КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ВИПУСК 114

(ЧАСТИНА І)

КИЇВ – 2013

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 114. Частина І (у двох частинах).
К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2013. – 188 с.

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

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів. .

Редакційна колегія:

Копійка В.В.,	д-р політ. наук, проф., (головний редактор);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Дорошко М.С.,	д-р істор. наук, проф., (заст. головного редактора);
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: **Макеєнко Л.Ф.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 483-11-25.

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

© Інститут міжнародних відносин, 2013

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327.56(478)

Дорошко М.С.*

ПРИДНІСТРОВСЬКИЙ КОНФЛІКТ В РЕСПУБЛІЦІ МОЛДОВА: ГЕОПОЛІТИЧНИЙ КОНТЕКСТ

В статті аналізуються геополітичні інтереси України, Російської Федерації, Румунії, США, ЄС і НАТО в Придністровському регіоні Республіки Молдова, що з розпадом СРСР перетворився на територію з неврегульованим етнополітичним конфліктом.

Ключові слова: геополітика, інтерес, безпека, Республіка Молдова, Придністровський конфлікт, посередницька місія, переговорний процес, статус Придністров'я.

The article deals with geopolitical interests of Ukraine, Russian Federation, Romania, the USA, the EU and the NATO in the Trans-Dniester region of the Republic of Moldova which after the collapse of the USSR turned into the territory with unsettled ethnopolitical conflict.

Key words: geopolitics, interest, security, the Republic of Moldova, Trans-Dniester conflict, mediatory mission, negotiation process, status of Transdniestria.

В статье анализируются геополитические интересы Украины, Российской Федерации, Румынии, США, ЕС, НАТО в Приднестровском регионе Республики Молдова, который с распадом СССР превратился на территорию с неурегулированным этнополитическим конфликтом.

Ключевые слова: геополитика, интерес, безопасность, Республика Молдова, Приднестровский конфликт, посредническая миссия, переговорный процесс, статус Приднестровья.

8 травня 1997 р. у Москві президент Республіки Молдова П. Лучинські та глава адміністрації Придністров'я І. Смирнов підписали «Меморандум про основи нормалізації відносин між Республікою Молдова і Придністров'ям». Під Меморандумом, як посередники в переговорному процесі між Молдовою і Придністров'ям, поставили свої підписи президенти України і Росії, а також голова ОБСЄ. Коли до переговорного процесу щодо врегулювання придністровської проблеми долучилися США і Євросоюз, сформувався формат «5+2», сторони якого мають виробити прийнятний для сторін конфлікту проект примирення. Проте досі жоден із запропонованих варіантів врегулювання не враховує повною мірою інтересів конфліктуючих сторін, відтак виникає потреба проаналізувати геополітичну складову придністровської проблеми, позаяк лише

* доктор історичних наук, професор кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Дорошко М.С., 2013

в цьому випадку стають зрозумілими не лише мотиви участі посередників і спостерігачів у переговорному процесі у форматі «5+2», але й стають зрозумілими їх геополітичні інтереси.

Придністровський конфлікт в Республіці Молдова, зона розгортання якого перебуває безпосередньо біля кордонів України, викликає значну увагу вітчизняних та зарубіжних науковців [1-14]. Втім його геополітична складова досліджена, на нашу думку, недостатньо, при тому, що однією з найскладніших перешкод у процесі його врегулювання є існування цілої низки геополітичних мотивів у збереженні Придністровського конфлікту. Для їх глибшого розуміння слід розглянути ці різноспрямовані інтереси міжнародних акторів, які мають місце в зоні Придністровського конфлікту.

