маючи у своїй основі об'єктивні причини, системна криза зачепила всі сфери суспільного життя – економіку і політику, ідеологію і культуру, національні та між-державні відносини.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню проблем оцінки обсягів тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців – В. Базилевича, зокрема підручник Економічна теорія: політекономія, З. Варналія – «Шляхи детінізації економіки України та її особливості», В. Мандибури – «Тіньова економіка, як об'єкт системного наукового дослідження», Р. Моторина – посібник Система національних рахунків, О. Тур-

* аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного Університету імені В.Н.Каразіна

Науковий керівник: проф. Сідоров В.І.

чинова – «Тіньова економіка: сутність та сучасний стан», Т. Ковальчука, І. Мазур та ін. Серед закордонних науковців слід відмітити праці Я. Арваї (Угорщина), Д. Блейдса (США), Н. Бакун (Росія), В. Дадалко (Беларусь), Л. Дрекслера (Угорщина), Ф. Шнайдера (Австрія).

Мета статті – дослідження основних методологічних засад та методичних підходів до оцінювання обсягів тіньової економіки України та визначення напрямів удосконалення існуючих методик з метою розроблення заходів, спрямованих на зменшення тіньової діяльності, яка є однією з найсерйозніших перешкод для подальшого сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Ключові повідомлення формуються на основі результатів моделювання економічних процесів. Економічна модель є інструментом, що дає змогу здійснювати кількісну оцінку впливу окремих чинників на економічні процеси та з певним ступенем імовірності екстраполювати її на майбутнє. Будь-яка модель є спрощеним відображенням реальності, що ґрунтується на певних припущеннях. Відповідно результати моделювання не можна розглядати без урахування ризиків та окремо від ширшого економічного, політичного й суспільного контексту, що безпосередньо не увійшов до припущень моделі. Нехтування цими вимогами може призвести до формулювання хибних тверджень, вироблення необґрунтованих рекомендацій.

Цілком логічно припустити, що між багатьма чинниками податкової системи існує чимало причинно-наслідкових зв'язків, що часто породжує проблему мультиколінеарності. Щоб прогностична модель відображала реальну економічну дійсність, таку множину чинників доцільно замінити меншою кількістю некорельованих величин, які відображають більш комплексну інформацію про причинно-наслідковий механізм впливу змін елементів податкової системи на об'єм торговельних відносин. Тому основним параметром досліджуваної моделі є припущення апріорного ранжування факторів, в тому що на зовнішню торгівлю найбільше впливають два види податків – ПДВ, яким обкладається внутрішнє споживання та імпорт товарів, а також податки на зовнішню торгівлю, якими обкладаються експорт та імпорт товарів. Для більш повної актуальності моделі приймаємо умову, що економіка складається з двох секторів: офіційного - *f* і неофіційного – *i*. Неофіційний сектор економіки включає в себе тіньову економіку за статистичними та економічними причинами, а також незаконні види діяльності.

Як показує досвід багатьох країн, неофіційний сектор економіки існує у всьому світі. Проте у різних країнах вона проявляється у різних масштабах та формах, а отже, чинить й різний вплив на всі соціально-економічні та політичні процеси, які відбуваються в тій чи іншій державі.

Як зазначає з цього приводу І. Ангелко, у світовій економічній практиці прийнято вважати, що масштаби неофіційного сектору економіки у розмірах 5-10% ВВП не мають істотного впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, не викликають суттєвих порушень в економіці і вважаються припустимими. При розмірах неофіційного сектору у 30-50% ВВП настає критична маса, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин. Розширення неофіційної економіки до зазначених розмірів призводить також до розбалансованості окремих сфер економіки, поглиблення некерованості та криміналізації суспільства [1]

В Україні, на превеликий жаль, склалася ситуація, коли масштаби розвитку такого економічного явища, як неофіційна економіка, а також обсяги продукції та фінансових ресурсів, що обертаються у цьому секторі, досягли розмірів, за яких їх недооцінка, неврахування призводять до великих помилок у визначенні макроекономічних показників,

економічних та фінансових пропорцій, реальних економічних тенденцій, які є основою прийняття рішень щодо проведення заходів державної соціально-економічної політики. Тому сьогодні проблема повноцінної оцінки масштабів неофіційної економіки та її врахування в офіційній статистиці набувають особливої актуальності [1, с. 180].

Зростання розмірів неофіційної економіки в країнах Європи почало викликати занепокоєння міжнародної економічної і політичної спільноти (рис. 1). Це пов'язане з тим, що, по-перше, економічні та соціальні умови на макро- і мікрорівнях не можна точно і правильно оцінити, якщо значна частина основної економічної діяльності не відображена в офіційній статистиці.

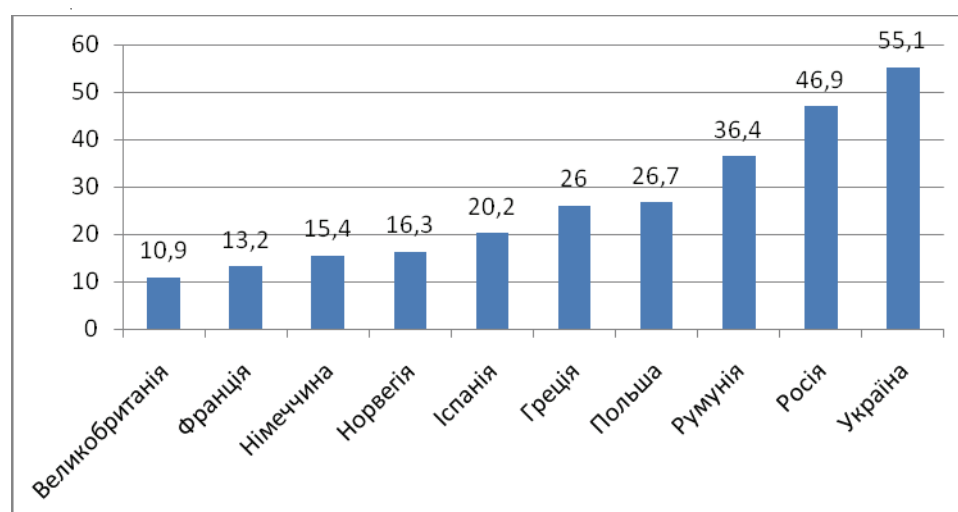


Рис. 1 Розмір неофіційної економіки країн Європи у 2010 р., %

Джерело: журнал «Economics», [4].

Загалом у неофіційному секторі допускається, що платники податків можуть ухилятися від ПДВ, а також наявність нелегального переміщення товарів (N):

$$0 < N < 1$$

де $N = 1$ - товар перетинає кордон без сплати податків на кордоні;

$0 \leq N \leq 1$ - часткова сплата податків на кордоні.

$N = 0$ - сплата всієї суми податків на кордоні.

Добропорядні платники податків в офіційному секторі повністю сплачують ПДВ і мита.

Загалом, нелегальне переміщення можливо в двох варіаціях. В першому випадку (A') підприємства сплачують внутрішній ПДВ та податки на кордоні (митні збори і ПДВ при імпорті) але не в повному обсязі, причому $0 < N \leq 1$

В другому випадку (E') суб'єкти зовнішньоторговельних відносин внутрішній ПДВ не сплачують, а податки на кордоні (митні збори і ПДВ при імпорті), сплачують, причому $0 \leq N \leq 1$

Рівняння впливу зміни податкової політики на товарні потоки в зовнішній торгівлі і внутрішній економіці країни можна представити з наступних компонентів.

Вплив податкової ставки на ціну готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт

$$aX_{FF} = \sum_{j \in A_{FF}^{F+}} X_j + \sum_{j \in A_{FF}^{F-}} X_j + \sum_{j \in A_{FF}^{E+}} X_j + \sum_{j \in A_{FF}^{E-}} X_j \quad (1)$$

Вартість внутрішньої сировини відправленої на експорт з урахуванням оподаткування

$$\alpha X_{RM} = \sum_{j \in \alpha N_{RM}^{f+}} X_j + \sum_{j \in \alpha N_{RM}^{f-}} X_j + \sum_{j \in \alpha N_{RM}^{i+}} X_j + \sum_{j \in \alpha N_{RM}^{i-}} X_j; \quad (2)$$

Імпорт готової продукції для внутрішнього споживання після оподаткування

$$\alpha M = \sum_{j \in \alpha M^{f+}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{f-}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{i+}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{i-}} X_j; \quad (3)$$

Імпорт сировини під впливом податкових факторів

$$\beta M = \sum_{j \in \beta M^{f+}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{f-}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{i+}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{i-}} X_j; \quad (4)$$

причому $\forall j: j \in \alpha X_{FP}^{f+}, j \in \alpha X_{FP}^{i+}, j \in \alpha M^{i-}: X_j = 0, X_j$ визначає вартість продукції товарного потоку.

Отже отримані рівняння, тобто значення складників αX_{FP} , αX_{RM} , αM і βM є основними при формуванні товарообігу для економіки України визначаються як суми по всіх товарних групах, з урахуванням компонентів з яких стягується (індекс⁺) і не стягується мито (індекс⁻) при перетині кордону, як в офіційному (індекс^f) так і в неофіційному секторах (індексⁱ)

Зауважимо, що кількість внутрішньої сировини відправленої на експорт (αX_{RM}), сировини для виробництва експортованої готової продукції (αX_{FP}) та кількість вітчизняної сировини, що використовується для виробництва товарів внутрішнього споживання має наступну залежність

$$c + c' + c'' = 1 \quad (5)$$

Якщо готова продукція продається за однаковими цінами як усередині країни, так і на експорт, то

$$\alpha CP = \alpha X_{FP} \cdot \frac{c''}{c} = \alpha X_{FP} \cdot \frac{1-c-c'}{c} = \alpha X_{FP} \cdot \left(\frac{1-c'}{c} - 1 \right) \quad (6)$$

де: αCP - вартість товарів, вироблених з внутрішньої сировини і призначених для споживання всередині країни;

αX_{FP} - вартість готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт;

c - кількість вітчизняної сировини, що використана для готової продукції відправленої на експорт;

c' - кількість вітчизняної сировини для товарів, призначених для споживання всередині країни;

c'' - кількість вітчизняної сировини відправленої на експорт.

Загальну вартість імпортованих товарів (M) можна визначити з урахуванням вартості імпортованої готової продукції для внутрішнього споживання (αM) та імпортової сировини (βM)

$$M = \alpha M + \beta M, \quad (7)$$

Слід зазначити, що для спрощення подальших розрахунків допускається, що реекспорт сировини відсутній.

В процесі внутрішньої переробки імпортованої сировини для визначення вартості товарів, вироблених з імпортованої сировини та відправлених на експорт (βx) та товарів, вироблених з імпортованої сировини та призначених для споживання всередині країни (βCp) формується додаткова вартість $d(d > 1)$. Тоді величини βx та βCp можна надати у вигляді:

$$\beta X = (\omega \cdot \beta M) \cdot d, \quad \beta CP = (\omega \cdot \beta M) \cdot d, \quad (8)$$

де ω та ω – коефіцієнти, що визначають кількість імпортованої сировини, що надходить у розпорядження економічного суб'єкта в секторах βx і βCp відповідно, отже $\omega = 1 - \omega$.

При цьому загальна вартість продукції внутрішнього виробництва товарів як з внутрішнього, так і імпортованої сировини (CPM) складе:

$$CPT = \alpha X_{FP} + \alpha X_{RM} + \beta X + \alpha CP + \beta CP \quad (9)$$

тобто загальна вартість продукції внутрішнього виробництва товарів формується з вартість готової продукції, виробленої з вітчизняної та імпортованої сировини і відправленої на експорт та спожитої всередині країни та вартості вітчизняної сировини відправленої на експорт.

Слід зазначити, що на даному етапі в Україну неофіційна діяльність зачіпає всі сектори економіки. В даному випадку рівняння, які визначають ціну виробництва в реальному і неофіційному секторі економіки, будуть абсолютно ідентичними за наявністю параметрів.

Рівняння наведені вище повністю відображають модель впливу зміни ставок мита на товарні потоки в зовнішній торгівлі і внутрішній економіці країни.

В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі товарами має місце скорочення ставок експортного та імпортного мита. Звичайний випадок лібералізації - одночасне скорочення як експортного (Δt_x), так і імпортного мита (Δt_m).

Скорочення імпортного мита веде до збільшення обсягів імпорту готової продукції для внутрішнього споживання (αM) та імпортової сировини (βM). В досліджуваній моделі слід визначити, що збільшення αM , не призводить до зменшення виробництва та попиту на товари, що вироблені з вітчизняної сировини і призначені для споживання всередині країни (αCp) та товари, що вироблені з вітчизняних товарів та відправлених на експорт (αx), тобто вважається, що ці показники не залежні один від одного. Натомість збільшення βM веде до збільшення βCp і βx .

У свою чергу вважається, що між αx та βx також відсутній ефект заміщення (сировина, яка є в країні, не імпортується, отже, у випуску αx та βx задіяні різні виробничі потужності і немає конкуренції). Аналогічно для αCp і βCp .

Скорочення експортного мита не впливає на βX , так як з переробленої імпортової сировини виробляється готова продукція, експорт якої в Україні не обкладається вивізним митом. Відсутня і безпосередній вплив на вартість готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт (αX_{FP}). А ось скорочення експортного мита призведе до збільшення об'єму внутрішньої сировини, відправленої на експорт (αX_{RM}).

Однак в умовах обмеженості ресурсів збільшення експорту сировини в певний момент часу може призвести до скорочення внутрішньої сировинної бази, необхідної для виробництва готової продукції з цієї сировини. Отже, скорочення експортних мит може бути пов'язано зі зменшенням αCp і αX_{FP} .

Зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки митних зборів можна визначити виходячи з еластичності товарного потоку за ставкою мита.

Товарний потік можна вважати еластичним, якщо коефіцієнт еластичності $T_e > 1$, і нееластичним, якщо $T_e < 1$.

Еластичність товарного потоку T_e (зміна обсягу товарного потоку у відповідь на зміну ставки мита) може бути представлена в наступному вигляді:

$$T_e = \frac{\Delta TP}{\Delta t} \quad (10)$$

де ΔTP – зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки мита, грош. од.;

Δt – зміна ставки мита, грош. од.

Нова вартість товарних потоків після зниження митного збору з урахуванням еластичності (TP') може бути представлена в наступному вигляді:

$$TP' = TP + (TP \cdot \Delta TP) = TP \cdot (1 + \Delta TP) = TP \cdot (1 + T_e \cdot \Delta t), \quad (11)$$

де TP – вартість товарного потоку при початковій ставці мита, грош. од.

Використання при аналізі еластичності товарного потоку від ставки митних зборів дає змогу більш точно визначити пріоритети податкової політики.

Коефіцієнт еластичності товарного потоку від зміни податкової політики можна виразити наступним чином

$$T_{Pz} = \frac{\Delta TP}{(\sum TP + 2)} \div \frac{\Delta PE}{(\sum PE + 2)} \quad (12)$$

де ΔTP – зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки мита;

$\sum TP$ – торговельні потоки на початок і кінець періоду;

ΔPE – зміна обсяг податкових надходжень від зовнішньоторговельної діяльності (ПДВ, податок на прибуток, мито)

$\sum PE$ – комплексні податкові надходження від зовнішньоторговельної діяльності (ПДВ, податок на прибуток, мито)

Податкові обмеження бюджету ΠE складають:

$$\Pi E = PE(t, v) \quad (13)$$

де PE – комплексні податкові надходження від стягнення податків зовнішньоторговельної діяльності;

t – ставка мита;

v – реальна ставка ПДВ.

У разі якщо платник не сплачуючи фактично ПДВ, вимагає його відшкодування від держави, доходи платника збільшуються на суму вхідного ПДВ, зазначеного в розрахункових документах. Тобто до відшкодування з бюджету виставляється сума, розрахована за ставкою ПДВ, що застосовується для обороту, що містить цей податок.

Прибуток платника після сплати податків (ϕ):

$$\phi = \frac{V^i \cdot r^i}{r^i + 1} = \frac{V^i}{1 + 1/r^i}, \quad (14)$$

де V – вартість продукції відповідного i -того сегменту зовнішньоторговельних відносин;

r – рентабельність i -того сегменту.

Норма прибутку (рентабельність) в офіційному і неофіційному секторах включає сплачені податки і потенційні витрати ухилення від сплати (пропорційно). Під витратами ухилення розуміється насамперед ймовірність виявлення і сплати штрафів за ухилення від сплати податків і т.п. Сумарний прибуток по всіх сегментах економіки (P) складе:

$$P = \frac{V^{\alpha} X_{FP}}{1 + 1/r^{\alpha} X_{FP}} + \frac{V^{\alpha} X_{RM}}{1 + 1/r^{\alpha} X_{RM}} + \frac{V^{\alpha} X_{CP}}{1 + 1/r^{\alpha} X_{CP}} + \quad (15)$$

Несправедливо відшкодований ПДВ, а також різниця, яка виникає при неповній сплаті митних зборів, являють собою чистий дохід суб'єкта в неофіційному секторі.

Висновки. Розроблена економіко-математична модель та концептуальна схема дослідження регулювання механізму оподаткування на етапі застосування та впровадження дають змогу уряду для покращення ефективності визначати можливі альтернативні варіанти компенсації податкового доходу держави задля максимізації податкових надходжень від зовнішньоторговельної діяльності. Визначати взаємозв'язок та наслідки коригування ставок мита при різноманітних ставках ПДВ.

Слід зазначити, що модель не є інструментом прогнозування зміни обсягів зовнішньої торгівлі товарами в Україні, а призначена тільки для аналізу механізму впливу податків на зовнішню торгівлю та зокрема на товарні потоки, доходи суб'єктів господарювання та бюджету з урахуванням нелегального переміщення товарів.

Список використаних джерел:

1. Ангелко І.В. Методичні основи оцінки обсягів тіньового сектору економіки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – №1. – С. 180-189.
2. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В.П. Науменко, П.В. Пашко, В.А. Руссков – К.: Знання, 2006. – 394 с.
3. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? // Стратегічні пріоритети. – № 2. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2010. – 80 с.
4. Статистичні дані щодо рівня тіньової економіки країн Європи // Economics. – 2012. – № 127(1). – С. 437-492.
5. Чернякова Т. М. Формування економіко-організаційного процесу оподаткування підприємств України: Монографія. – Луганськ: СХУ імені В. Даля, 2003. – 188 с.
6. Эбрилл Л. Современный налог на добавленную стоимость: пер. с англ. / Л. Эбрилл., М. Кин, Ж.-П. Боден, В. Семмерс – М.: «Весь мир». 2003. – 274 с.
7. Paying Taxes 2009: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. – Washington, D.C., 2008. – P. 102.

Поштар Є.*

ГЕНЕЗА ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-БОРГОВОЇ КРИЗИ ЄВРОСОЮЗУ

Стаття посвящена аналізу особенностей процесса использования финансово-институциональных инструментов на нынешнем этапе развития валютно-финансовой интеграции в Европейском Союзе, дается характеристика ее важнейшим тенденциям и перспективам в условиях финансово-долгового кризиса.

Ключевые слова: Европейский валютный союз, валютно-финансовая интеграция, финансово-институциональные инструменты, финансово-долговой кризис.

Стаття присвячена аналізу особливостей процесу використання фінансово-інституційних інструментів на сучасному етапі валютно-фінансової інтеграції у Європейському Союзі, дається характеристика її важливим тенденціям та перспективам в умовах фінансово-боргової кризи.

Ключові слова: Європейський валютний союз, валютно-фінансова інтеграція, фінансово-інституційні інструменти, фінансово-боргова криза.

The article deals with an analysis of special process using financial and institutional instruments in modern stage of currency-financial integration development in EU, its contemporary tendencies and the perspectives during financial and debt crisis were defined.

Key words: the European Monetary Union, currency-financial integration, financial and institutional instruments, financial and debt crisis.

Постановка проблеми. До фінансової кризи 2008-2009 рр. у ЄС існував прагматичний підхід до інтеграції, згідно якому визначення і подолання її конкретних перешкод надавалося учасникам ринку. Подібний прагматизм пояснювався складністю проблем і тим фактом, що радикальні рішення – такі як створення єдиної системи права, регулювання та нагляду у ЄС – вважалися політично недоцільними. Такий підхід був ефективним, оскільки більшість чисто технічних перешкод для інтеграції були ліквідовані, що надало суттєві вигоди у вигляді здешевлення капіталу і підвищення якості обслуговування підприємств та споживачів. Проте, криза продемонструвала, що фінансова інтеграція пов'язана не лише з вигодами; вона також дозволила фінансово-економічним шокам більш вільно розповсюджуватися між країнами-членами ЄС. У цьому зв'язку усвідомлення необхідності доповнення інтегрованого фінансового ринку діяльною інтегрованою системою забезпечення фінансової стабільності стало вирішальним. Докризовий період

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

Науковий керівник: проф. Ступницький О.І.

засвідчив також існування позитивного взаємозв'язку економічних і фінансових умов: низькі міжнародні ставки відсотків, залишкова світова ліквідність, високий світовий попит на експорт і навіть високі ціни на енергоносії (особливо, нафту) не внесли суттєвих корективів. Країни-члени ЄС скористалися перевагами подібного взаємозв'язку умов для збільшення власної кредитоспроможності за рахунок накопичення власних та іноземних валютних резервів, покращення поточного платіжного балансу, зменшення заборгованості і більш ефективного управління боргами (започаткували структурування боргів зі зростаючими строками погашення). Проте, фінансово-боргова криза наразі зовсім по іншому зумовила використання фінансово-інституційних інструментів ЄС, виявила «больові точки» інтеграційних процесів єврозони, зумовила накопичення негативних явищ у середині Європейського валютного союзу (ЄВС).

Аналіз досліджень і публікацій. Дійсно, сьогодні дослідження фінансової інтеграції ЄС здійснюються на основі різних методологічних та теоретичних підходів, заснованих на теорії міжнародного руху капіталу. Однак, новітні проблеми взаємозв'язку і взаємодоповнення різних рівнів та структурних елементів системи фінансово-інституційних інструментів єврозони ще у достатній мірі недосліджені. Фінансово-боргова криза внесла суттєві елементи невизначеності у координацію валютної політики та інтеграцію фінансових ринків, обумовлені фундаментальними потребами економіки в цілому та фінансових систем окремих країн-членів ЄС зокрема.

Мета статті – дослідити зміни, що відбулися за останні роки у способах використання фінансово-інституційних інструментів у рамках ЄС, Європейського центрального банку (ЄЦБ), Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) під впливом фінансово-боргової кризи.

Виклад основного матеріалу. За період 1995-2007 рр. зростання ринку банківських депозитів у ЄС, як і світового ринку (їх об'єм у 2006 р. склав 5,6 трлн. дол., що у 2 рази більше, ніж у середньому за останні три роки [1]), супроводжувалось паралельним зростанням ринку акцій і облігацій. Зріс об'єм усіх видів фінансових активів країн єврозони (за виключенням сукупних державних боргів) і, фактично, перевищимо об'єм сукупного ВВП ЄС. Зростаючий рівень іноземних інвестицій, що посилював залежність фінансових ринків один від одного, лібералізація руху іноземного капіталу у кордонах національних ринків дозволило компаніям і населенню країн єврозони інвестувати кошти у іноземні цінні папери. Якщо, загалом, у 1990 р. іноземні інвестори володіли 7 % світового об'єму корпоративних облігацій, то у 2007 р. їх доля склала 21 % [2]. Та ж ситуація спостерігалася і на ринку акцій і державних облігацій. Щодо ЄС, то за останні роки чітко відслідковувалася тенденція звуження інтересу інвесторів країн єврозони здійснювати капіталовкладення на внутрішньому ринку, оскільки інвестування за кордоном дозволяло їм диверсифікувати свої активи.

Докризовий період у ЄС характеризувався також зростанням процесів надання іноземних позик та кредитів, що супроводжувалося не лише традиційними банківськими позиками, а й міжбанківськими трансферами між країнами, ефективними операціями з депозитами офшорних банків і фінансових центрів, коштами хедж-фондів, відсотковими ставками за попередніми кредитами тощо. Тобто, використовувалася ціла низка нових фінансових інструментів. Загалом, на початок 2007 р., світовий об'єм іноземних позик та кредитів склав 3,5 трлн. дол. і зріс у 4 рази у порівнянні з 2002 р., що визначило їх як найбільший сегмент фінансового ринку. Інвестиції у іноземні облігації – другий за величиною сегмент світового фінансового ринку, що склав 2,5 трлн. дол. Основним наслідком цього процесу була прогресуюча тенденція купівлі іноземних облігацій корпорацій, ніж їх дер-

жавних аналогів, доля яких зменшилась і склала 1/3 ринку облігацій, а доля корпоративних облігацій зросла майже у двічі.

У докризовий період на світовому фінансовому ринку значно зросла питома вага інституціональних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній тощо): у 2007 р. у їх управлінні знаходились активи на суму приблизно 59,4 трлн. дол., що у 3 рази більше, ніж загальна величина активів у 1995 р.; за період 2001-2007 рр. у 3 рази збільшили свої активи хедж-фонди та інші приватні фонди – до 2,2 трлн. дол. у 2007 р. Саме у ці роки на світовому фінансовому ринку відбулася зміна вектора потоків іноземних інвестицій. Якщо у 1999 р. США були основним, головним фінансовим центром, то у період 2000-2007 рр. (хоча вони і залишилися провідним фінансовим центром) зріс вплив країн Євросоюзу (приблизно 20% ринку); значна частина інвестицій ЄС була спрямована у країни, що розвиваються. Збільшили свій сегмент ринку Великобританія, причому якщо фінансові активи США досягнули у 2006 р. 56,1 трлн. дол., фінансові активи Великобританії і країн Західної Європи – 53,2 трлн. дол. [3]. Три чверті приросту активів країн ЄС – це ринки акцій і облігацій (у Великобританії у значній мірі за рахунок акцій, у країнах Західної Європи – за рахунок облігацій).

Протягом зазначеного періоду фінансова глибина європейських ринків збільшувалася майже у 2 рази швидше, ніж у США (у яких база для зростання вже існувала), причому зростання фінансової глибини ринків ЄС відображає більш «здоровий» розвиток їх фінансових ринків: ринок акцій і корпоративних облігацій зростав за рахунок росту корпоративних доходів, а ринок державних облігацій залишався на тому ж рівні або зменшувався. У зв'язку з цим значно посилилося євро і у 2007 р. загальний об'єм облігацій, номінованих у євро, вперше перевищив об'єм облігацій, номінованих у доларах (840 млрд. євро проти 814 млрд. дол. в 2007 р.) [4].

Фінансова криза 2008-2009 рр., з одного боку, зупинила тридцятирічне зростання світового фінансового ринку і на відміну від фінансових криз 1980-х і 1990-х рр. (які виникали у країнах з фінансовими ринками, що розвиваються), була атиповою: вона почалася у США на ринку низькоякісних іпотечних кредитів (subprimes) найбільш високого рівня ризику. З іншого – вона стала результатом комбінації надто високої ліквідності (і відповідно низьких відсоткових ставок), намагання отримати високу дохідність на капітал (використовуючи високоризикові фінансові інструменти) і надто низьких премій за ризик (а також недостатнього розуміння реальних ризиків). Так, сукупні світові фінансові активи у 2008 р. скоротилися на 16 трлн. дол. (8%) і склали 178 трлн. дол., що було найбільшим зменшенням цього показника з 1990 р. [5]. Найбільший «обвал» біржових курсів було зафіксоване на ринку акцій (масштабніше падіння спостерігалось лише за Великої депресії), оскільки акції є більш ризиковим фінансовим інструментом у порівнянні з облігаціями і банківськими депозитами. Він став результатом того, що ринок зростав за рахунок двох основних чинників – стрімкого росту доходів компаній та оцінки вартості їх акцій, а не за рахунок нових емісій акцій. На відміну від ринку акцій, ринок облігацій, у тому числі облігацій фінансових і нефінансових компаній та облігацій, забезпечених активами (перш за все, іпотекою), зріс на 3 трлн. дол. (зростання було б більш помітне, якби не загальний значний спад на ринку облігацій у сегменті забезпечених облігацій).

Негативний вплив світової фінансової кризи позначився на динаміці світових потоків іноземних інвестицій – їх об'єм різко зменшився з 10,5 трлн. дол. у 2007 р. до 1,9 трлн. дол. у 2008 р., тобто, зменшення становило приблизно 82%, причому досить суттєвого спаду зазнали інвестиції у іноземні акції і облігації. Щодо розподілу цього показника за країнами і регіонами, то найбільш значне зменшення іноземних інвестицій спостеріга-

лося у Великобританії і Західній Європі. Вказана тенденція пояснюється низкою чинників, головним серед яких є той, що Великобританія акцентувала антикризові заходи на внутрішній рекапіталізації банків, які постраждали від кризи, а як результат – іноземні інвестори переорієнтували інвестування у інші країни та регіони. Цим також можна пояснити зменшення інвестування у країни ЄС, оскільки Великобританія залишається основним інвестором у країни Євросоюзу. Різке зменшення іноземних інвестицій стало одною з причин зростання кредитних спредів, а отже, вартості позик на внутрішніх ринках і волатильності валют (у кінці 2008 р. спреди зросли у середньому у 3 рази).

Дійсно, за останні двадцять років світові фінансові активи зростали набагато швидше, ніж світовий ВВП. Перехід від прямих банківських кредитів до ринкового фінансування активував гігантські об'єми капіталу і перетворився у головний чинник зростання світової економіки. Економічні школи Заходу довгий час вважали, що більшість інновацій у сфері фінансів (нових фінансових інструментів) лише позитивно впливають на розвиток фінансового ринку. Наприклад, вважалося, що сек'юритизація дозволяє інвесторам диверсифікувати їх ризики і позбавляє необхідності позичати «дорогий» банківський капітал, а більш ефективне посередництво зменшує витрати на позики внутрішнього ринку. Тобто, глобальна монетарна політика стимулювала зростання ліквідності і унеможлилювала відтік капіталу, а розширення асортименту фінансових послуг і розростання операційних фінансових складових у вигляді нових фінансових інструментів асоціювалося із сталим економічним зростанням. Розростання фінансової кризи у рамках ЄС засвідчило, що ці твердження були хибними, особливо у контексті передкризових реалій 2007-2008 рр.: зростання фінансових активів на розвинених фінансових ринках було не результатом їх ефективного розподілу, а мотивацією до створення фінансових «бульбашок».

У докризовий період окремих сегмент фінансових інституцій ЄС (ціною отримання максимальних переваг із інструментів високої дохідності) з метою сек'юритизації систематично продавав свої високоліквідні кредити SPVs і одержував подвійну вигоду: високу оплату за угодами сек'юритизації і через перевід із свого балансу на баланс SPVs дорогих і ризикових активів (кредитів). Розподіл ризиків через сек'юритизацію (SPVs були сконцентровані у секторі страхування та іпотеки) вважався способом захисту фінансової системи від значних кредитних ризиків (через ABS), що накопичувалися на балансах банків, проте, дисперсія структурованих кредитних продуктів посилила невизначеність відносно масштабів ризиків і поведінки інвесторів в умовах змін напрямків розвитку фінансового ринку [6].

На початковому етапі SPVs були застраховані від ризиків ліквідності за рахунок повного покриття ризиків за допомогою кредитних ліній (back-up lines), які їм надавали спонсуючі їх фінансові інституції-засновники. Однак, нові компанії спеціального призначення для структурованих продуктів (structured investment vehicles, SIVs) мали лише часткове покриття за допомогою кредитних ліній і здійснювали розпродаж активів, що мали статус високоприбуткових боргових інструментів для хеджевих угод (за цих умов, дбайливість щодо якості послуг значно перекривалася їх кількістю і винагородою за надані кошти). Швидке розповсюдження практики продажів пакетів кредитних інструментів перетворили SPVs у віртуальні і синтетичні банки (synthetic banks, SB), які приймали на себе суму ризиків (щодо процентних ставок, витрат і строків), аналогічну традиційній банківській діяльності. Однак, на відміну від банків SPVs володіли досить слабкою базою капіталу, у них були відсутні депозитні рахунки, як джерело ресурсів, і вони не підпадали під систему національного регулювання. Подібна фундаментальна невідповідність стала динамічною складовою і однією з вагомих причин розгортання фінансової кризи.

У розпал кризи стало зрозумілим, що сек'юритизація активів була лише ілюзорною, оскільки великі інвестори-посередники, здійснюючи сек'юритизацію інструментів, самі ж їх розробляли і впроваджували, а транснаціональний характер фінансових операцій призвів до швидкого розповсюдження глобальних кризових явищ по усій території Євросоюзу. Керівництво ЄС, розуміючи необхідність зміни інструментів у рамках ЄВС і ЄСПС, розпочали непростий процес трансформації системи статистики у сфері підрахунків фінансових показників із урахуванням реальних змін величини фінансових активів, а не їх ринкової вартості. За думкою К.Нуайе, генерального управляючого Банку Франції, фінансову кризу як світову, так і у рамках ЄС «можна розглядати як кризу оцінки складних фінансових інструментів за «справедливою» вартістю, що породила недовіру на світових ринках, посиливши невизначеність щодо ризиків» [7]. Скептицизм суб'єктивних настроїв інвесторів ЄС був також пов'язаний з тим, що при відсутності доступу до банківських депозитів, лімітизація короткострокових кредитів призвела до широкої експансії інвесторів на ринок облігацій. Облігаційний сегмент, як альтернативний інструмент з точки зору співвідношення дохідності та ризику, протягом двох років кризи залишався стійким інвестиційним ресурсом.

У післякризовий період ЄЦБ і ЄСЦБ прийшли до висновку про важливість посилення ролі наднаціональних регуляторів фінансових ринків для зменшення інформаційної асиметрії, що зростає в умовах постійного ускладнення фінансових ринків, розробки і прийняття міжнародних угод щодо глобальних стандартів регулювання і нагляду у фінансовому секторі, пошуку оптимального і ефективного механізму скоординованих дій регуляторів по обмеженню спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку на різних етапах економічного циклу. Докризова система регулювання базувалася за забезпеченні стабільності в окремих сегментах ринку, криза виявила недостатність подібного підходу, оскільки він був не в змозі забезпечити стабільність фінансово-банківської системи. Тобто, назріла об'єктивна необхідність регулювання фінансових ринків і, перш за все тих фінансових інститутів, які відіграють системну роль. У зв'язку з цим, ЄК і ЄЦБ у 2011 р. було прийнято рішення про:

- перегляд правил функціонування таких неофіційних ринків як міжбанківський ринок і ринок кредитних деривативів;
- регулювання діяльності рейтингових агентств, які відіграють ключову роль у корекції асиметрії інформації на фінансових ринках;
- підвищену увагу з боку регулюючих органів до фінансових інститутів, які надають специфічні продукти ринкової ліквідності і кошти для фінансування;
- розробку механізму макропруденціального регулювання.

Сучасна фінансова система країн ЄС – це сукупність суб'єктів, які здійснюють діяльність у різних сегментах ринку на основі різних стратегій та економічних моделей, і це різноманіття відіграє суттєву роль у ефективному функціонуванні фінансових ринків. Дослідження ринків цінних паперів країн-членів ЄС, здійснені ЄКРЦП, свідчить, що створення уніфікованих норм регулювання для всіх суб'єктів фінансового ринку породжує їх «стадну» поведінку під впливом зовнішніх ризиків, а отже, викликає необхідність відповідної градації регулювання і різних вимог до окремих суб'єктів ринку. Крім того, труднощі для керівних адміністративних органів ЄС полягали у наступному. По-перше, так звані структуровані фінансові продукти часто у єдиний інструмент об'єднують низько- і високоліквідні активи, що ускладнює їх оцінку. По-друге, більшість небанківських фінансових інститутів, що володіють вказаними активами і рефінансують їх на ринку, не контролюються належним чином, їх цінні папери не котируються на біржах, а отже, пра-

вила про розкриття інформації для них є необов'язковими (як правило, точно оцінити розмір їх левериджу неможливо). По-третє, скорочення операцій у окремих сегментах і зростання невизначеності фінансових ринків викликає стурбованість інвесторів щодо якості активів, що призводить до масового розпродажу непрозорих активів і як результат – до широкомасштабних відмов від ризикових інвестицій. Тому, у 2011 р. ЄЦБ була запропонована трирівнева система регулювання, що полягає у наступному:

- на першому рівні вводиться обов'язкова реєстрація і вимоги поваги до відповідного «кодексу найкращої практики»;
- другий рівень ґрунтується на вимогах забезпечення прозорості діяльності і рахунків, які повинні поширюватися на хедж-фонди і фінансові інститути, стратегія яких базується на використанні ефекту левериджу або акумуляції ризиків;
- на третьому рівні використовуються більш жорсткі правила регулювання і нагляду (які також поширюються на суб'єктів ринку за умов невиконання ними вимог попередніх двох).

З одного боку, важливим є те, щоб усі форми фінансового регулювання сприяли підтримці різноманітності у фінансовій системі, а з іншого – думка про те, що система фінансового регулювання є панацеєю і зміцнює імунітет проти ризиків посилення нестабільності фінансової системи, є хибною. Фінансова криза 2008-2009 рр. довела, по-перше, що її виникнення відбулося у значній мірі від недоліків внутрішнього управління фінансовими інститутами ЄС, а органи регулювання повинні були б створювати мотивації для ефективного управління (а не замінити його). По-друге, оцінка фінансових інструментів не зводиться лише до їх обліку, а піднімає питання виміру і управління ризиками фінансовими інститутами, дотримання норм пруденціального нагляду та забезпечення фінансової стабільності у цілому.

Кредитні лінії через SPVs і європейські банки-цеденти сьогодні користуються особливою увагою регулюючих органів ЄС, оскільки у докризовий період для таких ліній не були передбачені вагові коефіцієнти ризику, не враховувались ризики кредитних ліній, як і загалом проблема концентрації ризиків згідно Базельських угод. Фінансові інституції (в основному, банки-цеденти) створювали SPVs з активами, що у десятки разів перевищували їх реальний капітал, а виведення активів за баланси призводило до порушення «золотого правила» фінансових інституцій – «ніколи не позичати більше 25 % власного капіталу одному клієнту». НЦБ ЄС, впливаючи на фінансування банків і на механізми передачі (трансмисії) імпульсів кредитно-грошової політики, не були готові до принципово нової ситуації, пов'язаної зі зміною економічної моделі діяльності банків і трансформацією фінансової сфери. Справа у тому, що збанкрутілі банки передають гарантії платежів за основною сумою і процентами по відповідним позикам інвесторам і, відповідно, платоспроможність цінних паперів, емітованих SPVs, «виокремлюється» від платоспроможності банка-цедента. Порушення балансу виплат за гарантіями, пов'язане з помилковими оцінками кредитного ризику, призводить до змін умов кредитування і втрати інвесторами коштів. Зниження прибутковості облігацій, забезпечених боргом, у 2009 р. у єврозоні призвело до зниження ліквідності ринків структурованих кредитних інструментів. Базою для оцінки цих облігацій була теоретична модель, яка була надто чутливою до макроекономічних гіпотез і методів розрахунку кореляції, а в умовах низьких оцінок рейтингових агентств євrorинку цінних паперів, забезпечених житловою іпотекою (ці оцінки були пов'язані з низькоякісними іпотечними кредитами США), фондовий ринок єврозони втратив довіру до моделі оцінки. Недовіра до моделі посилилася, коли SPVs почали у 2010 р. масовий розпродаж облігацій, забезпечених боргом з метою розрахунків з інвесторами.

ЄЦБ разом з ЄКОБН і ЄКРЦП сьогодні розробляє «матрицю» способів, що використовують SPVs і SIVs у рамках ЄВС для виведення активів за баланси, і репутаційні ризики, які пов'язані з такими операціями, а також систему регулювання нормативів достатності капіталу для їх функціонування (включаючи, «кодекси поведінки» партнерів по свопам і адміністраторів-попечителів, як агентів сек'юритизації). У цьому зв'язку потребують регулювання з боку органів ЄС принципи можливого конфлікту інтересів і методологія «експертої бази» рейтингових агентств, що ними використовується для оцінки якості ризику і комплексних фінансових інструментів.

Облік активів за «справедливою» вартістю підсилює чутливість банківських балансів до ринкових коливань, що, у свою чергу, впливає на їх фінансову стабільність. В умовах кризи окрема група банків була вимушена через зниження ринкових цін обесцінити на 30 % транші боргових зобов'язань першокласних клієнтів (super-seniors), які мають рейтингову оцінку AAA, на основі якої були емітовані відповідні облігації. За даними «Bank of America», за умови використання обліку по «справедливим» (ринковим) цінам, світові фінансові компанії повинні були б обесцінитися на 300 млрд.дол. [8]. У цих умовах у 2009 р. НЦБ ЄС під егідою ЄЦБ розпочали розробку способів обліку активів, що були б нейтральними по відношенню до поведінки суб'єктів фінансових ринків і не впливали б на їх динаміку.

У теоріях фінансових систем, за досконалих фінансових ринків, управління ризиками може легко гарантувати для банку у будь-якій ситуації адекватний рівень ліквідності, можливість використання всього спектру похідних інструментів (деривативів) та інших цінних паперів, щоб контрагенти були ліквідними за усяких рівних умов. Коли ж фінансові ринки недосконалі для банків постає необхідність продажу активів на ринку, щоб бути ліквідними, проте ціни активів визначаються усією ринковою ліквідністю, що нівелює обов'язковість придбання цих активів іншими фінансовими інститутами. Дійсно, хоча облік активів за ринковою вартістю зручний і дозволяє мати більш чітку уяву про реальну ситуацію на фінансових ринках, у періоди криз і зменшення ліквідності ринкова вартість більше не відображає майбутню дохідність і не може бути основою для оцінки платоспроможності фінансових інститутів, що і продемонструвала фінансова криза 2008-2009 рр. У цих умовах не фундаментальні показники, а намагання отримати ліквідність визначає ринкові ціни, а облік за «справедливою» вартістю реально відображає справжню вартість активів. Якщо використовувати облік за ринковою вартістю, то волатильність цін активів безпосередньо впливає на вартість банківських активів. Цей «феномен» може викликати «ефект зараження», коли банки опиняться у ситуації неплатоспроможності навіть в умовах виконання ними своїх зобов'язань і навіть якщо б вони мали можливість продовжити свою діяльність до закінчення терміну активів. У той же час, якщо облік активів здійснюється за «справедливою» вартістю, цього не трапляється.