Найвпливовішою силою на пострадянському просторі є Російська Федерація (РФ), зацікавленість та ступінь залучення якої до розгортання та врегулювання конфлікту у Придністров'ї дозволяють зарахувати її до учасників першого плану. Розглядаючи мотивацію дій РФ на цьому терені, потрібно враховувати, що у зовнішньополітичному плані Росія не лише не відмовляється від відновлення статусу великої держави, але все наполегливіше прагне й надалі залишатись впливовим центром формування всього геополітичного ландшафту Європи, особливо ж – Східної Європи та регіону Чорноморського басейну. Придністров'я є важливим військово-стратегічним плацдармом Росії, що забезпечує їй вплив у Південно-Східній Європі та на Балканах. До цього її спонукає й існування такого регіонального об'єднання чорноморських держав як ОДЕР-ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), створене, на думку багатьох аналітиків [1; 5] як альтернатива російському впливові в регіоні. Збереження статусу ключової фігури на цьому просторі дозволить РФ суттєво обмежувати прозахідні устремління Молдови та гальмувати процес посилення впливу НАТО і США в регіоні.

Оскільки Росія не має намірів долучатися до процесу європейської інтеграції, а прагне одноосібного лідерства у Східній Європі, на неї очікують непрості відносини з НАТО і ЄС. Такі претензії Росії, безумовно, призведуть до зіткнення інтересів, а отже, й до поновлення небезпеки регіональної конфронтації в Європі. В таких умовах роль придністровської проблеми, а також її впливу на міжнародні процеси суттєво зростають.

Крім вищеназваних, значний вплив має військово-політичний фактор, а саме – присутність на території Придністров'я російських озброєнь. Згідно зі Стамбульськими домовленостями 1999 р. РФ зобов'язувалась ліквідувати їх до 2002 р. Але, попри часткове виконання Москвою взятих зобов'язань, основна частина озброєнь так і залишається на цій території. Крім очевидного небажання влади Придністров'я втрачати військові ресурси, що надають відчуття захищеності від потенційного військового тиску Молдови, причиною невирішеності цього питання є небажання Росії залишити останній військовий форпост в цьому регіоні і, таким чином, втратити один з дієвих важелів впливу на ситуацію в ньому, адже Придністров'я є також важелем політичного впливу Росії на Україну. Саме тому «Придністровська Молдавська Республіка (ПМР)» є стратегічним партнером РФ. Орієнтований на Росію Тирасполь дозволяє їй здійснювати вплив на культурно подібні йому області Півдня та Сходу України, Криму. Проблемне питання культурно-ідеологічної орієнтації населення останнього викликає занепокоєння української влади щодо територіальної цілісності держави та є особливим засобом політичного тиску на неї з боку Росії.

Одним з основних важелів впливу Росії в Придністров'ї є інститут російського громадянства. Станом на 2000 р. Росія надала своє громадянство понад 60 тис. придністровців і посилено збільшує цю гігантську для маленького регіону кількість.

Очевидно, до моменту виведення останнього російського солдата з Придністров'я тут буде 100-120 тис. громадян Російської Федерації, в руках яких опиниться вся реальна влада в регіоні, який називає себе незалежною країною. Освіта, культура, право в основному вже давно підігнані під російські стандарти. Мовою придністровської політичної еліти є російська.

Крім цього фактора, на особливу увагу заслуговує і ставлення Москви до посередницької місії Києва, а саме до посилення її ролі в цьому регіоні. Зі зміною зовнішньополітичних пріоритетів України та зростання її ваги в переговорному процесі як сили, що найбільше влаштовує Кишинів, Тирасполь, Брюссель і Вашингтон, відповідно виникає небезпека (з точки зору Кремля) щодо зменшення ваги Росії та її можливостей утримувати статус визначального гравця в районі Чорноморського басейну.

Разом із цим, не треба недооцінювати той вплив, який справляють Придністровський та інші «заморожені» конфлікти пострадянського простору на внутрішньополітичну ситуацію в самій Росії. Для неї все більш характерними стають процеси консолідації російського суспільства шляхом форсованого створення образу ворога в особі незалежних пострадянських республік. Їм посилено «інкримінуються» не тільки удавані порушення прав російськомовного населення, але й відкрите декларування прозахідної орієнтації власного державного розвитку. Неосталіністські ідеологічні кліше та ментальні архетипи кремлівської пропаганди часів «холодної війни» успішно реанімуються у масовій свідомості і вже вагомо впливають на політичну самосвідомість та поведінку пересічних росіян. Особливо наполегливо експлуатується ідея витіснення Росії з територій, що історично перебували під її впливом. Усе це призводить до формування «фантомного болю» травмованої масової свідомості, який породжує реваншистські агресивні настрої в суспільстві.