Гармонізація правил бухгалтерського обліку, особливо по відношенню до складних цінних паперів і фінансових інструментів, посилює прозорість забалансових інструментів фінансових інститутів і вимог обов'язкового оприлюднення (публікації) інформації про складні фінансові інструменти [9]. Доступ до облікових даних регулюючих органів, фінансових інститутів та інвесторів необхідна для прийняття відповідних рішень, проте вона повинна доповнюватися інформацією про те, у якій мірі падіння цін активів пов'язано із змінами ринкових умов, а у якій – із змінами актуалізованої вартості очікуваних потоків майбутніх доходів. У зв'язку з цим, розробка керівними органами ЄС правил гармонізації бухгалтерського обліку для європейських фінансових інститутів кореспондується з проектом «групи 20» щодо уніфікації «єдиних світових правил обліку високої якості».

Дійсно, у передкризовий період у країнах ЄС, економічний розвиток яких відбувався в умовах високих процентних ставок, спостерігалось значне збільшення інвестицій і зменшення заощаджень. Країни, що знаходилися на периферії зони євро (а також країни Європи з ринком, що формується, і які «прив'язали» свою валюту до євро), мали досить значні дефіцити по рахунках поточних операцій, причому значні потоки капіталу не використовувалися раціональним чином на національному рівні. Крім того, ці потоки капіталу сприяли зростанню попиту, а не пропозиції, росту імпорту, а не експорту, і тим самим сприяли значному і, в остаточному підсумку, економічно неприйнятному збільшенню зовнішнього боргу. Занадто багато учасників євrorинку ігнорувало ці ризики – національні фінансові ринки країн-членів ЄС практично не звертали на них уваги, а заходи державної політики практично не сприяли ліквідації негативних явищ у роботі ринкових механізмів. Фактично, ці дефіцити виявилися небезпечними: коли потоки капіталу раптово сповільнилися, ЄСЦБ була до цього непередбаченою.

Висновки. Хоча деякі компоненти фінансової системи ЄС характеризуються високим ступенем інтеграції, транскордонні злиття і поглинання у зоні євро усе ще обмежені. У результаті, банківські потоки на периферію зони євро у передкризові роки зараховувалися у основну форму боргу, а не інструментів участі у капіталі, що спричинило підвищену вразливість НЦБ на периферії єврозони стосовно ризику пролонгації. ЄС сприяв фінансовій інтеграції, прийнявши єдину валюту у зоні євро, але він не створив діючих інструментів для подолання транскордонних ризиків або обмеження наростаючих дисбалансів під впливом транскордонних фінансових потоків. Тобто, проблеми банківського сектору і суверенного боргу на периферії зони євро взаємопов'язувалися. Якщо б внутрішні ринки були більш відкритими для іноземної власності у банківському секторі, то національні системи регулювання щодо підтримки і рекапіталізації банків не були б єдиними реальними варіантами погашення боргових зобов'язань. Банки ЄС менше постраждали від вторинних ефектів проблем суверенного боргу, оскільки гарантії по депозитах та інші непрямі гарантії не залежали від підтримки держави. Консолідація фінансового сектору країн периферії зони євро взагалі відбувається не так швидко (часто у межах національних кордонів) і у багатьох випадках реструктуризація призводить до переорієнтації на внутрішній ринок і продажу закордонних операцій, тим самим зменшуючи фінансову інтеграцію. Якщо б існував єдиний режим нагляду у масштабах ЄС, то багато існуючих перешкод для транскордонної конкуренції могло б бути усунено, а надмірно відкриті банківські позиції і розширення банківських систем могли б бути більш ефективними, тобто вдалося б уникнути необґрунтованих однобічних антикризових заходів.

Список використаних джерел

1. Mapping Global Capital Markets: Fourth Annual Report, McKinsey Global Institute. January 2008 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Jan/2008/htm.
2. Mapping Global Capital Markets: Fifth Annual Report, McKinsey Global Institute. October 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Oct/2008/htm.
3. Mapping Global Capital Markets: Fourth Annual Report, McKinsey Global Institute. January 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Jan/2008/htm; Integrated retail payment market. - European Central Bank., Frankfurt. – 2010. – P. 14-15.

4. A Report by the Monetary and Capital Markets: IMF Global Financial Stability Report, September 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>.
5. Global capital markets: Entering a new era, McKinsey Global Institute. September 2009 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Sep/2009/htm.
6. Larosiere J. A window on the financial crisis // Banker. – L., 2008. – 2 Jan. – P. 46-47.
7. Noyer Chr. Lecons de la crise: Reflexions sur certains enjeux de politique comptable. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.banque-france.fr/instit/2008.pdf>.
8. L'Etat envisage de monter dans le capital de certains groupes automobiles. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lemonde.fr/2009/01/19>.
9. Le gouvernement britannique dévoile un nouveau plan de soutien aux banques. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lemonde.fr/2009/01/19>; A Report by the Monetary and Capital Markets: IMF Global Financial Stability Report, March. 2010 - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>.

Процун Н.М.*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У ФОРМУВАННІ ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-ГРУП

У статті розглядаються переваги створення та проблеми функціонування інтегрованих бізнес-груп на міжнародному (за рахунок ТНК та ТНБ) та національному рівнях (на прикладі України). Розкриті основи функціонування, роль та значення ТНБ в складі інтегрованих бізнес-угруповань. Зазначені шляхи активізації залучення міжнародного фінансового капіталу в національну економіку.

Ключові слова: транснаціональні банки, транснаціональні корпорації, фінансові інститути, міжнародний фінансовий капітал, інтегровані бізнес-групи, фінансово-промислові групи.

В статье рассматриваются преимущества создания и проблемы функционирования интегрированных бизнес-групп на международном (за счет ТНК и ТНБ) и национальном (на примере Украины) уровнях. Раскрыты основы функционирования, роль и значение ТНБ в составе интегрированных бизнес-групп. Указаны пути привлечения международного финансового капитала в национальную экономику.

Ключевые слова: транснациональные банки, транснациональные корпорации, финансовые институты, международный финансовый капитал, интегрированные бизнес-группы, финансово-промышленные группы.

In the article the problems, strengths and weaknesses sides of integrated business groups on the international (in the case of TNC and TNB) and national (in the case of Ukraine) levels are considered. Also the main foundations, the role and value of TNB in the integrated business groups are disclosed. Ways of attraction of the international financial capital to the national economy are declared.

Key words: multinational banks, multinational corporations, financial institutions, international financial capital, integrated business groups, financial-industry groups.

Постановка проблеми. На межі XX-XXI століть великого розповсюдження набуває процес глобалізації, який охоплює майже всі сфери господарської діяльності. В фінансовому секторі він зачіпає як інтереси банків, фінансових інституцій, так і виробничих підприємств. Такі процеси реалізуються в централізації банківського капіталу, концентрації виробництва та нарощуванні промислового капіталу. При цьому функціонування виробничих та банківських установ відбувається за новими світовими правилами. З'являються

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: проф. Циганов С.А.

транснаціональні промислові бізнес-структури та транснаціональні банки, що дедалі частіше кооперуються та здійснюють свою діяльність на міжнародному фінансовому ринку, формуючи при цьому міжнародний фінансовий капітал. Паралельно створюються закордонні дочірні установи та філії, що за функціональним призначенням схожі до головних структур. Такі дії призводять до необхідності систематизації всіх видів діяльності і будування конкурентоспроможних ринків, які б були пристосовані до долаття криз, банкрутств, занепадів та уникнення їх негативних наслідків. В результаті формуються нові види суб'єктів господарювання, які набувають наднаціонального та міжнародного рівня.

Аналіз досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти формування та управління фінансовим капіталом завжди мали визначальний характер, як у рамках досліджень вітчизняних та закордонних шкіл економічної теорії, так і фахівців-практиків. Значний внесок в розвиток теорії фінансового капіталу зробили Р. Гільфердінг, Дж. А. Гобсон, К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. За допомогою методів економіко-математичного моделювання, економічного аналізу, теоретичної систематизації взаємодію фінансових інститутів та виробничих компаній досліджували такі іноземні науковці як Р. Дейнс, Дж. Елстон, Т. Хоші та ін., а також вітчизняні вчені: Л. Алексеєнко, В. Геєць, П. Лобанов, Н. Мандра, Н. Невмержицька, Ю. Пахомов та ін.

Дослідження функціонування міжнародного фінансового капіталу характеризуються недостатнім рівнем теоретичної розробленості, адже переважна більшість праць зорієнтована на вивчення формування та розвитку процесів кооперування національного банківського та виробничого секторів, що підкреслює актуальність написання даної роботи.

Метою статті є проведення аналізу діяльності ТНБ в структурі інтегрованих бізнес-структур та акцентування уваги на факторах активізації інтегрування міжнародного фінансового капіталу в українську економіку, що в підсумку може значно покращити економічний стан держави.

Виклад основного матеріалу. Розвиненість фінансового ринку на сучасному етапі є основним показником темпів економічного зростання, технологічного прогресу й нагромадження капіталу. Банківська система відноситься до системоутворюючого фактору функціонування фінансового ринку, адже вона контролює основну масу кредитних і фінансових операцій. Її розвиток відображає взаємодію усіх системоутворюючих чинників економічних процесів. Історично склалось, що основним завданням суб'єктів банківської системи завжди було збільшення прибутку, поліпшення конкурентної позиції, розширення ринкового сегменту, що набуло великого розвитку в процесі глобалізації.

Одним із перших, хто дослідив ще в 1902 р. формування фінансового капіталу був Дж. Гобсон. У роботі «Імперіалізм» він визначив сутність поняття, яка на його думку полягала в бажанні сильних та добре організованих промислових і фінансових груп спільно створювати собі ринки збуту товарів і капіталів [1].

У 1910 р. аналізом дослідження промислово-фінансової інтеграції займався австрійський економіст Р. Гільфердінг, в своїй роботі науковець вивчав процеси зростання масштабів бізнесу, формування акціонерної власності, розвиток взаємодії та відокремлення капіталу. Він зазначав, що фінансовий капітал є певним симбіозом банківського та промислового, і виступає як засіб управління промисловістю з боку банків [2].

Т. Хоші в своїх роботах показав, що учасники, капітал яких сформований за рахунок поглинутих між собою капіталів банків та виробничих груп, мають менше проблем з ліквідністю, ніж компанії що не є членами такого об'єднання. Вчений вважає, що членство в об'єднаному формуванні, а також підтримка з боку головного банку групи призводить до полегшення долаття проблеми малого кредитування певної ланки, що може виник-

нути при зовнішньому фінансуванні [3]. Його думок дотримувався Дж. Елстон, який доводив необхідність для компаній підтримувати тісні зв'язки з фінансово-кредитними установами заради долаання багатьох проблем переважно фінансового значення [4].

Вітчизняний науковець Л. Алексеєнко в своїй роботі досліджувала зміни в фінансовому капіталі з урахуванням структурних перетворень у реальному секторі економіки, де акцентувала увагу на необхідності залучення на ринок фінансового капіталу коштів фінансових посередників і населення [5].

Зі збільшенням зовнішніх фінансових операцій широкого розповсюдження набуває транснаціональний капітал, функціонування якого зумовлено діяльністю транснаціональних банків (ТНБ) та ТНК. Відносини між кредитно-фінансовими та промисловими учасниками стають визначальними для сталого розвитку багатьох інтегрованих бізнес-структур.

Бізнес-групою (БГ) є сукупність підприємств та організацій, координація дій котрих виходить за межі звичайних контрактів на ринках товарів та капіталу, але об'єднання відбувається за умови збереження статусу партнерів в групі як окремих суб'єктів господарювання. В світовій практиці до основних господарчо-організаційних форм БГ відносять крупні компанії, що мають дивізійну структуру; холдингові компанії разом з підконтрольними їм підприємствами; фінансово-промислові групи; мережеві індустріальні організації [6, с. 673].

В свою чергу до інтегрованих бізнес-груп (ІБГ) відносять бізнес-групу, що має постійно діючий координаційний центр (таку функцію може виконувати один з учасників групи, клуб президентів, що входять до ІБГ компанії, загальний власник цих компаній та ін.) [7, с. 303].

Як особливі випадки ІБГ, великого розповсюдження зазнають фінансово-промислові групи (ФПГ) та транснаціональні фінансово-промислові групи (ТФПГ). В якості ФПГ зазвичай виступає сукупність виробничих та збутових компаній, пов'язаних між собою довгостроковими коопераційними, кредитними та акціонерними відносинами в співпраці з



Рис. 1 Фактори, що спонукають банки до діяльності в інтегрованих бізнес-групах
Джерело: [9, с. 122].

фінансово-кредитними організаціями (банками, лізинговими та страховими компаніями, пенсійними та інвестиційними фондами) [8, с. 132]. ТФПГ відрізняються лише тим, що мають у своєму складі закордонні суб'єкти господарювання. При цьому інтереси фінансово-кре-

дитних установ в складі ІБГ можна звести до наступних моментів зазначених на рис. 1. Зазначені інтереси змушують банки долучатися до створення фінансового капіталу як на національному так і міжнародному рівнях.

Коли інтереси ТНБ співпадають з інтересами ТНК, транснаціональний капітал починає забезпечувати для них вирішальні конкурентні позиції на світовому ринку, а також створює основу для стабільного економічного розвитку (рис. 2).

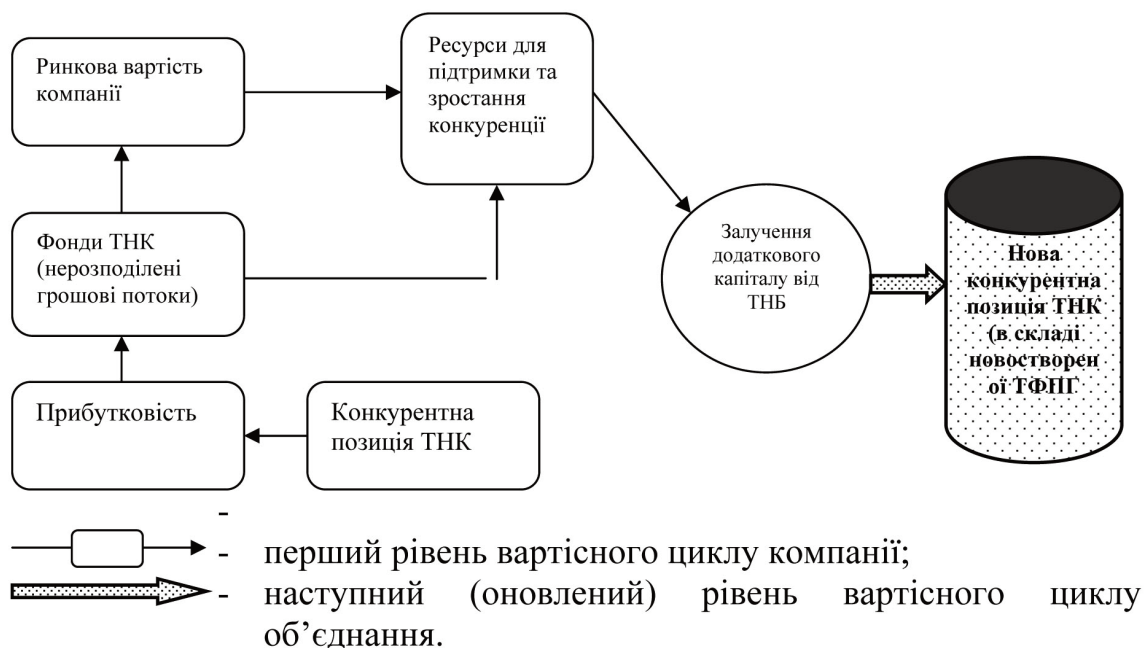


Рис. 2 Висхідна спіраль вартісного циклу формування ТФПГ

Джерело: складено автором.

Як ми можемо побачити з рис. 2, сьома стадія спіралі розвитку вартісного циклу призводить до формування фінансового капіталу і сприяє покращенню конкурентної позиції об'єднання, що свідчить про додаткові вкладення в розвиток підприємницької структури, розширення ринків збуту, зниження витрат виробництва, а також розв'язання проблеми фінансового забезпечення або використання гнучкого підходу до управління капіталообігом задля збільшення обсягів продаж, залучення нових клієнтів та опанування нових ринків.

Розуміючи такі наслідки, розвинуті країни підтримують власні ТНК та банки, а ті, в свою чергу, стимулюють розвиток державного бюджету за рахунок податкових коштів від міжнародної діяльності, розширюють економічний та політичний вплив на економіку інших держав. Тому транснаціональні суб'єкти господарювання проводять великі за масштабами операції як на національному, так і міжнародному рівнях. Їх розширенню активно сприяє державна економічна політика, без якої вони не можуть проводити міжнародні операції, створювати мережу підрозділів у закордонних країнах, на світових ринках. Тому в Німеччині з 50-ти найбільших компаній світу знаходяться сім, а серед ТНБ з 50-ти світових – вісім.

ТНБ маючи значні ресурси в процесі співпраці з виробничою сферою намагаються диверсифікувати джерела прибутків, що отримують за рахунок нових факторів. Проникаючи в діяльність промислових корпорацій, банки тим самим роблять останніх більш підконтрольними банківському апарату управління. Наприклад, в Німеччині більше 80% голосів на зборах представляють банки, що дозволяє їм обирати членів спостережної ради та при-

значити інших керівників підприємств, а також жорстко контролювати процес зміни статутів корпорацій. Скупляючи фірми, що знаходяться в скрутному фінансовому становищі, ТНБ доволі часто починають переслідувати спекулятивні цілі, бо після фінансової допомоги акції компаній значно зростають в вартісному еквіваленті, що дає банкам можливість отримати спекулятивний дохід за рахунок продажу своєї частки іншим інвесторам.

Великі банки проявляють ініціативу в кредитуванні промислових суб'єктів господарювання. Все частіше воно набуває більшого розміру та стає середньо- та довгостроковим. В таких випадках банки прагнуть до отримання головних позицій (іноді навіть встановлення повного контролю) в фінансовій структурі компанії-позичальника. Розповсюджена ситуація, коли підприємство може розміщати свої грошові активи лише в банку, якому воно підконтрольне. Аналогічно щодо й отримання кредиту. В таких випадках розширена практика, коли для контролю за наданими кредитами в органи управління підприємств-позичальників надсилаються представники з банків. Тобто банки не обмежують свою діяльність лише в посиленні своїх кредитних зв'язків із промисловістю, а також проникають у промисловість і стають прямими співвласниками промислових підприємств.

Банки забезпечують розрахунково-касове обслуговування корпорацій, здійснюють обов'язкові розрахунки, виплачують дивіденди на акції учасників об'єднання. За рахунок мобілізованої депозитної бази ТНБ забезпечують фінансування діяльності ТНК за допомогою синдікованих кредитів та інструментів фондового ринку. Маючи великий обсяг інформації, ТНБ здійснюють велику кількість послуг консультативного характеру (транспортні операції, фінансове консультування та ін.). Таким чином банки активно проникають в закордонну виробничу галузь і доволі часто стають її головним актором, отримують більш легкий вихід для дочірніх фірм на закордонні ринки. Наприклад, коли ТНК мають багаторозгалужену мережу, ТНБ також отримують через них контрольний механізм доступу до них.

З розвитком в світовій економіці процесів глобалізації та інтеграції транснаціональні банки з великою інтенсивністю входять також і на український ринок фінансових послуг. На противагу розвинутим країнам, де капітал став результатом еволюційного формування, поступових змін в економіці та соціальних відносинах, в Україні він виник за короткий час в процесі приватизації.

Серед науковців, провідних економістів та банкірів тривалий час точаться думки стосовно впливу формування міжнародного фінансового капіталу на економіку держави. До позитивних можна віднести оцінки щодо збільшення транснаціонального капіталу в українському банківському та виробничому середовищі, ефективного впровадження передових методів банківської діяльності, збільшення обсягів залучення зовнішніх джерел, зменшення руху тіньових коштів, надання можливості реформування національної економічної системи [10, с. 20]. Негативні наслідки стосуються кредитної діяльності лише в інтересах великих фірм за участю міжнародного капіталу у приймаючій країні, а також ймовірна спекулятивна діяльність [11, с. 138].

Найбільше значення для формування міжнародного фінансового капіталу за участю українських виробничих структур відіграють 8 російських банків, 5 кіпрських, 4 французькі банки, 3 австрійських банка, голландські – 3 одиниці, які зараз діють на українському економічному просторі. Також великий інтерес до участі в українських економічних відносинах мають Греція, Грузія, Казахстан, Люксембург, Німеччина, Польща, США, Туреччина, Угорщина, Чехія, Швеція. Варто зазначити, що інвестиції з цих країн збільшились в 2011 році. Станом на 1.12.2010 загальна кількість котрих становила 52092 млн. дол. США, що на 5,5% вище приросту 2009 року. Цей показник ще не досяг

рівня докризового періоду і складає лише трохи більше ніж половина обсягів ПП в 2007 році. В 2011 році темпи приросту іноземного інвестування збільшились, так станом на 10.11.2011 року загальний обсяг ПП становив 56454 млн. дол. США, що більше за аналогічний попередній період майже на 45% [12].

При дослідженні сфер економічної діяльності можна побачити, що найбільш привабливими для закордонних інвесторів лишаються посередницькі сектори економіки, для яких характерний швидкий обіг капіталів. Так за 2010 - 2011 роки обсяг інвестицій, що надійшли в фінансовий сектор сягнув 56,3% від всієї кількості інвестицій і склав 3776,3 млн. дол. США. На другому місці за кількістю інвестицій була промисловість, 8,2% з яких направлені в металургійну галузь.

На початку 2011 року інвестиції переорієнтувались на промисловість та будівництво. Найбільший обсяг інвестицій був у фінансову діяльність – 29,6% від загального обсягу надходжень ПП, промисловість (добувну, харчову та металургійну) – 27,1%, операції з нерухомим майном – 15,5%. В кількісному вимірі в промисловість вкладено 996,1 млн. дол. США (показник в 4,7 разів вищий ніж в аналогічному періоді 2010 року). З них в добувну промисловість – 220, 6 млн. дол. США (6%), сферу виробництва та розподілення електроенергії, води та газу – 303,2 млн. дол. США (8,2%), що склало більше 50% ПП, залучених в промисловий сектор. Такі тенденції не повинні вказувати на переорієнтацію інвесторів лише на виробничі підприємства, адже найбільшими реципієнтами в реальному секторі залишаються низько технологічні енергоємні галузі виробництва (наприклад, добувна промисловість, металургія). В той же час інвестори не зацікавлені у вкладенні грошей в підприємства інноваційного спрямування [13, с. 35-36].

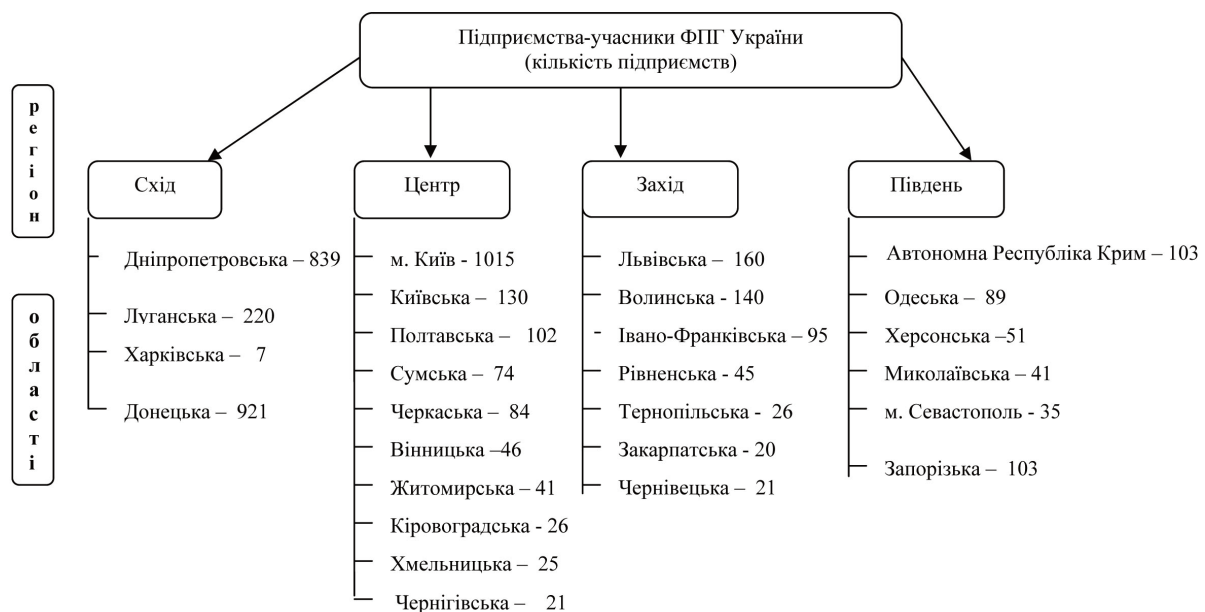


Рис. 3 Розподіл підприємств, що входять до ФПГ, по регіонам

Однак, варто зазначити, що при виявленні інвестиційного напрямлення для формування фінансового капіталу, існують також регіональні уподобання. Їх можна прослідкувати виходячи з аналізу розміщення підприємств-учасників ФПГ (рис. 3). Інтереси інвесторів в такому випадку ґрунтуються, головним чином, на вигідному географічному положенні, наявності висококваліфікованих працівників та дешевої робочої сили, близькості до мегаполісів, знаходженні на перетині шляхів. З рис. 3 можна побачити, що найбільш привабливими є Донецька, Дніпропетровська області та Київ, що пов'язано з ресурсними та фінансовими потоками. Найслабкішими є Чернівецька, Закарпатська області, адже в цих

регіонах спостерігається слабкий розвиток промисловості та розвиток переважно рекреаційних ресурсів.

При залученні іноземного капіталу та формуванні інтегрованого бізнес-угруповання в Україні треба враховувати особливості вже сформованого національного фінансового капіталу. Адже необхідним постає реформування не лише виробничої структури, а й удосконалення фінансово-виробничих відносин.

Головним чином фінансовий капітал в Україні на даний момент формується на основі акціонованих державних підприємств, де ще спостерігається дія державного господарювання. Приватна власність, що зустрічається рідше, характеризується слабким розумінням правомірного ведення бізнесу, тому розповсюджена практика використання тіньового капіталу та кримінальної «культури», що є наслідком традиційно існуючих відносин державної власності. Нові, пристосовані до світових вимог форми приватновласницьких та акціонерних суб'єктів підприємницької діяльності ще не здобули великого розповсюдження в системі виробничого господарювання. Тож процеси формування фінансового капіталу в Україні на сьогодні мають більше формальний характер. Для поширення ефективно діючого міжнародного фінансового капіталу на території країни необхідні відповідні організаційні реформи: детінізація, побудова корпоративних відносин, налагодження довіри до національних виробників та ін.

Ще одна своєрідність формування українського фінансового капіталу пов'язана з направленням не на мобілізацію великомасштабного капіталу, а на збільшення невеликих капіталів. Оскільки кошти від великих державних підприємств, що зазнали приватизації, не можуть бути залучені як великі концентровані капітали, замість них використовуються кошти від численних комерційних банків, що були отримані від державного банку. Тому часто для активізації діяльності національного виробництва та формування ФПГ ще залучають іноземні активи [14, с. 20]. Такі тенденції спонукають до розвитку міжнародного фінансового капіталу.

Висновки. Підсумовуючи можна зазначити, що обслуговування промислових ТНК відноситься до престижної сфери діяльності міжнародних фінансових установ, хоча воно є доволі складним, адже потреби та вимоги компаній можуть постійно кількісно та якісно змінюватись. В свою чергу банки отримують значні привілеї та додаткові можливості для власного розвитку, бо можуть виступати на ринку в двох ролях: як самостійна компанія та як фінансова установа, що входить до складу ІБГ. При створенні нових видів об'єднань, що базуються на кооперуванні промислових і фінансових структур, останні отримують можливості для одержання додаткових замовлень та реалізації продукції. Також вплив банківських структур на формування міжнародного фінансового капіталу має свою специфіку, яка є наслідком взаємодії основних принципів діяльності банків та виробничих бізнес-груп, а також формується під впливом масштабності їх функціонування на національному та міжнародному рівнях.

Для розвитку міжнародного фінансового капіталу на теренах України необхідними є такі дії:

1. Перегляд та формування нової стратегії активної зовнішньої політики, яка повинна бути направлена на визначення пріоритетних напрямів структурування ряду підприємств задля їх перетворення у потужні ІБГ, які матимуть змогу конкурувати з міжнародними аналогами як на національному так і міжнародному рівнях. Та, врешті-решт, формування власних корпоративних структур.

2. Удосконалення законодавчої бази в сфері акціонерних товариств та введення нормативно-правової бази щодо діяльності фінансово-промислових груп. Її гармонізація відповідно до принципів та норм Європейського Союзу.

3. Детінізація економіки.

4. Покращення інвестиційного клімату за рахунок створення сприятливого бізнес-середовища та підтримки формування нових приватновласницьких та акціонерних відносин в системі виробничого сектору як то підвищення корпоративної культури, ліквідація «культури» кримінальних відносин.

Насамперед, найголовніше завдання повинно полягати в побудові стійких правовідносин формування міжнародного фінансового капіталу на умовах, спрямованих на покращення економічного стану України, а не на «приховану» руйнацію.

Для України необхідна стабільна економічна система з міцними підприємницькими структурами як національного, так і міжнародного рівнів, які б розвивались не в тіньовій сфері, а на основі узаконених економічних відносин. Такі компанії повинні стати мотивуючими чинниками для зростання економіки.

Список використаних джерел

1. Гобсон Дж. А. Империализм: Пер. с англ. – Л. : Прибой, 1927. – 287с.
2. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер. с нем. И. И. Степанова-Скворцова. - М. : Изд. соц.-экон. лит., 1959. – 492с.
3. Hoshi T. The role of banks in reducing the costs of financial distress in Japan / T. Hoshi, A. Kashyap, D. Scharfstein // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 27. – № 1. – P. 67-88.
4. Shleifer A. A Survey of Corporate Governance / A.Shleifer, R.Vishny // Journal of Finance. – 1997. – Vol.52. – № 2. – P. 37-83.
5. Алексеєнко Л. М. Ринок фінансового капіталу в економічній системі України: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Л.М. Алексеєнко. – Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 36 с. – укр.
6. Дементьев В. Е. Бизнес-группы в современной экономике / Экономика: учебник / под ред. Д.С.Львова, В.И. Видяпина: В 2 кн. Кн. 1. – М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008. – С. 670-694.
7. Дементьев В. Е. Интегрированные корпоративные структуры и стратегия // Управление социально-экономическим развитием России. – М.: Экономика, 2002. – С. 303-320.
8. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансово-промислових корпоративних об'єднань / Барановський О.І., Барановська В.Г. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №3. – С. 132-140.
9. Юнаев Ю.М. Противоречивость системы интересов субъектов финансово-промышленных групп // Вестник ОГУ. – 2005. – № 9. – С. 119-124.
10. Слесарук С. Небезпечні зв'язки // Галицькі контракти. – 2008. – № 35. – С. 18-22.
11. Атаманюк Ю.А. Інтенсифікація інвестиційних процесів у банківській системі як чинник інтеграції України до європейського фінансового простору / Ю.А.Атаманюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 72. – Частина II. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2008. – С. 134-139.
12. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: www.ukr-stat.gov.ua.

13. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень / Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін. / – К.: НІСД, 2011. – 66 с.
14. Кондрашова-Діденко В.І. Особливості формування фінансово-промислового капіталу в Україні / В.І. Кондрашова-Діденко, М.М. Пашко // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 21-23.

Салута Халед*

СИРИЙСКАЯ АРАБСКАЯ РЕСПУБЛИКА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

У статті розглянуто питання участі Сирійської Арабської Республіки у процесах регіональної економічної інтеграції. Доведено, що економічна інтеграція у арабському регіоні, при всій її суперечливості і непослідовності, є одним із засобів відстоювання і захисту національних інтересів країни, а реалізація ідей створення Великої арабської зони вільної торгівлі сприятиме соціально-економічному розвитку всіх країн-учасниць цього проекту.

В статье рассмотрены вопросы участия Сирийской Арабской Республики в процессах региональной экономической интеграции. Доказано, что экономическая интеграция в арабском мире, при всей ее противоречивости и непоследовательности, является одним из средств отстаивания и защиты национальных интересов страны, а реализация идеи создания Большой арабской зоны свободной торговли будет содействовать социально-экономическому развитию всех стран-участниц этого проекта.

The article deals with the participation of Syria in the process of regional economic integration. Be presented that economic integration in the Arab region, with all its contradictions and inconsistencies, is one of the means of defending and protecting national interests of the country, and implementation of ideas to build the Great Arab Free Trade Area and is to promote social and economic development of all countries participating in the project.

Последнее десятилетие XX века являет собой важную веху в социально-экономическом и политическом развитии арабских стран и довольно органично совпадает с формированием элементов нового миропорядка, новой структуры международных экономических отношений, которые, есть основания полагать, могут утвердиться уже в начале следующего тысячелетия. При определении структуры международных экономических отношений на Ближнем Востоке необходимо иметь в виду, что она сложилась в результате процессов мирового развития и в начале XXI века находится в стадии трансформации, характерной особенностью которой является региональная интеграция [1].

Процесс глобализации дал в конце 90-х г.г. новый импульс интеграционным тенденциям во всем арабском мире. Доминирование здесь промышленно развитых стран вызывает озабоченность у арабов, которые воспринимают проявления глобализма как процветание экономических гигантов, превращающих развивающиеся страны в объект

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

Науковий керівник: проф. Вергун В.А.

экономической экспансии, как фактор, усиливающий неравенство в мировом хозяйстве. [2]

Наибольшую активность в развитии процесса региональной экономической интеграции арабских стран проявляют сегодня Сирия и Египет. К этому их во многом подтолкнула политика ЕС и США, направленная на объединение Средиземноморья, а так же действия США по созданию Нового Ближнего Востока в составе Турции, Израиля с подключением к ним арабских стран после окончательного урегулирования арабо-израильского конфликта, что в Сирии оценивается как попытки внешних сил расколоть арабский мир, поставить его в еще большую экономическую и финансовую зависимость от Запада. Противостоят столь незавидной исторической перспективе, считают арабы, можно лишь укреплением региональной экономической интеграции, которая должна способствовать включению арабских стран в процесс глобализации и одновременно быть средством обеспечения выживаемости арабского единства, фактором социально-экономического развития [3].

Сирийское руководство считает, что экономическая интеграция в арабском мире является прогрессивным средством отстаивания арабских интересов, способствующим развитию арабского мира и призванным помочь им успешнее адаптироваться к вызовам глобализации.

В XXI век арабский мир вступил с весьма непростым багажом. Действие объективных закономерностей поступательного развития, глобализация мировых процессов подталкивают арабские страны к объединению, порождают интеграционные тенденции. В настоящее время они получили свое воплощение в созданных субрегиональных организациях - Лиги арабских государств, Совете сотрудничества арабских государств Персидского залива, Союзе арабского Магриба, Совете арабского сотрудничества, охватывающих подавляющую часть населения арабских государств. Однако региональная экономическая интеграция не пустила глубоких корней и продолжает действовать скорее как тенденция. Многочисленные планы, программы, соглашения сохраняют декларативный характер, медленно воплощаясь в конкретные дела. Происходит это потому, что центристские силы здесь уравниваются центробежными, арабский мир по-прежнему отягощен грузом не получивших разрешения проблем, сохраняется резкий разрыв в уровне экономического развития, его разделяют политические противоречия, борьба за лидерство, амбициозные притязания политических руководителей.

Выступая на заседании Экономического и социального совета Лиги арабских государств в Дамаске в октябре 2010 г., президент Сирии Башар Асад подчеркнул необходимость хозяйственной интеграции членов этой организации, так как она будет способствовать преодолению негативных последствий процесса глобализации мировой экономики. Учреждение зоны свободной торговли в регионе, свободное перемещение капиталов, товаров и рабочей силы, постепенное унифицирование таможенных тарифов, являются важными шагами на пути осуществления экономической стратегии ЛАГ. Появившийся в конце XX века проект большой зоны свободной торговли охватывает 14 из 22 арабских государств, в которых проживают 180 млн. человек. На сегодняшний день наглядным примером интенсивного развития в арабском регионе может служить экономика ОАЭ [4].

На современном этапе развитию интеграционных процессов препятствует ряд факторов, среди которых стоит выделить: различный уровень экономического развития в арабских странах, наличие горячих точек в регионе, дезинтеграционные процессы внутри- и внешнеполитического характера.

Участие одних арабских стран в широкомасштабных проектах на территории другой арабской страны позволяет создать базу для реального взаимодействия арабов на международной арене. Весьма важными с точки зрения развития межарабских экономических связей представляются проекты в области наиболее развитых секторов экономики - в частности, поставок углеводородного сырья, осуществление которых активно ведется и в начале XXI века. С июля 2003 г. начал функционировать межарабский газопровод, по которому газ из Египта пошел сначала в Иорданию, Сирию, Ливан, а в дальнейшем предполагается расширить этот проект на Кипр, Турцию и некоторые другие страны Европы. Помимо решения насущных задач в области энергетики, он позволит привлечь в регион значительные иностранные инвестиции. Это самый масштабный региональный интеграционный проект за последние годы, который сами арабы называют «важнейшим проектом межарабского сотрудничества, который значительно повышает экономические возможности арабов и устремлен в будущее» [5].

Таким образом, процесс глобализации дал в конце 90-х – начале 2000-х гг. новый импульс интеграционным тенденциям в арабском мире. Наибольшую активность в развитии процесса экономической интеграции арабских стран проявляют сегодня Сирия и Египет. Экономическое сближение арабских стран на уровне создания Арабского общего рынка представляется арабам средством защиты от негативных последствий глобализации.

При создании Зоны свободной торговли упор делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей создание Большой Арабской Зоны Свободной Торговли (БАЗСТ) можно увязывается с решением трех основных задач:

- стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;
- снижением безработицы и ростом занятости;
- превращением зоны в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования, формированием полюса роста национального хозяйства.

Существует мнение, что страна или страны, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны.

Общей характерной чертой арабской Зоны свободной торговли (GAFTA) должно стать наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

Она должна дать толчок экономикам стран-участниц по нескольким направлениям:

- создать более объёмный и однородный рынок для привлечения прямых иностранных инвестиций (региональных, европейских и международных);
- нарастить торговый обмен между странами-участниками, и это не смотря на то, что часто выпускаемая ими продукция является конкурентной для друг друга, она в какой-то степени дополняет друг друга. Так Тунис, Марокко и Египет могли бы экспортировать текстиль и сельскохозяйственную продукцию в страны Персидского залива, Алжир и Ливию;
- уменьшить объёмы контрабанды, которая не облагается налогами и наносит ущерб местным производителям;
- усилить общий потенциал на переговорах с такими мощными экономическими блоками, как ЕС, или на международной арене на сессиях ВТО. Шесть арабских стран являются членами ВТО: Марокко, Тунис, Египет, Иордания, Оман и Кувейт;

- упрочить економічну взаємозалежність арабських країн друг від друга і тим самим забезпечити стабільність і безпеку в регіоні.

При організації Зони вільної торгівлі необхідно в першу чергу усунути адміністративні і фінансові перешкоди, що ускладнюють нормальне функціонування ЗСТ, а також створити відповідні правові рамки. Серед них, зокрема, зближення таможенних законодавств, встановлення чіткого порядку транзиту товарів, правил ліцензування імпорту, уніфікація застосування санітарних і ветеринарних заходів, проведення експертизи і радіаційного контролю переміщуваних через кордони товарів, узгодження переліків вільнозвільнених з режиму вільної торгівлі в двосторонніх відносинах і графіків їх поступової скасування. Повинні передбачатися і серйозні корективи спільної діяльності партнерів по БАЗСТ в сфері фінансів, зокрема, плануватися створення дійсної платіжно-розрахункової системи, витіснення грошових замінників з тимчасової торгівлі, усунути багатократних курсів національних валют по поточним операціям платіжного балансу.

Таким чином, створення Великої Арабської Зони вільної торгівлі є перспективним напрямком розвитку інтеграційних процесів в арабському світі, що сприяє ефективному і повномасштабному включенню арабських країн-учасниць об'єднання в глобальне конкурентне середовище, повномасштабному їх участю в сучасному міжнародному розподілі праці.

Однак слід зазначити, що створення БАЗСТ не вирішує всіх зазначених проблем арабського світу.

З виділених раніше проблем арабського світу створення БАЗСТ буде сприяти економічному розвитку (тобто частковому вирішенню проблеми економічної відсталості населення арабського світу), зменшенню сильної залежності економік арабських країн від обмеженого кола джерел доходу, зокрема від видобутку і експорту нафти, вирішенню проблеми забезпечення зайнятості арабських народів, зменшенню рівня протекціонізму, підвищенню прозорості і відкритості економіки.