Таким чином, неврегульованість конфлікту в Придністров'ї є вигідною для Кремля, позаяк дозволяє закріпитися в регіоні задля тиску на Молдову й Україну. У зв'язку з цим можна констатувати, що придністровський конфлікт залишається замороженим у силу геополітичних обставин та факторів, головним з-поміж яких є російський геополітичний інтерес. Для зміцнення своїх геополітичних позицій в регіоні Росія намагається дискредитувати Україну шляхом вкидання в інформаційний простір відвертих інсинуацій на кшталт розробки сценарію майбутнього приєднання Придністров'я до України. Деякий час окремі російські і придністровські ЗМІ посилено експлуатували ідею можливого включення Придністров'я до складу України. Поширюються інформаційним простором й інші варіанти «вирішення» Придністровської проблеми. Так, восени 2000 р. в «Независимой газете» з'явилася стаття С. Градіровського «Малая шахматная доска» [3]. Публікація зводилась до встановлення кондомініуму, тобто спільного володіння Придністров'ям. Кондоміниум, на думку автора публікації, мають укласти між собою країни-гаранти мирного розв'язання придністровського протистояння – Росія та Україна.

Звісно, що Україна має брати до уваги різні варіанти врегулювання Придністровського конфлікту, бодай тому, що українська меншина у Молдові є найчисельнішою, а велика частина Придністров'я розташована на історично українських землях. У разі змін у державному статусі Молдови, Придністров'я, згідно з Московським меморандумом 1997 р., має право на самовизначення. Більше в документі не сказано щодо цього нічого. Тим часом, реально претендувати на цю землю не зможе ніхто, крім України. Це визнають навіть крайні румунські націоналісти, які бачать кордони «Великої Румунії» вздовж Дністра. Росія про це воліє не говорити, або ж вкидає в інформаційний простір заяви окремих своїх депутатів і лідерів самопроголошеної «ПМР», що «Придністров'я – є й

буде російською землею». Отже, в Придністров'ї ми маємо справу із суто прагматичними інтересами Росії, які суперечать інтересам інших учасників процесу врегулювання.

У цьому контексті варто зазначити, що проблема Придністров'я розглядається Москвою значно ширше, ніж локальна проблема в рамках російсько-молдовських відносин. Для Росії актуальною є необхідність призупинення процесів її політичного витіснення з регіону. Відповідно, військова присутність у зоні Придністровського конфлікту розглядається Росією як своєрідний важіль тиску не тільки на розвиток процесу мирного врегулювання, але й на процеси всередині Молдови, на її зовнішню політику, на розвиток загальної політичної й економічної ситуації за її межами. Гальмування процесу мирного врегулювання та збереження російського військового контингенту, надання йому юридичного статусу з функціями миротворчої місії сьогодні є принциповим питанням для РФ.

Виконання в повному обсязі рішень Стамбульського саміту ОБСЄ (1999 р.) щодо виведення російських військ та озброєнь з території Молдови, як і наполегливість європейських організацій у цьому питанні, значно зменшують вплив Росії на процес мирного врегулювання. Але уповільненість з виведенням 14-ї армії з Придністров'я може надати Росії фактичні можливості шляхом тиску на Тирасполь (використовуючи при цьому і самий факт виведення російських військ) домогтися поступок Кишинева щодо статусу Придністров'я у складі «спільної держави» в обмін на згоду керівництва Молдови на правове оформлення статусу російського контингенту як гаранта в рамках майбутньої угоди про остаточне врегулювання, а також й у питанні щодо майбутнього формату миротворчої операції.