Невирешеною, швидше за все, залишиться проблема водних ресурсів арабського світу. Для вирішення цієї проблеми арабським країнам необхідно займатися питаннями впровадження нових технологій одержання і збереження прісної води, пошуками нових водних ресурсів, а також боротьбою з опустелюванням.

В цілому, успішне і динамічне розвиток інтеграційних процесів в арабському світі на сьогодні залишається достатньо проблематичним, так як вони тягарені складними і багатогранними проблемами всього арабського світу.

Література

1. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. – Монографія (А.С. Філіпенко – кер. авт. кол.). – К. Знання України, 2004, – С. 164-167.
2. Глобальне конкурентне середовище. – Монографія / О.Г. Белорус і др./ – К. КНЕУ, 2008, – С. 78-80
3. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей. Монографія, за ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чупсикова. К. КНЕУ, 2007
4. Улахович В.Е. Міжнародні організації: посібник. – М. АСТ, 2005, – С. 313-315
5. Міжнародні організації: навчальний посібник. – К. ВПЦ «Київський університет», 2005, – С. 314-327
6. Зеленин Д. Сирія. Влада по спадку. – «Азія і Африка сьогодні», 2010, №9.

УДК 339.9:338.48

Сорока І.В.*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Рассмотрены современные тенденции развития международного туризма и определены факторы, влияющие на развитие туризма. Проанализированы главные туристические макрорегионы мира. Охарактеризовано влияние международного туризма на экономическое развитие и окружающую среду. Рассмотрены составляющие туристического пакета.

Ключевые слова: международный туризм, макрорегионы, туристическая услуга, туристический пакет, туроператор.

Розглянуто сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму та визначенні чинники, що сприяють розвитку туризму. Проаналізовано основні туристичні макрорегіони світу. Охарактеризовано вплив міжнародного туризму на економічний розвиток та довкілля. Розглянуто складові туристичного пакету.

Ключові слова: міжнародний туризм, макрорегіони, туристична послуга, туристичний пакет, туроператор.

The modern trends of international tourism development and the factors that lead to growth are considered. The main touristic macro-regions of the world are analyzed. Influence of international tourism on the economic development and the environment is described. The components of the tour package are considered

Key world: international tourism, touristic macro-regions, tourist service, tour package, tour operator.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці туризм став однією з найбільших та динамічних високоприбуткових галузей (12 % світового внутрішнього продукту, 13 % витрат споживачів, 260 млн. осіб працюючих), що бурхливо розвивається та грає за власними правилами [1]. Серед найважливіших факторів впливу туризму на світову економіку домінують економічні, соціальні та екологічні [2]. У багатьох країнах світу туризм став важливим джерелом доходів до бюджету і належить до найперспективніших галузей національної економіки. Розбудова рекреаційно-туристичної галузі та посилення її впливу на економічний розвиток стали одним із пріоритетних напрямків розвитку світового господарства.

У сучасному світі туризм – це багатогранне явище, тісно пов'язане з економікою, історією, географією, архітектурою, медициною, культурою, спортом, розвагами тощо. Туризм охоплює широкий діапазон видів діяльності, у тому числі міжнародний і внутрішній

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

Науковий керівник: проф. Циганов С.А.

транспорт, готельне господарство, харчування, торгівлю, музеї, відпочинок і дозвілля та ін. Тому у багатьох країнах світу туризм активно працює на скарбницю та імідж держави, та є однією з найважливіших категорій експорту, а часто головним джерелом валютних надходжень.

Феноменальний сплеск міжнародного туризму є закономірним наслідком процесів, пов'язаних з витісненням промислового виробництва з його домінуючих позицій, і орієнтацією світової економіки більшості держав на виробництво та надання специфічних туристичних послуг, що відповідають найвишуканішим запитам споживачів. Ні економічні кризи, ні політичні перевороти, ні природні катаклізми не мають значного впливу на розвиток туризму в світі. Страйки 2010-2011 рр. в Греції, виверження вулкану в Ірландії в 2010 р., громадянський переворот в Єгипті в лютому 2011 р. лише на короткий час призупинили туристичні потоки з інших країн світу. Ці факти говорять про те, що подорож для сучасної людини, це вже не розкіш, доступна лише для забезпечених людей, а нагальна необхідність.

Аналіз досліджень та публікацій. Серед українських дослідників питаннями розвитку сфери туризму займалися М. П. Афанасьєв, О. О. Любіцева, В. Ф. Кифяк, І. Ю. Мальська, І. Г. Смирнов, Л. М. Устименко. Окремими аспектами розвитку міжнародного туризму займалися А. В. Вавринюк, Н. Н. Коцан, Н. П. Луцишин, П. В. Луцишин, В. О. Патійчук, В. В. Ядощук. Науковці, що вивчали туризм, як економічне явище: Н. М. Гулевська, О. Г. Розметова, В. М. Тукало, А. П. Голяков, О. А. Любіцева, Л. Г. Лук'янов, В. І. Мацола, В. И. Цибух та багато інших. Проте туристичний ринок зазнав значних змін під впливом мінливої міжнародної економіки, тому необхідне подальше дослідження даної проблеми.

Мета статті – визначити роль міжнародного туризму у розвитку світової економічної системи, охарактеризувати сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу. За даними звіту Міжнародної ради з подорожей і туризму (World Travel and Tourism Council) у 2010 р. у сфері подорожей і туризму безпосередньо працювало майже 73,7 млн. осіб, або 2,8% зайнятих у світовому господарстві, а у суміжних з туризмом галузях -- ще близько 215 млн. осіб (8,1% працездатного населення планети) [1]. За кількістю зайнятих тут лідирують США, Індонезія, Японія, Бразилія, Росія, Німеччина, Іспанія і Франція. Очікується, що зайнятість у зазначених сферах світового господарства до 2014 р. сягне 8,6% працездатного населення Землі [1].

Міжнародний туризм є активним джерелом надходжень іноземної валюти. Наприклад, частина доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг складає: в Іспанії – 35%, Австралії і Греції – по 36%, Швейцарії – 12%, Італії – 11%, Португалії – 21% і на Кіпрі – 52%. В більшості країн, що розвиваються, на долю іноземного туризму припадає 10-15% доходів від експорту товарів і послуг. Проте в деяких країнах цей показник значно вище, наприклад, в Колумбії він складає 20%, на Ямайці - 30%, у Панамі -55% і на Гаїті -73% [3].

Для багатьох країн надходження від міжнародного туризму перетворилися на одне з найважливіших джерел припливу іноземної валюти. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, у світі є півтора десятки країн, у яких доходи від туризму перевищують надходження від інших статей експорту, нерідко багаторазово. Зокрема, у сорока п'яти країнах надходження від туризму становлять понад 25% вартості експорту [3].

Позитивне сальдо Франції від туристичного бізнесу становить у середньому близько 6 млрд. дол. США, Іспанії — 13 млрд. дол. США. Доходи від туризму забезпечують третину вартості експорту Іспанії. Аналогічною є частка доходів від туризму в загальному експорті Австрії.

В Японії та Німеччині негативне сальдо між експортом та імпортом туристичних послуг щороку у середньому становить відповідно 20 і 15 млрд. дол. США [3].

Серед країн, що розвиваються, найбільше позитивне сальдо від туристичного бізнесу має Таїланд — близько 3 млрд. дол. щороку. 50 % усього валового внутрішнього продукту Багамських островів створюється завдяки обслуговуванню іноземних туристів [3].

Валютно-фінансовий аспект міжнародного туризму має важливе економічне значення. Туризм перетворився на важливий чинник національного розвитку, що впливає на багато галузей економік країн світу — будівництво шляхів сполучення, транспорт, зв'язок, громадське харчування, торгівлю, комунально-побутове обслуговування, медицину тощо. Туристичні підприємства надають туристам широкий комплекс послуг.

Часто завдяки міжнародному туризму у віддалених територій з'являється стимул до розвитку. Зокрема, там відроджуються забуті ремесла й окремі галузі народної творчості. Туризм є засобом підвищення зайнятості населення, поліпшення використання природних ресурсів країн.

Для сучасного міжнародного туризму характерна значна територіальна нерівномірність. У найзагальнішому вигляді вона відображає різні соціально-економічні рівні країн світу: на економічно розвинені країни припадає 57 % туристських прибутків, на країни, що розвиваються — 30 %, на країни з перехідною економікою — 13 % [4]. При подібній регіональній структурі туристських прибутків і доходів виділяються п'ять туристичних макрорегіонів світу:

1. Європейський (куди включають країни Західної, Північної, Південної, Центральної, Східної Європи, а також держави Східного Середземномор'я — Ізраїль, Кіпр, Туреччину).
2. Американський (включає країни Північної, Південної, Центральної Америки, островні держави і території Карибського басейну).
3. Азійсько-Тихоокеанський (включає країни Східної та Південно-Східної Азії, Австралію та Океанію).
4. Африканський (включає країни Африки, крім Єгипту та Лівії).
5. Близькосхідний (включає країни Західної та Південно-Західної Азії, Єгипет, Лівію).

Для всіх макрорегіонів характерна поступова динаміка розвитку, проте темпи росту не однакові, як і не однакова кількість туристських прибуттів. Найбільша їх частка припадає на Європу (58 %). Це пояснюється перш за все стабільною економічною і політичною ситуацією в цьому макрорегіоні, наявністю розвиненої інфраструктури та вигідним географічним положенням. Проте останнім часом роль Європи у світовому туризмі поступово зменшується.

Відносна втрата домінуючого положення Європи в туризмі викликана:

1. старінням туристичного продукту південноєвропейських країн (Греція і Італія);
2. високими цінами на туристичні продукти в північноєвропейських країнах (Великобританія, Швеція);
3. соціально-економічними та етнічними проблемами в східноєвропейських країнах;
4. ростом популярності туристичних маршрутів країн Південно-Східної Азії.

Другу позицію займає Азійсько-Тихоокеанський макрорегіон, частка туристських прибуттів у ньому складає 19 %. Це пояснюється наявністю унікальних та екзотичних видів рекреаційних ресурсів, високим рівнем сервісу. І все це на фоні нижчих цін і менших витрат, ніж, наприклад, в Європі або Америці. Проте негативний вплив на розвиток цього макрорегіону та на кількість туристських прибуттів чинить нестабільна політична ситуація, часті випадки природних катаклізмів, таких як землетруси, цунамі, повені.

Третю позицію займає Американський макрорегіон. Дещо нижча частка туристських прибуттів у ньому пояснюється не зниженням туристичної привабливості Америки, а швидшим темпом розвитку туристичної індустрії в інших макрорегіонах. Цей регіон характеризується наявністю більшості видів рекреаційних ресурсів, розвиненою інфраструктурою. Проте Південна Америка також має нестабільну політичну ситуацію в країнах, а природні катаклізми у США (урагани, повені) сприяють зниженню частки туристських прибуттів.

На передостанньому місці, за кількістю відвідувань, перебуває Африканський макрорегіон. В Африці зосереджені багаті природні рекреаційні ресурси, що сприяє збільшенню кількості туристів. Проте недостатньо розвинута інфраструктура, низький рівень туристичного сервісу, небезпечність зараження важко виліковними хворобами негативно впливають на розвиток туристичної галузі.

Блиькосхідний туристичний макрорегіон характеризується найнижчою часткою туристських прибуттів, яка складає 2 %. Це пояснюється нестабільною політичною ситуацією в регіоні, відсутністю розвиненої туристичної інфраструктури. Проте тривалий туристичний сезон, наявність багатих рекреаційних ресурсів, як природних, так і культурно-історичних, близькість розвинутих Європейських держав позитивно впливають на розвиток туризму в регіоні і складають значну частку в його туристсько-рекреаційному потенціалі [5].

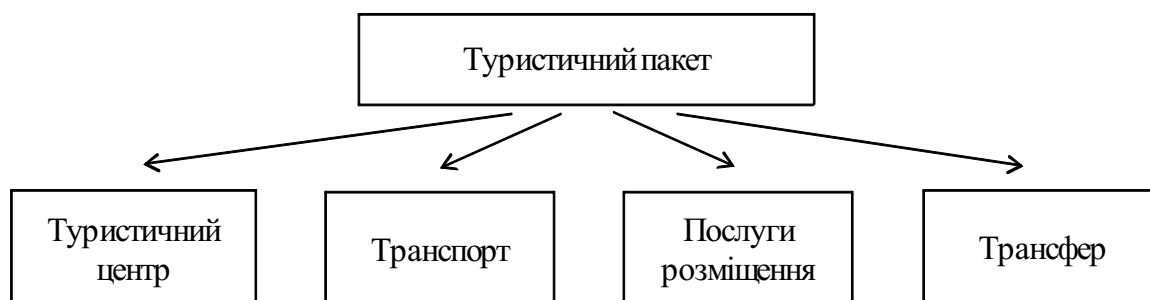
Згідно з Міждержавним стандартом (ГОСТ 28681.0), туристична послуга - результат діяльності туристичного підприємства по задоволенню відповідних потреб туристів [6].

До складу туристичних послуг входять: бронювання, оформлення документів, всі види перевезень, розміщення, харчування, екскурсії й атракції, медичний супровід і страхування, послуги гідів-перекладачів та інше забезпечення. Перелік послуг кожного туру різний і визначається програмою перебування.

Туристична послуга є складовою туристичного продукту. І якщо туристична послуга може бути придбана і спожита тільки в місці її виробництва, то туристичний продукт може бути придбаний і за місцем проживання, але спожитий тільки на місці виробництва туристичних послуг.

Інколи туристичний продукт асоціюють з поняттям «туристичний пакет», тобто основним (обов'язковим) комплексом послуг, які надаються під час подорожі по індивідуальному або груповому плану, мають серійний характер і пропонуються в широкий продаж. Але туристичний продукт - це набагато ширше та вагомніше поняття, про що мова піде трохи нижче. Туристичний пакет включає мінімальний набір обов'язкових елементів, необхідних для здійснення подорожі (табл. 1.).

Таблиця 1
Структура туристичного пакету



Джерело : [7, с. 87].

На практиці більшою популярністю користується інклюзивний тур, коли турист замовляє мінімальний набір основних послуг, купуючи додаткові послуги при необхідності.

Додаткові туристично-екскурсійні послуги - це послуги, не передбачені ваучером чи путівкою, і доводяться до споживача в режимі його вільного вибору. Додаткові послуги не входять в основну вартість путівки. До них належать прокат, побутове обслуговування, додаткове харчування, стоянка для автомобіля, зберігання речей, розваги, придбання квитків, користування міні-баром і т.п.

Товари - це специфічна матеріальна частина туристичного продукту (туристичне спорядження, буклети, сувеніри, листівки, плани і карти міст і т.п.) та неспецифічна частина туристичного продукту, куди входить велика кількість товарів, які є дефіцитними або більш дорогими в місцях постійного проживання туристів.

Як свідчить статистика, структура вартості туристичного продукту при організації туристичної поїздки з України, наприклад в Болгарію, складає:

$$ТП (100\%) = T (45-50\%) + ДТЕП (35-40\%) + T (10-20\%);$$

де ТП - вартість туристичного продукту;

Т - вартість туру;

ДТЕП - вартість додаткових туристично-екскурсійних послуг;

Т - вартість куплених товарів [7].

І зовсім іншою буде структура туристичного продукту при організації комерційної поїздки в Туреччину або Єгипет, де у відсотковому відношенні буде переважати вартість куплених товарів.

Туристичний продукт оцінюється як сумарний обсяг товарів і послуг, вироблених в сфері туризму. Він може бути оцінений двома способами:

а) як сума всіх проведених затрат на виробництво туристичного продукту;

б) як сума всіх витрат туристів, тобто дохід від туризму [7].

Отже, на нашу думку, сумарний обсяг товарів і послуг, вироблених (спожитих) у сфері туризму, і є валовим туристичним продуктом, який і в першому, і другому випадках вимірюється у вартісному виразі.

Виробництво туристичного продукту - це процес перетворення ресурсів на туристичний продукт, який відбувається на різних господарюючих суб'єктах: від натурального селянського господарства до сучасного підприємства.

Реалізація окремих видів послуг здійснюється за цінами, які установлюються їх виробниками, а за надання розрізних послуг туристичного агентства можуть установлювати визначені націнки до роздрібних цін виробника. Більшість таких підприємств знаходиться в сфері впливу великих туристичних оптових фірм, авіаційних компаній, готельних корпорацій і торгових фірм.

Туроператорські фірми - це насамперед оптові фірми, що виступають посередниками між підприємствами туристичної індустрії і туристичними агентствами. Вони реалізують тури від свого імені через агентів або безпосередньо клієнтам. У процесі організації поїздки туроператори встановлюють зв'язок з підприємствами розміщення, харчування, транспорту й екскурсійними бюро. Часто туроператори орендують на основі довгострокових контрактів готелі та інші засоби розміщення, літаки, автобуси, забезпечуючи їхнє максимальне завантаження й одержуючи значні знижки.

Туроператорські фірми в залежності від використовуваного виду транспорту підрозділяються на такі, що спеціалізуються на організації турів з використанням спеціально

обладнаних літаків, автобусних екскурсій, залізничних екскурсій, морських круїзів чи по-дорожжя у яку-небудь одну країну.

Туристичні корпорації - це великі підприємства, що шляхом участі поєднують широке коло фірм, що представляють різні види туристичних послуг. Вони в значній мірі монополізували ринок і перетворилися в могутні міжгалузеві виробничо-господарські комплекси, що включають підприємства всіляких галузей промисловості, що обслуговують туристичний бізнес, транспортні банківські, страхові й інші компанії, і реалізують тури через широку мережу туроператорів і турагентств в різних країнах. Оснащення найсучаснішими автоматизованими системами керування і зв'язку дозволяють їм оперативно вивчати і задовольняти потреби й інтереси туристів. Найбільшого розвитку подібні великі компанії досягли в розвинутих капіталістичних країнах. У Франції, наприклад, на 13 найбільших туристичних корпорацій припадає 50% усіх реалізованих турів, у Німеччині - 3 найбільші туристичні корпорації «TUI», «Nekkerman» і «ITS» зосередили у своїх руках 70% ринку [8].

Крім великих корпорацій, одержали широкий розвиток готельні комплекси, що надають туристам послуги не тільки по їх розміщенню, але і широкий комплекс інших послуг, наприклад, харчування в ресторані при отеленні, надання залів для проведення нарад, придбання квитків на транспорт, виклик таксі, екскурсійне обслуговування, організація розваг, торгівля сувенірами й іншими товарами.

Ми вважаємо, що до факторів, що викликали бурхливий розвиток туризму в останні роки, можна віднести такі:

- ріст суспільного багатства і доходів населення;
- скорочення робочого часу і збільшення вільного часу;
- поширене використання транспорту для туристичних поїздок (авіаційного, автомобільного та ін.);
- удосконалювання усіх видів транспорту здешевило поїздки;
- розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій;
- збільшення числа найманих робітників та службовців у розвинених країнах і підвищення їх матеріального і культурного рівня;
- ослаблення обмежень на вивіз валюти в багатьох країнах і спрощення прикордонних формальностей;
- істотні зрушення в структурі духовних цінностей;
- туристичний бізнес приваблює підприємців (невеликі стартові інвестиції, зростаючий попит на туристичні послуги, високий рівень рентабельності і мінімальний період окупності витрат).

Проте індустрія туризму несе з собою і певні небезпеки:

1. Екологічні небезпеки. Насамперед туризм впливає на навколишнє середовище надмірною концентрацією виробництва й людей у туристичних центрах.

2. Втрата культурних цінностей. Комерціалізація життя й розвиток туризму в окремих регіонах приводить до знецінення традицій і падіння престижу національних культур. Особливу заклопотаність у світової громадськості викликає секс-туризм і вивіз туристами витворів мистецтв.

3. Негативний вплив навколишнього середовища. Природне середовище постійно загрожує людині різними стихійними лихами. Соціальне середовище має такі проблеми як епідемії, Віл-Інфекції, злочинність, поширення наркотиків, насильство, тероризм, піратство, військові ускладнення. Щорічно порядку 30 держав відносять до числа несприятливих для туризму.

4. Техногенні небезпеки. Одними із самих серйозних ризиків у туризмі залишаються транспортні події, аварії і катастрофи. Багато проблем створюють великі аварії на атомних електростанціях, хімічних комбінатах, військових об'єктах. Аварії й пожежі на об'єктах туристичної індустрії щорічно призводять до травм і смертельних випадків серед туристів.

5. Міжнародний туризм може призвести також і до впливу валюти за кордон. З такою ситуацією зіштовхнулася низка країн, що розвиваються, які змушені купувати за кордоном продукти і товари для іноземних туристів та необхідне для інфраструктури туризму обладнання. Має місце і «демонстраційний ефект» міжнародного туризму - іноземні туристи під час своїх поїздок демонструють зарубіжні товари, що викликає зростання місцевого попиту на них.

Таким чином, як і будь-яка інша сфера господарської діяльності, індустрія туризму є дуже складною системою, ступінь розвитку якої залежить від ступеня розвитку економіки країни в цілому.

Висновки. Феноменальний успіх туризму зумовлений тим, що в його основі лежить задоволення постійних прагнень людства пізнати навколишній світ. Це пізнання через туризм стало можливим за рахунок підвищення в багатьох країнах життєвого рівня населення, розвитку транспорту, інформаційних та інших технологій, глобалізації в цілому. В деяких, особливо європейських, країнах навіть сформувалось таке поняття, як «право на туризм», відображене в Глобальному етичному кодексі туризму, прийнятому Всесвітньою туристичною організацією.

Статистичні дані засвідчують, що в останні роки майже всі регіони світу продемонстрували значне зростання обсягів туризму. Довгострокові перспективи розвитку галузі і надалі залишаються оптимістичними.

Туристичний бізнес приваблює підприємців невеликим стартовим капіталом, швидким терміном його окупності, постійним зростанням попиту на туристичні послуги, високим рівнем рентабельності.

Список використаних джерел:

1. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс] // Журнал Всемирной туристической организации «Туристический барометр». – 2009. – № 2. – С. 17 – Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2009_02.pdf.
2. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / Любіцева О. О. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
3. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс] // Журнал Всемирной туристической организации «Туристический барометр». – 2010. – №1. – С. 7 – Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2010_01.pdf.
4. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник / Дядечко Л. П. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 224 с.
5. Демко И. Мировой рынок туризма в 2009 году [Електронний ресурс] / Демко И. // Вокруг света. – 2010. – № 54. – Режим доступу до журн.: <http://www.salut.md/news>.
6. Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства / Папирян Г. А. – Москва: Экономика, 2000. – 200 с.
7. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / Кифяк В. Ф. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
8. Ухудшение положения в мировой индустрии туризма // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2009. – № 68. – С. 16.

9. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навчальний посібник / Мальська М., Худо В. В. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 424 с.
10. Смирнов І. Г. Туристично-фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі / Смирнов І. Г. – Київ: Ун-т ім. М. П. Драгоманова.: Географія і сучасність, 2006. – вип. 5.
11. Криховецький І. З. Туризм як економічна, соціальна й інтернаціональна галузь та джерело матеріального і духовного розвитку суспільства / І. З. Криховецький // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 41–42.

Тропак Ю.А.*

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

В этой статье проанализировано методологическое обеспечение управления предприятиями транспортного машиностроения в условиях глобализации деятельности хозяйственных структур и вступления Украины в ВТО, выделены ключевые принципы планирования деятельности предприятий и предложен подход к созданию аналитического инструментария управления предприятием в реальном времени.

Ключевые слова: глобализация, программно-целевой метод, управление проектами, конкурентоспособность, информационные технологии.

В цій статті проаналізоване методологічне забезпечення управління підприємствами транспортного машинобудування за умов глобалізації діяльності господарських структур і вступу України в СОТ, виокремлен і ключові засади планування діяльності підприємств та запропонований підхід до створення аналітичного інструментарію управління підприємством в реальному часі.

Ключові слова: глобалізація, програмно-цільовий метод, управління проектами, інформаційні технології, конкурентоспроможність.

The methodological supply of the transport engineering enterprise's management under the condition of the globalization of economic structure activity and Ukraine accession to WTO is analyzed in this article. Besides that the main principles of enterprise's activity planning are singled out and also the approach to the analytical tools creation for management in real time is offered.

Keywords: globalization, program-target method, project management, information technology, competitiveness.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації діяльності господарських структур зумовлюють формування прогресивних підходів в управлінні підприємствами, які узгоджуються з методологіями управління складними структурами, враховують особливості законодавчих та нормативних документів реалізації співпраці, торгівлі, зв'язку, перевезень, інновацій та інвестицій високорозвинених країн. Особливості перехідної економіки породжують коло проблем, серед яких критично важливими, з нашої точки зору, є ліквідація технологічної відсталості підприємств транспортного машинобудування України порівняно з відповідними структурами розвинених країн та заміна застосування інтуїтивно-спонтанних методів управління підприємствами, які обумовлені, як правило, не-

* аспірантка кафедри фінансів Національного університету "Львівська політехніка"
Науковий керівник: проф. Алексєєв І.В.

достатнім рівнем одержання та опрацювання управлінської інформації в реальному часі, сучасними методами, що використовують автоматизацію допоміжних процесів в управлінні.

Подолання перешкод, обумовлених перерахованими проблемами, та формування конкурентоспроможності підприємств актуалізує задачу перегляду методів управління підприємствами та формування нових підходів до управління.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми розвитку промисловості і базових галузей України загалом достатньо відображені як у літературних джерелах, такі і у навчальній літературі [1]. Однак, проблема інноваційного розвитку транспортного машинобудування України висвітлена лише в окремих працях вітчизняних науковців: В. Александрової, Ю. Бажала, О. Волкова, С. Глазьева, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Кузьміна, Т. Пашути, В. Семиноженка та інших.

В працях М. Виклюка визначено основні напрямки подолання кризових явищ; викладено практичні рекомендації для інноваційного розвитку як основного шляху розвитку транспортного машинобудування; запропоновано модель інноваційного розвитку підприємств транспортного машинобудування України [2; 3]. В цих працях висновки та пропозиції ґрунтуються на статичному оцінюванні функціонування підприємств.

Мета дослідження – проаналізувати перспективні методи управління діяльністю підприємств та окреслити шляхи їх вдосконалення на підприємствах транспортного машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Реалізуючи плани по вступу в різні глобальні організації чи союзи, включаючи СОТ, Україна значно змінила «правила гри» на локальному ринку, додаючи елементи невизначеності в діяльність підприємств. Вітчизняні підприємства, які зможуть своєчасно розпізнавати і оцінювати нові перспективи та загрози, коректувати стратегію роботи і реалізовувати її в кінцеві результати за допомогою якісно проведених проектів і програм, стануть більш ефективними і використають нові можливості.

Існує суттєва різниця між умовами, в яких працюють підприємства в розвинених країнах і тими, в яких працюють українські підприємства. Відзначимо, що в Україні правила функціонування бізнесу постійно змінюються, загальна культура бізнесу базується на особистих стосунках, реакція на зміни зовнішнього середовища середня, витрати високі, дефіцит фінансових ресурсів, обмеження банківської системи недопустимі, рівень технологій управління бізнесом низький, нестача кадрів середньої і вищої управлінської ланки, неоптимальні процеси, постійно змінювана бізнес структура, управління програмами та проектами відсутнє в непроєктно-орієнтованих підприємствах, технології підтримки бізнесу знаходяться на зародковій стадії використання, інтернет рішення - виключення, персонал має низьку або середню кваліфікацію, операційна маржа висока (10%-200%).

В розвинених країнах правила функціонування бізнесу стабільні, загальна культура бізнесу базується на законах і правилах, реакція на зміни зовнішнього середовища повільна або середня, витрати високі, фінансові ресурси власні або позичені на пільгових умовах, рівень технологій управління бізнесом високий, кваліфіковані кадри доступні, бізнес структура структурована і стабільна, управління програмами та проектами здійснюється на загальних та індустріально орієнтованих стандартах. Як правило, управління проектами здійснюється професіоналами в цій галузі, технології підтримки бізнесу використовують корпоративні та відпрацьовані рішення. Стандартом вважається використання таких програмних продуктів як ERP – EnterpriseResourcePlanning (системи обліку ресурсів), CRM – CustomerRelationshipsManagement (системи обліку зв'язків з клієнтами),

системи підтримки прийняття рішень (BusinessIntelligence). Обов'язковою процедурою є опрацювання інформації з глобальних мереж при прийнятті рішень. Персонал має високу або середню кваліфікацію. Операційна маржа низька (2%-15%).

Управління діяльністю підприємств передбачає процес створення системи планів, що визначають: стратегію і тактику діяльності підприємства; прогноз розвитку зовнішнього оточення; цілі функціонування; інші системоутворюючі чинники [4, с. 16]. Основою планування служать концепції управління проектами (УП) та програмно-цільового методу (ПЦМ), що базуються на теоретичних засадах управління проектами великих складних систем [5 – 8].

Розглянемо характерні особливості УП та ПЦМ на підприємствах транспортного машинобудування.

Програмно-цільовий метод управління підприємством – це система планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, спрямована на розробку та реалізацію програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Система планування бюджету підприємства на підставі програм включає наступні основні етапи:

1. Стратегічне планування, тобто визначення та прогнозування середньострокових та довгострокових цілей, для досягнення яких необхідно спрямувати діяльність працівників, а також розроблення стратегії заходів та механізмів їх реалізації, виходячи з фінансових можливостей підприємства.

2. Формування програм, тобто розробка, аналіз та відбір програм, які необхідно реалізувати для досягнення цілей, визначених на етапі стратегічного планування. Підприємство розробляє проект плану своєї діяльності на короткостроковий та середньостроковий періоди, який складається з окремих програм.

3. Складання бюджету підприємства, тобто визначення та аналіз ресурсів, необхідних для реалізації програм, і відповідно, досягнення поставлених цілей, та оцінка очікуваних результатів. Суттєвим тут є чіткий розподіл людських, матеріальних та інших ресурсів.

Важливим є також усвідомлення того, яким чином вимірювати результат реалізації програми. Результативні показники поділяють на такі основні групи:

- показники витрат – визначають обсяг та структуру ресурсів, що забезпечують виконання програми підприємства;
- показники продукту – забезпечують оцінку досягнення поставлених цілей чи окремих завдань;
- показники ефективності – визначаються, як відношення числа вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому чи людському вимірі;
- показники якості – відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

Практика виконання цільової програми передбачає застосування таких елементів ПЦМ, як моніторинг, оцінка результативності та оцінка ефективності виконання програми. Оцінка та моніторинг є ефективними інструментами управління програмами. Моніторинг забезпечує виявлення існуючих або можливих недоліків, які в перспективі можуть загрожувати невиконанню програми, та забезпечує ефективний перерозподіл ресурсів між різними програмами. Фінансовий контроль за виконанням програм повинен забезпечуватись інформацією про результати та ефективність реалізації програми підприємства та визначати на скільки ефективно використовуються можливості підприємства. Якщо не досягаються поставлені на початковому етапі цілі, їх потрібно аналізувати і коректувати таким

чином, щоб позбутися недоліків та так званих «слабких місць» у забезпеченні реалізації програми. Характерні особливості моніторингу, оцінки результативності та оцінки ефективності виконання програми наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Особливості моніторингу, оцінки результативності та оцінки ефективності виконання програми

Характеристика	Моніторинг	Оцінка результативності	Ефективність виконання
Завдання	Виявлення відхилень для своєчасного корегування показників програми з метою вирішення наявних проблем	Проведення аналізу ефективності, результативності та економічності програми	Оцінка повноти досягнення запланованих цілей, виявлення проблем у виконанні програми
Зміст	Опис проблеми реалізації програми	Виявлення причин виникнення проблеми реалізації програми і пропозиції її вирішення	Аналіз звітності, статистики та публічної інформації
Періодичність проведення	Постійно	Періодично, після завершення певних етапів	По завершенню виконання програми
Предмет аналізу	Фактичні результати співставляються із запланованими	Причини відхилень запланованих результатів від фактичних	Дії по збору та опрацюванню статистичних і звітних даних
Призначення використання інформації	Удосконалення роботи над програмою	Удосконалення роботи над програмою та уточнення планів на майбутнє	Розробка пропозицій щодо використання ресурсів

Джерело: складено автором.

Управління проектами – достатньо складна система, яка забезпечує підвищення якості проектної діяльності органу управління і надає можливості вирішення проблеми не-ефективного розподілу стратегічних ресурсів. В методології управління проектами проект має такі фундаментальні рівні управління: концептуальний, стратегічний, тактичний (поточний і оперативний) [9].

Управління проектами поділяється на: управління інтеграцією в проект, управління змістом проекту, управління конфігурацією, управління часом, управління якістю, управління трудовими ресурсами, управління інформаційним зв'язком, управління ризиком, управління закупівлями, управління вартістю.

Особливістю органів управління підприємств транспортного машинобудування є недостатній рівень технологічної зрілості, що пов'язано з різним рівнем підготовки персоналу до реалізації стратегій та проектів (керівники мають, як правило, вищий досвід у порівнянні з рядовими виконавцями), відсутністю підготовлених фахівців у сфері застосування спеціалізованих програмно-прикладних продуктів до управління проектами та

їх портфелями, а також значною обмеженістю обсягу фінансових ресурсів. Це створює труднощі під час формування проектних команд, члени яких повинні мати високу професійну кваліфікацію і досвід у сфері володіння методологією управління проектами та призводить до перевитрат ресурсів, збільшення терміну реалізації проекту і в цілому до створення негативного його іміджу.

Проектний та програмно-цільовий методи управління транспортним підприємством забезпечують прозорість управління коштами та послідовність прийняття рішень, систематизують поставлення цілей підприємства для досягнення конкретної мети та служать важливим інструментом діагностики. Ці методи дозволяють зосереджувати увагу на найбільш важливих пріоритетах при розподілі фінансових ресурсів. Серед переваг проектного та програмно-цільового методів можна виділити наступні: розуміння менеджерами та колективом підприємства заходів і програм, на які виділяються кошти; забезпечення прозорості бюджету підприємства; можливість оцінювання поставлених на етапі планування довгострокових цілей та середньострокових завдань; оцінювання виконаних завдань за допомогою конкретних показників результативності; сприяння підвищенню ефективності розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства; забезпечення пріоритетних напрямів і визначення доцільності окремих витрат.

В основу розробки методології управління підприємством покладають різні економіко-математичні та статистичні моделі управління капіталом підприємства. До них відносяться статичні та динамічні моделі методів управління. Управлінська інформація на підставі використання лише статистичних моделей аналізу та прогнозування не дозволяє забезпечити якісне управління підприємством, оскільки стосується опису процесів, які, як правило, вже відбулися. Оскільки прогноз слід надавати за умов, які швидко змінюються, то вкрай важливою є автоматизація процесів опрацювання інформації. Починаючи з 80-х рр. природний хід еволюційного процесу, що відбувається в інформаційних технологіях (ІТ), призвів до створення програмних продуктів, які, згідно запевнень виробників ІТ, повністю задовольняють потреби бізнесу в автоматизації одержання, накопичення, опрацювання та збереження інформації. Але у реальних системах управління бізнесом занадто багато інформації в цілому, однак зовсім недостатньо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Крім того, інформація повинна надходити менеджеру в режимі реального часу і мати реальну цінність. Керують бізнесом за допомогою інформаційних систем, як правило, використовуючи системи ERP-класу, засновані на відображенні реальних операцій. Однак, для прийняття своєчасного рішення потрібен прогноз, а не облік подій. Прогноз на короткостроковий період можна зробити і за допомогою ERP, але довгостроковий прогноз за допомогою цих систем взагалі неможливий. Взагалі, слід відмітити поступове формування критичного ставлення до трьох літерних скорочень - акронімів (three-letter acronym, TLA), які з 80-х рр. панують в ІТ, деформуючи розвиток галузі. В результаті, замість того щоб вирішувати кардинальні проблеми користувачів, виробники пропонують бізнесу одну за однією чергові програми, називаючи їх тією чи іншою TLA. Так з'явилися програми: системи обліку ресурсів (Enterprise Resource Management, ERP), управління ланцюжком поставок (Supply Chain Management, SCM), обліку зв'язків з клієнтами (Customer Relationship Management, CRM), управління життєвим циклом виробів (Product Lifecycle Management, PLM), підприємство, кероване даними (Data Driven Enterprise, DDE), підприємство, що працює в реальному часі (Real-Time Enterprise, RTE) та підприємство кероване з урахуванням контенту (Enterprise Content Management, ECM) або знаннями (Enterprise Knowledge Management, EKM), з оцінкою продуктивності (Business Performance Management, BPM), на базі процесів (Business Process Management, BPM) і наданням бізнесу сервісів (Business Service Management, BSM).

В надрах будь-якої системи, що має внутрішні вади, рано чи пізно зароджується криза: в середині минулого десятиліття виявилися вади нескінченного процесу проектування TLA, що призвели до того, що більша частина інвестованих в IT коштів йде сьогодні на підтримку існуючої інфраструктури. Переосмислення ситуації, що склалася, призвело виробників до усвідомлення необхідності зміни стратегії своєї діяльності. Деякі перспективно мислячі керівники компаній прагнуть відмовитися від іміджу постачальника ERP, CRM або інших TLA, підкреслюючи свою здатність вирішувати комплексні проблеми бізнесу. Але біда в тому, що спадщина, залишена багаторічним домінуванням маркетингу над наукою, помітно заважає тому, щоб назвати речі своїми іменами.

Оскільки потреба в прогнозах росте, все частіше використовуються системи BI-класу – як інформаційна основа прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень. Все частіше пропонуються комплекси програмно-методичних прийомів управління бізнесом на основі актуалізації інформації за назвою BusinessIntelligence (BI). Мета комплексів полягає у забезпеченні прийомів автоматизації одержання та опрацювання інформації, які дозволяли б мінімізувати інтуїтивно-спонтанний підхід в управлінні та надати можливість керівникам підрозділів своєчасно виявляти загрози і тренди та управляти ними в режимі реального часу.

Одним з перспективних напрямків досліджень процесів удосконалення управління підприємствами є використання аналітичних систем, які розробляються на базі знань. Ефективне використання аналітичних систем починається з розуміння менеджментом основних принципів аналітичного підходу в управлінні підприємством. Автоматизовані аналітичні системи мають задовольняти такі принципи:

- 1) управління бізнесом має будуватися на основі прозорої моделі, зрозумілої команді менеджерів, і дозволяти зв'язати вхідні ресурси бізнесу з його кінцевим результатом за визначений період часу;
- 2) управління бізнесом здійснюється на підставі сформульованих цілей, які повинні бути оцифровані;
- 3) для практичної реалізації BI необхідно використовувати адекватну інформаційну комп'ютерну систему.

Інформаційний фундамент аналітичної системи управління підприємством має складати фінансовий та управлінський облік. Фінансовий облік має давати агрегований опис функціонування підприємства для прийняття управлінських рішень. Традиційний набір фінансових коефіцієнтів дозволяє аналізувати лише стан підприємства на деякий момент часу та надає недостатню кількість інформації для передбачення і прогнозування функціонування підприємства. Важливо усвідомлювати, що при комплексній діагностиці функціонування підприємства слід враховувати велику кількість показників, що значно ускладнює процес аналітичного підходу до управління підприємством. Виникає проблема використання та виокремлення системи індикаторів, яка охоплювала б всі важливі види діяльності підприємства та залишалася придатною для аналізу за допомогою автоматизованих систем в режимі реального часу.

Близькі підходи отримання нетривіальних даних, які необхідні для управління підприємством, називали управлінням знаннями (knowledgemanagement), виявленням знань (knowledgediscovery), наданням сенсу (sensemaking). Більш технічним є datamining – розробка, розкриття даних, інтелектуальний аналіз даних. Розробка даних знаходиться на межі декількох областей знань: управління базами даних, штучний інтелект, машинне навчання, розпізнавання образів, візуалізація даних та інші.

Висновки:

1. Уміння підприємства транспортного машинобудування швидко і якісно перейти від ідеї до результату за допомогою проектів і програм стає однією з ключових засад його функціонування на ринку за умов, що швидко змінюються.

2. Необхідне опрацювання кожного з етапів застосування методів УП та ПЦМ з використанням функціональних залежностей між інформативними, контрольованими та параметрами-характеристиками об'єкта дослідження. Крім того, взагалі кажучи, слід застосовувати різні методи до різних рівнів планування та прогнозування, оскільки важливо ще враховувати оперативне і операційне планування. Результати, які можна одержати внаслідок такого підходу, мають давати можливість застосовувати їх в реальному часі. Тому очевидною є необхідність переходу до динамічних моделей дослідження функціонування підприємств транспортного машинобудування. Це призводить також до необхідності автоматизувати процес одержання інформативних і контрольованих параметрів.

3. Слід впроваджувати концепцію «Оптимізація логістики, оперативних планів і системи» (Logistics Optimizing and Operational Plans and Systems (LOOPS)) на заміну для терміну «budget», як більш продуманий процес ніж бюджет («budget»)[10]. Використання LOOPS має на меті відкрити зв'язки як між корпоративними так і логістичними підприємствами таким чином, щоб як корпоративні так і логістичні цілі могли бути досягнутими. Впровадження LOOPS допоможе також включити розвиток більш позитивного відношення до процесу планування.

4. Необхідна зміна парадигми стратегічного управління підприємством від традиційної моделі М. Портера до інтеграційної, яка сформована на описаних концептуальних моделях, відображає зміщення акцентів розвитку підприємства з речовинно-енергетичних елементів потенціалу на інформаційні елементи та знання [11].

5. Українські підприємства повинні враховувати ризики і можливості, пов'язані зі вступом України у СОТ, а також з загальною тенденцією до глобалізації світової економіки:

- а) прихід на український ринок іноземних компаній;
- б) збільшення імпорту товарів, аналоги яких виробляються і в Україні;
- в) скорочення або зняття обмежень для експорту українських товарів і послуг;
- г) нові можливості для виходу українських підприємств на зарубіжні ринки;
- д) спад розвитку гірничодобувної та металургійної галузей, оснащених застарілими технологіями.