Вплив іншого зовнішньополітичного гравця – Румунії – на процес врегулювання придністровського конфлікту на початку 1990-х рр. був позначений наміром приєднання «історичних земель», що фактично означає об'єднання з Республікою Молдова в одну державу. Домінування цієї тенденції на початку 1990-х років значною мірою сприяло виникненню конфлікту в Придністров'ї. Останнім часом у румунській зовнішньополітичній стратегії переважає інша тенденція, яка й визначає намагання Румунії долучитись до врегулювання придністровського конфлікту: з одного боку, Бухарест прагне стати експортером безпеки в Чорноморському басейні і поліпшити таким чином свій імідж в очах Заходу, з іншого – навіть мінімальна участь Румунії у переговорному процесі може дати їй змогу претендувати на роль регіонального лідера в зоні Чорноморського басейну. Варто відзначити, що, на думку багатьох аналітиків, такі амбіції Румунії мають об'єктивні підстави. Адже країна є членом НАТО і Євросоюзу. Ця держава, маючи чималий потенціал у найрізноманітніших галузях, претендує на роль головного стратегічного союзника США в регіоні Чорного моря і здатна вже сьогодні стати повноцінним регіональним лідером. Для того, щоб здійснювати вагомий вплив на регіональну політику, Румунія має виконувати активну роль у наддержавних об'єднаннях країн регіону.

Аналізуючи інтереси у зоні Придністровського конфлікту таких його суб'єктів, як США та ЄС, зауважимо, що їх політика у даному регіоні значно активізувалась лише з початком XXI століття. Їх відносно індиферентне ставлення та пасивну позицію в перше десятиліття існування конфлікту пояснюють багатьма чинниками, серед яких і пріоритетність вирішення інших європейських конфліктів, і мовчазна згода Заходу на визнання пріоритетності російських інтересів в придністровському регіоні в обмін на відмову від боротьби за вплив на Балканах, і відсутність американської стратегії на пострадянському просторі, формування якої співпало з приходом до влади в США

неоконсерваторів тощо. До приходу в Білий дім адміністрації президента Б. Обами у січні 2009 р. можна було з упевненістю констатувати, що Придністров'я входить до зони національних інтересів Сполучених Штатів Америки. Не тому, що США цікавить лівобережжя Дністра, але тому, що і ця невелика територія може дестабілізувати всю Європу. Очевидно, що придністровське питання для США на початку XXI ст. стало, насамперед, питанням ліквідації російської військової присутності.

Сполучені Штати розуміють, що, не вирішивши проблеми російської зброї й обмеженого контингенту російських військ у Придністров'ї, вони одержують цілу низку проблем, у тому числі й ризик поступового, неконтрольованого насичення цією зброєю Балкан, що, в першу чергу, загрожує Європі, дестабілізує її південно-східну окраїну й надалі веде до надмірних витрат на врегулювання все ще існуючих тут конфліктів. Не меншим подразником є проросійські настрої керівництва «ПМР» та її населення загалом. Демілітаризація регіону, що впритул підступає до кордонів НАТО, дозволить реалізувати політико-правові варіанти геополітичного сценарію, що відповідає інтересам Вашингтона.

В Придністров'ї США мають шанс показати свою здатність до врегулювання етнополітичних конфліктів, позаяк конфлікт у східній Молдові має особливості, що вигідно відрізняють його від усіх інших. По-перше, це відсутність чинника ісламського екстремізму і фундаменталізму. На обох берегах Дністра живуть переважно православні. По-друге, нетривале за часом озброєне протистояння, відсутність у сторін реальних можливостей вирішити проблему силовим методом. По-третє, майже двадцятилітнє мирне існування розділеної Молдови з великим переговорним потенціалом. На відміну від інших «гарячих» точок, тут немає непримиренності між народами.

Стратегічна мета НАТО в цій частині світу пов'язана з необхідністю збільшення безпеки і стабільності в регіоні. Після вступу Болгарії та Румунії до НАТО була завершена побудова поясу безпеки навколо конфліктних зон на Балканах, що сприятиме перетворенню Чорного моря на регіон, яким проходитиме головний маршрут торгівлі між Сходом і Заходом, особливо з погляду транспортування енергоресурсів.