6. Сьогодні знання – це інтелектуальний капітал. Він може стати стратегічним чинником для прийняття ефективних рішень в умовах невизначеності. Успішна компанія повинна стежити за зовнішнім середовищем, аналізувати поточні загрози і можливості, використовувати їх, конвертуючи в прибуток для бізнесу. Управління будується на інформації, але її якість і своєчасність отримання є каменем спотикання. Реальні автоматизовані системи управління бізнесом пропонують занадто багато інформації в цілому, однак її зовсім недостатньо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Плющ М.Р. Промисловість України у 80-90-ті роки: люди, проблеми, уроки /Плющ М.Р. – К.: Ін-т історії України, НАН України, 2002. – 335 с.
2. Виклюк М.І. Місце та роль транспортного машинобудування в інноваційному розвитку України / М. І. Виклюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного уні-

- верситету України : збірник науково-технічних праць. – Львів, 2007. – Вип. 17.8. – С. 184–189.
3. Виклюк М.І. Проблеми інноваційного розвитку підприємств транспортного машинобудування України / М.І. Виклюк // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л. : Вид-во Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2007. – С. 135–141.
 4. Словник-довідник з питань управління проектами [ред.-упоряд. С. Д. Бушуєва]. – Українська асоціація управління проектами. – К.: Видавничий дім «ДеловаяУкраина», 2001. – 640 с.
 5. Керівництво з питань проектного менеджменту: Пер. з англ. / За ред. С.Д. Бушуєва. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вид. дім «ДеловаяУкраина», 2000. – 198 с.
 6. Татомир А. Головні методичні особливості управління конфігурацією проектів / Татомир А. В., Боярчук В. М., Сидорчук О. В. // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту: Агроінженерні дослідження. – 2007. – № 11. – С. 15-20.
 7. Міжнародна практика застосування програмно-цільового методу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpcenter.ru/themes/basic/materialsdocument.asp?folder=1536&matID=1914>.
 8. Ярошевич Н. Проблеми впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні / Ярошевич Н. Б., Обшта Ю. А. // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2010, вип. 20.8 – С. 270-275.
 9. Управление проектами: Справочное пособие / Под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – М.: Высш. шк., 2001. – 875 с.
 10. Novak R. A. Logistic Optimizing and Operational Plans and Systems and their Role in the Achievement of Corporate Goals / Roberta A. Novak, Steven C. Dunn, Richard R. Young // Transportation Journal. – Vol. 32, № 4. – P. 29-40.
 11. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д.; пер. з англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

Цвігун Т.Б.*

АКСІОЛОГІЯ ГРОШЕЙ–ПЕРШОПРИЧИНА ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ЕМПІРИЧНИЙ ВИМІРИ

В статье исследованы рассмотрены основополагающие предпосылки возникновения процессов долларизации в экономике. Предложен подход оценки долларизации на основе ценности, а также проведен анализ состояния и динамики замещения валют в Украине.

Ключевые слова: долларизация, стоимость денег, ценность денег, двойственная природа денег стоимости, валютное замещение, замещения активов, потребительская меновая стоимость денег, фиатные деньги, коллективные институты.

У статті досліджено та розглянуто основоположні передумови виникнення доларизаційних процесів в економіці. Запропоновано підхід оцінки доларизації на основі цінності, а також проведено аналіз стану та динаміки заміщення валют в Україні.

Ключові слова: доларизація, вартість грошей, цінність грошей, двоїста природа грошей та вартості, валютне заміщення, заміщення активів, споживча і мінова вартість грошей, фіатні гроші, колективні інститути.

In the article investigated and dealt the fundamental premise of processes of dollarization in the economy, proposed valuable approach theory of dollarization, as well as an empirical analysis of the state and dynamics of substitution rates in Ukraine.

Keywords: dollarization, value of money, worth of money, the dual nature of money and value, currency substitution, assets substitution, consumer and exchange value of money, fiat money, collective institutions.

*Можна бути власником речі, не будучи разом з тим
власником її цінності.*

Георг Вільгельм Фрідріх Гегель

Постановка проблеми. На зламі тисячоліть актуалізувалися процеси оцінки та переоцінки категорій економічного буття людини, оскільки перетворення суб'єкта історичного розвитку із *Homosapiens* та *Homofaber* на *Homoeconomicus* і крайньої форми останнього у *Homofinansomicus* загостило зміщення свідомості індивідів у сторону економізму, тому все більшої релевантності набуває детермінування основних факторів і складових даного явища, серед яких гроші, їх цінність та вартість відіграють визначальну роль.

*аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Луцишин З. О.

Аксіологія грошей або їх цінність є об'єктом дослідження багатьох міждисциплінарних наук: соціальної філософії, соціальної психології, соціальної географії, соціальної антропології та ряду інших, проте, на жаль, сучасні економісти рідко зосереджують свою увагу саме на цьому предметі вивчення та аналізу, однак відомий український теоретик економіки, засновник кон'юнктурної теорії грошей, доктор економіки Михайло Іванович Туган-Барановський писав, що «центральною питанням у теорії грошових відносин і у той же час відправним пунктом для всіх подальших визначень їх специфічності є питання про чинники, що визначають цінність грошей. Якщо у зазначеному пункті теорії існують неясності, то всі її подальші висновки будуть хиткими та невизначеними» [1].

Відомий економіст, один з основоположників австрійської школи економіки, президент Віденської академії наук Ейген фон Бем-Баверк у праці «Основи теорії цінності господарських благ» стверджує, що вчення про цінність знаходиться у центрі економічної науки, що всі складні та важливі питання політичної економії: про розподіл прибутку, заробітну плату, земельну ренту, дохід від капіталу – відсоток, ґрунтуються саме на ціннісному підході [2].

Проблема цінності грошей полягає у їхній двоїстій природі, як товару наділеного споживчою¹ та міноюю вартістю. Однак, гроші не можливо безпосередньо спожити не обмінюючи їх на благо, а тому їх універсальний характер водночас є вираженням як індивідуальної, конкретної праці, яка створює у даному випадку саме загальну споживчу вартість, оскільки гроші можуть задовольнити будь-яку потребу; так і суспільної або абстрактної праці, що формує чи створює мінову вартість.

Дисонанс ортодоксальної економічної теорії з'являється коли виникає необхідність порівняти вартості грошей. Для співставлення мінових вартостей різних валют беруть до уваги валютний курс, проте як порівняти споживчі вартості, нехай навіть загальні? Як оцінити споживчу вартість грошей, яка є суб'єктивним виразом з точки зору благополуччя індивіда? Чому саме доларизації економіки характерна функціональна залежність від аксіології грошей, а не навпаки і на скільки сильно емпатія ринку економічними агентами впливає на його валютну структуру?

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематиці аксіології грошей, їх вартості присвячені роботи Адама Сміта, Давида Рікардо, Вільяма Сеніора, П'єра Прудона, Карла Менгера, Ейгена фон Бем-Баверка, Альфреда Маршалла, Вільфредо Парето, Торстейна Веблена, Джона Роджерса Коммонса та ряду інших іноземних науковців. Яскравим представником вітчизняної наукової школи вважають Михайла Івановича Туган-Барановського, який проводив дослідження цінності грошей на основі розробленої ним кон'юнктурної теорії.

Важливий внесок у дослідження доларизації, окремих аспектів цінності, вартості грошей та взаємозв'язку між ними здійснили Бутинець Юрій, Хвінтеліані Віссаріон, Ербер Георг та Анатолій Гальчинський.

Мета статті полягає у дослідженні ціннісного підходу оцінки грошей та визначенні взаємозв'язку із доларизацією економіки, а також теоретичному та емпіричному обґрунтуванні даної кореляції, виявленні її загальних характеристик та специфічних особливостей притаманних, як світовій, так і національним економікам.

¹ Авт.: проблема інтерпретації усталеної термінології в економічній літературі з новими підходами оцінки грошей, тому тут і надалі споживчу вартість, в окремих випадках, варто розуміти також, як споживчу цінність, однак, цінність грошей це – всеохоплююче філософське поняття, що включає у себе не лише здатність задовольняти споживчі потреби через набір певних характеристик грошей-товару, але також через ідеальну їх природу як феномену, вони набувають метафізичного значення для окремого індивіда і суспільства загалом.

Виклад основного матеріалу. Корінь проблеми заміщення полягає у диференціації споживчих та мінових вартостей різних грошових одиниць, які при першій концепції грошей – металістичній, були повноцінним товаром і мали натуральне вираження, а тому їх цінність детермінувалася їх внутрішньою вартістю, тобто кількісно – вагою дорогоцінного металу витраченого на їх виплавляння.

Так, Платон у своєму творі «Держава» розмірковує над феноменом грошей і приходить до висновку, що вони є «символами». Дане твердження не унікально нове в історії економічних вчень тієї доби, проте необхідно відзначити, що дані ним рекомендації у сфері грошової політики зберігають актуальність до наших часів. Мислитель висловлює негативне ставлення щодо використання срібла та золота у внутрішньому обігу та висуває ідею про певні грошові знаки-символи, які будуть безкорисними їх власнику закордоном, тобто цінність грошей не залежить від матеріалу їх виготовлення, а очевидно повинна надаватися державою. Платон розробив власну державну теорію грошей, яка у наступних століттях мала багатьох послідовників. Напротивагу своєму вчителю Аристотель створив логічну систему і кардинально визначав диференціацію між споживчою та міноюю вартостями, дійшовши до висновку, що остання виходить з наявності першої, проте даний взаємозв'язок не являвся основною проблемою пошуку, а лише побіжним теоретичним умовиводом та не деталізувався філософом.

Цікавими для нас виступають наукові пошуки Аристотеля щодо проблеми справедливого ціноутворення, так званої «комутативної справедливості» або договірної. Екстраполюючи цю теорію на гроші, можна ствердити, що критерієм справедливості є «рівність», іншими словами це валютний курс, який зрівноважує купівельну спроможність двох грошових одиниць, проте економічні агенти, які беруть участь у валютному обміні, повинні отримати певні вигоди або користь, щоб їхнє становище після трансакції покращилось, в іншому випадку такий обмін буде недоцільним. Звідси, узагальнюючи, впливає диференціювання споживчих вартостей різних валют, а тому й не може бути тождественності у суб'єктивній оцінці обмінюваних валют, що являється умовою їх заміщення або доларизації. Також Аристотель вводить у науковий обіг термін «хремастика», що походить від слова «chrēmata» – майно, багатство. Під хремастикою Аристотель розумів діяльність, спрямовану на отримання прибутку та накопичення багатства або грошей, на відміну від економіки – діяльності, спрямованої на виробництво та придбання благ для дому та держави, у якій гроші тільки опосередковують обмін. При цьому першу форму організації господарства Аристотель вважав неприродною. На його думку, гроші призначені лише для обміну і не можуть породжувати нові гроші. Більше того, саме з винаходом грошей відбувається руйнування економіки, перетворення її у хремастику, у мистецтво «робити гроші». А у мистецтві накопичувати багатство «...ніколи не буває межі у досягненні мети, так як метою тут виявляється безмежне багатство та володіння грошима... усі, хто займається грошовими оборотами, намагаються збільшити свої капітали до безкінечності». Тому і багатство та гроші, до якого прагне хремастика – безмежне. Аристотель з жalem констатує, що з економіки неминує виростає хремастика. У сучасних термінах це твердження означає, що гроші втрачають споживчу вартість і неминує перетворюються з простих товарних у нерозмінні кредитні гроші, мінова вартість яких є деномінатором усіх капіталістичних відносин [3].

Святий Фома Аквінський продовжив розробляти теорію Аристотеля «комутативної справедливості», проте все ж більшою мірою, як і його великий попередник, зосереджувався у площині етичних суджень та справедливого ціноутворення, а не об'єктивної цінності. Філософ-схоласт розрізняє ціну і цінність, однак не наводить суттєвих відмінностей, а тому фактично дефініює термін ціни, як суму виплачену під час індивідуального акту об-

міну на ринку, а цінність – ціна, якій іманентно притаманна деяка суспільна оцінка товару, а, отже, фактично ці два визначення відповідають нашому сучасному розумінню конкурентної ціни. Пізніші схоласти, досліджуючи теорію економічного добробуту, сконцентрували свою увагу на проблемі цінності, таким чином розширили наше пізнання основних питань економічної теорії, а також поглибили розуміння запропонованих Аристотелем споживчої та мінової вартостей. Так, на перший погляд, нічого нового не було запропоновано, але все ж таки вони розвинули фрагментарну, проте оригінальну суб'єктивну теорію мінової вартості, засновану на ідеї корисності, прикладів якої немає ні в Аристотеля, ні у святого Фоми Аквінського. Важливими є ідеї Луїса де Моліна, який встановив і довів, що витрати виробництва являються одним з основних чинників формування мінової вартості, але всупереч ідеям іншого схоласта Дунса Скота, стверджував, що вони не є визначальним фактором чи першопричиною. Так, інтерпретуючи дане твердження для випадку, коли благом є гроші одержимо результат, що основоположною є їхня корисність та споживча цінність, як джерело формування мінової вартості. Таким чином, Луїс де Моліна і Хуан де Луго, яких навіть цитував Фрідріх Август фон Хайек у своїй промові при врученні Нобелівської премії, були дуже близькі до створення теорії корисності, яка у їхніх працях виступає не внутрішньою характеристикою одного окремого блага чи їх сукупності, а певним відображенням гостроти потреби у ньому, іншими словами, наскільки важливе споживання даного блага для індивіда. Необхідно відзначити той факт, що не менш істотно, ніж Карл Менгер, своїми прогресивними ідеями про індивідуальну цінність блага для кожного суб'єкта, вони зробили значний вклад у теорію маржиналізму або граничної корисності. Все-таки пізні схоласти намагалися надавати оцінку усім економічним процесам з точки зору моралі, тому їхнє дослідження цінності грошей зосереджене в етичній площині.

Засновник сучасної економічної теорії Адам Сміт у своєму всесвітньо відомому творі «Дослідження природи та причин багатства народів» у 1776 році систематизує та деталізує поняття споживчої та мінової вартості. У IV главі першої книги «Про походження та використання грошей» британський економіст стверджує, що цінності притаманні два значення: під першим розуміють корисність певного предмету, друге – здатність купувати або обмінюватись на інші предмети чи товари. Однак деяким товарам властива велика споживча, натомість низька мінова вартість, і навпаки. Вчений наводить приклад з водою – найкорисніший товар, проте безкоштовний, і алмаз – за який можна купити багато інших товарів, але практично не реально спожити, цей дорогоцінний камінь і є у нашому випадку грошима. Класик розрізняє суб'єктивну цінність – корисність, яка є індивідуальною для кожного окремого споживача та об'єктивну – цінність при обміні, таким чином фактично поділяє на споживчу і мінову вартості [4].

Корисність різних грошових знаків є причиною процесів заміщення в економіці, адже національні фіатні гроші, не ефективно виконуючи покладені на них функції, втрачають довіру громадян і спричиняють процеси витіснення одними валютами інших як з національних, так і з міжнародних грошових систем. Парадокс цінності діаманту і води, зазначений Адамом Смітом, заставляє замислитись чи може мінова вартість діаманту-грошей перманентно зростати: в епоху товарних грошей, коли діамант обмежений природний ресурс – так, проте в умовах сучасних паперових та електронних грошей, не підкріплених золотим та алмазним фондом це явище носитиме тимчасовий характер.

Давид Рікардо розвиває ідеї свого попередника про різну споживчу і мінову вартість, а також пише, що «нічого не породжувало так багато помилок і розбіжностей у цій науці (політична економія – авт.) як невизначеність понять, пов'язаних зі словом «цінність»». На думку класика, паперові гроші не володіють внутрішньою цінністю, а тому виникає не-

обхідність врівноваження їхньої кількості відповідно до ціни металу, що виступає грошовою одиницею. Цінність грошей та рівень цін визначається співвідношенням між паперовими грошима, масою золотих монет та сукупністю товарної маси [5].

Послідовник Давида Рікардо, представник Англійської політичної економії початку XIX століття Нассау Вільям Сеніор у своїй теорії цінності виділяє таких три властивості речей: корисність, обсяг пропозиції та вартість. Кожна характеристика різна за своєю економічною природою, тому не однаковою мірою впливає на формування цінності багатства. Одним з основних факторів економіст-теоретик вважав корисність або попит. Пропозиція або рівень доступності: «порівняльна недоступність, хоча й сама недостатня для формування цінності, проте є дуже важливою складовою...корисність, або, іншими словами, попит, залежить від неї». Вартість благ формується не лише витратами праці за Сеніором, однак також їхньою доступністю на ринку. У випадку монополізації виробництва класик досліджує процеси ціноутворення і приходиться до висновку, що з нарощенням обсягу зникають усі переваги [6].

Слідуючи Сеніору, можна дійти до висновку, що оскільки держава володіє монополією на випуск національних грошей, а тому збільшуючи їх непідкріплену товаром пропозицію, спричинить спад їх споживчої цінності, та запустить механізм переорієнтації економічних агентів на більш корисну і ціннішу іноземну валюту.

Французький соціаліст П'єр Жозеф Прудон вважав, що у вченні про цінність можна віднайти ключ для побудови справедливої соціальної системи, який людство не може знайти вже понад шість тисячоліть. Під цінністю вчений розумів певну незмінну, вічну, загальну категорію, якій притаманні дві абстрактні взаємопротилежні ідеї, а саме: мінової та споживчої цінностей, між якими існує антиномія. Мінова цінність відображає винятковість, а споживча розглядається, як вираження багатства та достатку. Щоб подолати цю суперечність Прудон використовує синтезу обох цінностей, таким чином конституюючи синтетичну цінність, яка встановлюється у процесі обміну. Під час обміну суспільство деякі блага визнає цінними, а тому зараховує їх до сукупного багатства, а деякі – ні. Відповідно до «закону пропорційності цінностей», Прудон визначає синтетичну конституювану цінність як пропорційну, оскільки встановлює паритет витраченої праці [7].

«Маржинальною революцією» назвали економісти виникнення у другій половині XIX століття теорії граничної корисності і не помилилися, адже відбулося якісне переосмислення доробку попередників та побудова нової парадигми на основі формування системи граничних величин. Маржиналісти поставили під сумнів основну гіпотезу класиків, що обмін відбувається на паритетних засадах рівності цінностей при купівлі-продажі, яка обмежувала сприйняття економічних відносин у площині ринкового детермінізму, або складових формування ціни при обміні.

Найбільшою заслугою австрійської школи граничної користі вважають постановку суб'єкта господарювання з його потребами, цілями, мотивами у центр дослідження економічної науки. Зміщення акцентів призвело також до остаточної зміни категоріального апарату, а саме таких термінів: «вартість» і «товар» на «цінність» і «благо», таким чином наголошується на суб'єктивній складовій даних дефініцій. За основну факторну характеристику блага вони приймали споживчу цінність або його корисність, під якою розуміли здатність задовольняти потреби чи підвищувати добробут індивіда. Представник школи маржиналізму – Карл Менгер стверджував, що цінність відокремлено від оцінюючого її суб'єкта не існує, а тому абстрагувався від того факту, що одному й тому самому благу притаманна різна суб'єктивна оцінка, оскільки поза свідомістю індивіда цінність не існує. Вчений розвивав гіпотезу про залежність цінності від винятковості благ, а, отже, від їхньої пропозиції. Карл Менгер робить висновок, що цінність благ є похідна від його використання у майбутньому періоді, а тому народжується у процесі споживання і не залежить від

витрачених факторів на його виробництво у минулому. Таким чином маржиналісти приримувалися ідеї про примат споживання над приматом виробництва, як це було у класиків.

Найвідоміший учень та послідовник Карла Менгера, представник австрійської школи Ейген фон Бем-Баверк був прихильником теорії адитивності. Згідно концептуальних положень якої, якщо благом буде сума грошей, у нашому випадку, – тоді загальна споживча їх цінність, а отже й гіпотетична доларизація, визначається, як сума неоднакової цінності кожної купюри, іншими словами кожна грошова одиниця із суми має різну споживчу вагу, тому індивід хеджуючи ризики знецінення в умовах курсових дисбалансів та криз диференціюватиме та розподілятиме свій валютний портфель, таким чином максимізуючи власну сумарну корисність – ординалістський підхід. На відміну від ідеї Фрідріха Візера, який пропонує мультиплікативний метод: множення граничної корисності блага на їхню кількість, інтерпретуючи дане твердження у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин економічні актори в умовах нестабільності однієї валюти почнуть абсолютну деномінацію та тезаврацію своїх активів в іншій – більш твердій валюті, оскільки кожна грошова одиниця має однакову граничну корисність незалежно від їх кількості чи суми – кардиналістський підхід. Основою цінності блага за Бем-Баверком є його корисність, він формулює цю гіпотезу, що «для створення цінності необхідно, щоб з корисністю поєдналася рідкісність не абсолютна, а тільки відносна, тобто коли порівнюється з розмірами існуючої потреби у речах такого виду. Висловлюючись точніше, ми скажемо: цінності набирають матеріальні блага тоді, коли реальний запас матеріальних благ цього виду настільки незначний, що для задоволення відповідних потреб їх або не вистачає зовсім, або їх так мало, що...певна кількість потреб має залишитись незадоволеною. І навпаки, не мають цінності ті матеріальні блага, які є у нашому розпорядженні у такій кількості, що з їхньою допомогою можуть бути не тільки повністю задоволені відповідні потреби, а й залишається ще певний надлишок, який не знаходить собі застосування» [8].

Становлення неокласичної традиції ознаменувалося формуванням так званої кембриджської економічної школи на рубежі XIX – XX століть, засновником якої та незаперечним лідером є Альфред Маршалл, який вважав, що «людина може стати кращим економістом, коли вона довірятиме своєму здоровому глузду та практичній кмітливості, ніж коли вона претендуватиме на дослідження теорії вартості, та ще вважатиме таке дослідження легким» [9], що підтверджує актуальність та значимість досліджуваної тематики. Теоретик двокритеріального або неокласичного підходу, який ґрунтується, як на концепції граничних витрат, так і на концепції граничної корисності, об'єднує ідеї класиків та суб'єктивістів, таким чином включає у поле дослідження фактор попиту та пропозиції. Альфред Маршалл сформулював хрестоматійний закон попиту: «чим більша кількість товару, який необхідно продати, тим нижча повинна бути ціна його пропозиції для того, щоб товар знайшов свого покупця; або, інакше кажучи, потрібна кількість товару збільшується зі зниженням ціни і зменшується з її зростанням» [10], який також релевантний у випадку із заміщенням грошима: чим більша їх кількість на ринку, тим нижча їх ціна або купівельна спроможність, а відповідно це провокує переорієнтацію економічних агентів на ціннішу грошову одиницю.

Відомий італійський економіст, засновник концепції кривих байдужості – Вільфредо Парето пропагував ідею створення економічної теорії елімінованої від понять «корисність» та «цінність», намагаючись очистити її від психологічного фактору і виключити з розгляду етичну складову поведінки економічних суб'єктів. Проте це йому не вдалося, оскільки стверджував, що сукупна корисність вимірюється не кількісно – сумою індивідуальних корисностей, а визначається ступенем пріоритетності для покупців, а, отже, якісно – через цінність блага-грошей.

XX століття характеризується якісними змінами у розвитку економічної науки, який не обминув стороною також теорію цінності. Теоретико-методологічні нововведення в економічній теорії у першій третині століття заклали ґрунтовну основу для розвитку нових ідей інституціонального напрямку або інституціоналізму.

Основоположником та яскравим представником інституціоналізму в економічній науці вважають Торстейна Веблена, який у центр своєї теорії поставив концепцію поведінки індивідуального споживача, адже, як він стверджував, його попередники з класичного та неокласичного напрямків мало приділяють уваги реальній дійсності, таким чином обмежуючи свої доктрини економічним теоретизуванням та їхні дослідження носять статичний характер, а тому у них відсутня ідея розвитку. На відміну від своїх попередників Веблен відкинув витратну теорію створення вартості, оскільки у результаті такого підходу не враховується інституціональне зростання, у поле зору дослідника не входить поведінка індивіда і його відношення до матеріальних засобів існування. Вчений наполягав на врахуванні поведінки людини при дослідженні процесу створення вартості та формуванні ціни, оскільки це допоможе також враховувати нематеріальні характеристики благ, наприклад їх престижність, що з часом увійшло в економічну теорію під поняттям «престижного, показного споживання» або «ефект чи парадокс Веблена». На сучасному етапі ефект Веблена спостерігається у процесі тезаврації та купівлі кріюгеррандів – золотих монет Південно-Африканської Республіки, всупереч демонетизації золота проведеної ще у 1970-их роках, яка також закріплена у статуті Міжнародного валютного фонду (1978 рік), – коли офіційно вилучили золото з міжнародних розрахунків. Тим не менш, кріюгеррандине лише цінні пам'ятні монети, але й законний платіжний засіб у ПАР та всесвітньо визнаний інвестиційний ресурс, який починаючи з 1967 року проданий в обсязі 48 мільйонів унцій [11]. Міжнародні інвестори хеджуючи свої грошові ресурси від девальвації та ревальвації валютного курсу національних валют прагнуть зберегти вартість, а тому купують золоті монети, таким чином посилюючи тиск доларизаційних процесів на грошові системи країн.

Зародження, формування та розвиток теорії вартості, цінності та ціноутворення протягом XX-XXI століть проходить під егідою дослідження рішень колективних інститутів, яку сформулював відомий соціолог та економіст, прибічник інституціоналізму – Джон Роджерс Коммонс. Вчений поділяв на такі основні колективні інститути, як: держава або політичні партії, профспілки та виробничі корпорації, які мають тісний взаємозв'язок з поведінкою масового, колективного споживача, адже одночасно представляють і захищають його інтереси. Тому для врегулювання відносин між вище згаданими трьома групами необхідне нормативно-правове регулювання їхньої поведінки – інституційний апарат. Джон Коммонс довів історичну необхідність ексакації та верховенства колективних дій, з метою контролю, над індивідуальними включаючи сферу ціноутворення. Так як Торстейн Веблен, Коммонс критикує попередників зі школи класичної політичної економії за трактування вартості з погляду рідкості блага, що залежить від витрат праці на його виготовлення, а також представників австрійської економічної школи та інших маржиналістів за утилітаристичні ідеї гедоністичного егоїзму, які ігнорують вплив рішень колективних інститутів суспільства узгоджених шляхом переговорів. Вчений доводить необхідність врахування ролі колективних інститутів через їхню недооцінену роль у сприянні зростанню свободи економічних суб'єктів та формуванню на ринку «розумної вартості» через добровільну взаємодію та співпрацю головних суспільних груп – робітників та капіталістів [12]. Джон Коммонс вважав, що економічна поведінка колективних інститутів реалізується через заключення договорів та контрактів, які у свою чергу поділяються на три типи: розподільчі, ринкові та адміністративні. При чому цінність та вартість, на думку

американського економіста, має резистентний зв'язок із оцінкою благ та доходу у майбутньому періоді, оскільки домовленості виконання контракту у наступному періоді сприяє розвиток банківського бізнесу та капіталізму загалом [13].

Виокремленим Джоном Коммонсом колективним інститутам, на нашу думку, притаманна різна оціночна вартість грошей та схильність до доларизації, хоча вони практично однаково підлягають впливу грошових факторів на їхню поведінку та процес прийняття економічних рішень колективним споживачем – так звана психологія грошей або фінансовий біхевіоризм, проте все-таки різною мірою та у відмінний спосіб виражають цей вплив. Політичні партії (уряд), здійснюючи реструктивну або експансійну грошово-кредитну політику, мають змогу впливати на попит та пропозицію грошей та визначати їх ціну для двох інших колективних інститутів, а тому необхідне законодавче закріплення мінімальної заробітної плати, складання бюджету та ін., як механізму врегулювання та визначення загальних договірних правил взаємодії. Держава, володіючи монополією на випуск грошей, найбільш раціоналістично оцінює надану їм цінність, вартість, валютний курс та інфляційні процеси, таким чином встановлює масштаб цін, на відміну від профспілок або робітників, які схильні до грошової ілюзії² – оцінки номінальної, а не реальної вартості грошей, інакше кажучи, більшість економічних суб'єктів не розуміють, що номінал грошей лише ілюзія, а тому визначальною їх характеристикою є купівельна спроможність. Грошова ілюзія викликає когнітивний дисонанс в індивідів, оскільки сучасні кредитні або фіатні гроші не мають реальної цінності та вартості, а тому зі зростанням їх кількості знижується їх здатність у стабільних цінах обмінюватись на товари та послуги. На міжнародному фінансовому ринку ілюзорність грошей простежується у добровільному накопичуванні валютних резервів деномінованих у кількох «твердих» світових валютах: долар США – 62%, євро – 25%, англійський фунт стерлінгів – 4%, єна – 3,6%, країни-емітенти яких отримують значний сеньйораж від їх випуску, проте остання світова фінансова криза поставила під сумнів кредитоспроможність супердержав і валютних союзів та цінність їхніх грошей, і визвала гостру дискусію науковців щодо політики Toobigtofail³.

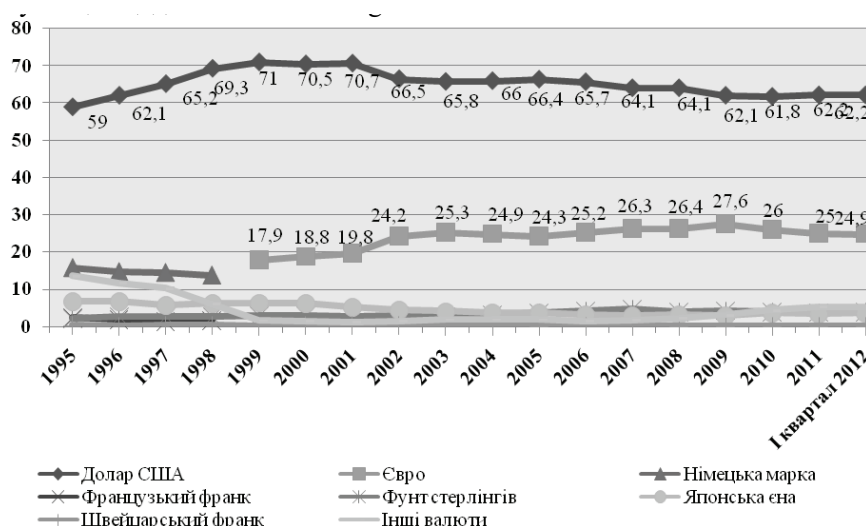


Рис. 1 Динаміка та структура світових валютних резервів 1995-2012 рр., %
Джерело: складено автором на основі даних МВФ [14]

У випадку зниження міжнародної ліквідності американського долара – валюти номер один у світі та зростання волатильності валютного курсу, багато власників доларових резервів, а це у першу чергу Китайська Народна Республіка, Японія, Європейський валютний союз, може стикнутися із неплатоспроможністю США та фактом пере-

² «Грошова ілюзія» – неологізм, який запропонував Ірвінг Фішер у праці *Stabilizing the Dollar*, на початку XX століття, термін також популяризований Джоном Мейнардом Кейнсом. Фундаментальною на цю тематику є праця Ірвінга Фішера *The Money Illusion*, 1928 року.

³ «Надто великий, щоб збанкрутувати»

оцінення «фіктивної» вартості долара та у довгостроковій перспективі зниженням доларизації світової економіки [15]. Частка виробничих, сучасних транснаціональних корпорацій складає понад 70% від обсягу світової торгівлі, 40% якої – це внутрішня торгівля всередині компанії, що володіє підрозділами з виробництва та надання послуг у кількох країнах. Внутрішні або трансфертні ціни завжди закріплені у валюті материнської компанії, більшість яких розташовані у США, а тому валютою часто-густо клірингових розрахунків є долар, інколи заробітна плата та інші витрати у приймаючій країні проводяться також в інвалюті, таким чином проводиться політика доларизації та звуження використання національних грошових знаків. Тому з метою зниження дисбалансу у засобах та методах досягнення цілей щодо вирівнювання цінності та вартості використовуваних валют між трьома колективними інститутами все-таки необхідне регулювання.

Проблема доларової залежності характерна національній економіці України. Вітчизняна грошова одиниця, не у повній мірі виконує функцію засобу нагромадження через низький рівень цінності, яка зумовлена макроекономічною нестабільністю та недовірою і не бажанням економічних агентів зберігати свої доходи у гривнях, а тому подальшою їх конвертацією, у переважній більшості, у долар США і розміщенням на депозитних рахунках, що є показником доларизації економіки.

Тренд рівня доларизації (див. Рис. 2) зростає протягом останніх десяти років, незважаючи на локальне зниження показників у середині 2007 року. За методикою МВФ загальний рівень доларизації визначається, як відношення інвалютних депозитів до грошового агрегату широкі гроші, або, як частка іноземної валюти у сукупній грошовій масі. Отримані показники дають змогу лише частково оцінити ступінь заміщення, оскільки не враховується обсяг внутрішнього тіньового обігу валюти.

Нестабільність та негативні інфляційні очікування населення підсилюють ефект гістерезису⁴ доларизації (храповика) у майбутньому, а також трансформуються у зменшення попиту на національну грошову одиницю і, відповідно, недооцінку її цінності у поточному періоді.

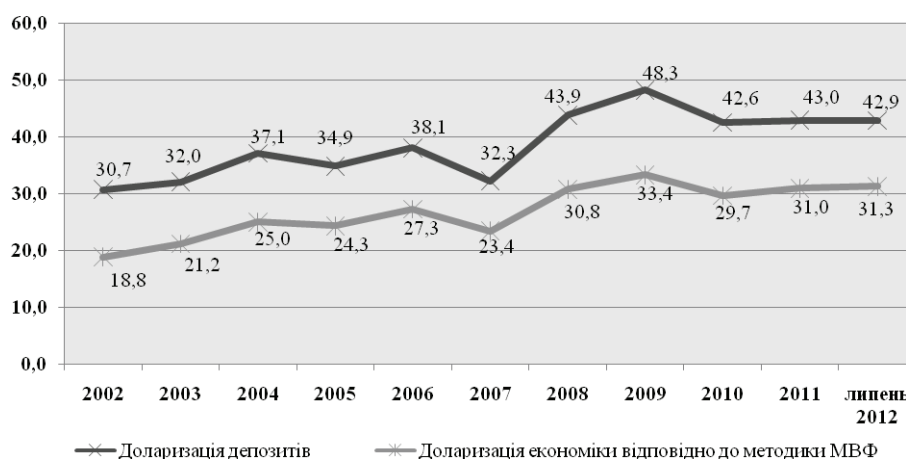


Рис. 2 Доларизація економіки України 2002-2012 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних НБУ [16]

Висновки. Визначення терміну «гроші», як будь-якого засобу, який приймають в оплату товарів і послуг, дає підстави стверджувати, що гроші набувають статусу грошей лише завдяки ціннісному ставленню до них людей і вірі у їх платоспроможність.

Гроші пройшли складний еволюційний процес від натуральних, паперових до сучасних електронних – кредитних грошей, у результаті чого змінився не лише їхній зовнішній вигляд, але й сама суть – втрата внутрішньої вартості зі збереженням такої їх якості, як цінність.

⁴ Гістерезис (грец. ὑστέρησις — «той, що відстає») – зв'язок змін величини чи системи величин спричинених не лише теперішніми факторами впливу, але й попередніми чинниками, інакше кажучи, коли теперішні зміни залежать від минулого.

Фіатні грошові знаки стали ідеальним вираженням цінності споживчих характеристик товарів на які вони обмінюються. Із втратою своєї фізичної – вартісної характеристики, гроші почали продукувати гроші (Аристотель), а тому економіка набула ознак хремастики з панівним використанням ряду світових валют у національних економіках, або доларизацією.

Паритет мінових вартостей різних грошових знаків – валютний курс, не може у повному обсязі детермінувати стохастичні процеси сучасної економіки, а тому зумовлює необхідність дослідження аксіології грошей, як першопричини доларизації.

Інтерпретація багатогранних теорій цінності грошей від античних філософів, класиків, меркантилістів до інституціоналістів та аналізу сучасного стану грошового обігу дає змогу зробити висновок про значущість її, як фундаментальної основи виникнення процесів заміщення у міжнародній і національній економіці України зокрема.

Список використаних джерел

1. Туган-Барановський М. І. Паперові гроші та метал / М. І. Туган-Барановський; наук. ред. пер. М. Савлук. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 66–67.
2. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Введение [Електронний ресурс] / Е. Бем-Баверк // ДиректмедиаПаблішинг. – 2008. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/bbpred.htm>.
3. Бутинець Ю.Ф. Економічна сутність капіталу: історичний вимір [Електронний ресурс] / Ю. Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ, серія «Економічні науки». – 2010. – № 1 (51). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/7.pdf.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 1 [Електронний ресурс] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/smit005.htm>.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Том 1. [Електронний ресурс] / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Режим доступу: http://www.libertarium.ru/rik_01.
6. Senior N.W. Political Economy / N.W. Senior. – London: Economica, 1850. – P. 96–97, 111.
7. Хвинтелиани В.Г. Затратные интерпретации теории стоимости в творчестве Ф. Бастиа и П. Прудона / В. Г. Хвинтелиани // Управление собственностью. – № 1. – 2005. – С. 51–55.
8. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М.: СПб., 1903. – С. 192.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Глава 5. [Електронний ресурс] / А. Маршалл. – London: Economica. – Режим доступу: <http://экономтеория.рф/%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82/882>.
10. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – London: Economica, 1920. – P. 99.
11. Сайт компанії RandRefinery (Pty) Limited [Електронний ресурс] / RandRefinery Limited // Режим доступу: http://www.randrefinery.com/products_krugerrands.htm.
12. Commons J.R. Economics Collective Action / J. R. Commons. – New York: Macmillan, 1950. – P. 23.
13. Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism / Commons J.R. – New York: Macmillan, 1924. – P. 379–380.
14. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс] / COFER IMF. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>.

15. Erber G. The Problem of Money Illusion in Economics / G. Erber // Journal of Applied Economic Sciences. – Vol. 5, issue 3(13). – 2010. – P. 196–216.
16. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] / Статистика НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579.

ЗМІСТ

Вергун В.А., Ступницький О.І.

Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США)..... 3

Рогач О.І.

Світові фінанси: посилення нестабільності та глобальних дисбалансів..... 12

Сніжко О.В.

Економічні наслідки входження іноземних банків для розвитку фінансових систем трансформаційних економік..... 20

Біленко Ю.І.

Динамічні ефекти створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом..... 30

Джусов А.А.

К вопросу о точности прогнозов аналитиков финансовых рынков..... 40

Іващенко О.А.

Проблема контролю за рухом капіталу в умовах волатильності: ризики глобальної фінансової лібералізації..... 46

Мазуренко В.П., Гойнік Ю.В.

Методологія аналізу привабливості зарубіжних ринків в умовах асиметрії інформації..... 53

Мелих О.Ю.

Валютна безпека України: проблеми та шляхи підвищення у посткризовий період..... 60

Михайляк І.В.

Економічні фактори, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни..... 76

Приятельчук О.А.

Ефективність застосування чистих технологій міжнародними корпораціями..... 83

Резнікова Н.В.

Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії..... 90

Сардак С.Е.

Групування країн за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів, як вихідна основа глобальної економічної взаємодії..... 101

Яремко Л.А.

Дотримання екологічної безпеки при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності..... 112

Буряк Г.С.

Когнітивні обмеження у реалізації антикорупційної політики..... 119

Гоєр О.Д.

Сучасний погляд на проблеми управління проектами..... 125

Риляч Н.М.

Механізм інтеграції країни у глобальну інноваційну систему..... 136

Корнєєва Ю.В.

Вибір оптимального механізму грошово-кредитного регулювання у контексті інтеграційних процесів..... 144

Хмара М.П.

Класифікація кластерних утворень в системі глобального поділу праці..... 154

Михайлов А.М., Кабанець О.В.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств..... 166

Волянська М.І.

Індекс ефективності політики регулювання банківських криз в країнах Центральної та Східної Європи..... 171

Гасанов М.М.

Системні характеристики та перспективи поширення ісламської банківської справи..... 178

Головко А.Я.

Варіативність підходів до реалізації концепції соціального маркетингу..... 184

Косьміна В.В.

Роль транснаціональних корпорацій в економічному розвитку нових індустріальних країн Азії..... 192

Кочан М.

Аналіз стану польської економіки у перших місяцях 2012 року..... 199

Марущак Н.В.

Теорії корпоративної соціальної відповідальності у світовій практиці..... 209

Онопко М.О.

Детермінанти розвитку фондів національного багатства як складової світового господарства..... 220

Парипа К.В.

Інструменти макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи..... 228

Поліванцев А.С.

Методичні засади оцінки обсягів неофіційної економіки..... 237

Поштар Є.

Генеza фінансово-інституційних інструментів в умовах фінансово-боргової кризи Євросоюзу..... 244

Процун Н.М.

Роль міжнародних фінансово-кредитних установ у формуванні інтегрованих бізнес-груп..... 253

Салута Халед

Сирийская арабская республика в региональных интеграционных процессах..... 262

Сорока І.В.

Сучасні тенденції міжнародного ринку туристичних послуг..... 266

Тропак Ю.А.

Проблеми методологічного забезпечення управління діяльністю підприємств транспортного машинобудування..... 274

Цвігун Т.Б.

Аксіологія грошей – першопричина доларизації економіки: теоретичний та емпіричний виміри..... 282

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 111

(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 юрид. наук, проф. Бірюков О.М.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 5 від 25 грудня 2012 року.**

Підписано до друку 27.12.2012.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25