Аналізуючи зовнішньополітичні впливи на Придністровський конфлікт, не варто ігнорувати інтереси в цьому регіоні ще одного впливового геополітичного гравця – Європейського Союзу. Насамперед, необхідно враховувати, що проблеми існування та неврегульованості Придністровського конфлікту становлять істотну загрозу європейській безпеці. Таке твердження пояснюють декілька факторів. По-перше, геополітичне розташування зони конфлікту, адже, після розширення ЄС у 2007 р. вона перебуває на його східних кордонах. По-друге, велика кількість опосередкованих учасників, які мають різноспрямовані інтереси, що не сприяють процесам об'єднання Європи. По-третє, цей регіон здатний дестабілізувати всю європейську систему безпеки. По-четверте, вирішення цієї проблеми може стати своєрідною лабораторією з розробки алгоритму врегулювання подібних конфліктів.

Підтвердженням зацікавленості ЄС у врегулюванні етнополітичних конфліктів у Європі в цілому та Придністровського зокрема став документ «Безпечна Європа у світі, що покращується» [9, с. 295], підготовлений у 2003 р. В ньому окреслені основні напрями зміцнення безпеки ЄС, серед яких важливу роль відіграє поширення «зони безпеки» на регіони, що безпосередньо межують з його кордонами. «Зона безпеки» Євросоюзу, як зазначається в документі, охоплює і такі держави пострадянського простору, як Україна, Молдова, Білорусь та держави Південного Кавказу. Саме вирішення політичних проблем у цих країнах є одним з ключових факторів побудови «безпечної Європи». Справді, з 2007 р. кордон між Румунією та Молдовою став кордоном ЄС. На даний момент цей кордон є

одним з найбільш відкритих та прозорих у Східній Європі. У світлі цього загострюється і до того актуальна проблема торгівлі людьми, зброєю та наркотиками, які можуть спрямовуватися з менш розвинутих країн Європи та Азії через молдовсько-румунський кордон до ЄС. Саме тому існування такої зони нестабільності як придністровсько-молдовська, а також такого невизнаного міжнародною спільнотою, а значить державного утворення, що не має перед нею юридично-етичних зобов'язань як «ПМР», є безпосередньою загрозою стабільності та безпеці об'єднаної Європи.

Підтвердженням цьому є й задекларований 5 червня 2010 р. Німеччиною і Росією намір про створення нової платформи для вироблення можливих варіантів вирішення придністровського конфлікту у вигляді комітету РФ – ЄС із зовнішньої політики та безпеки на рівні глав зовнішньополітичних відомств сторін. Україну до участі в новій ініціативі не покликали. І це при тому, що в руках України перебувають унікальні важелі впливу як на Молдову, так і на Придністров'я, передусім – чинник спільного кордону. Напевно, в Києві ще не до кінця усвідомлюють, що наша країна продовжує випадати з реальних переговорних механізмів щодо придністровського врегулювання. Відбувається це багато в чому через те, що Україна, здається, до кінця не сформулювала свої національні інтереси в Молдові і придністровському врегулюванні.

Національні інтереси та геополітичні зацікавленості України в Придністров'ї та в регіоні Чорноморського басейну в цілому можна поділити за декількома напрямками. Так, серед найбільш очевидних можна виділити інтереси, пов'язані з наявністю великої кількості українських громадян у «ПМР», стримуванням економічних потоків, спільністю кордонів, а відтак й існуванням проблем безпеки тощо. Зацікавленість України в активній участі у врегулюванні Придністровського конфлікту пов'язана ще й з тим, що її визначальна в цьому процесі роль може розглядатися як одна з умов для більш швидкого просування по шляху європейської інтеграції, оскільки це не тільки сприятиме утвердженню позитивного іміджу України на Заході як однієї з посередниць у врегулюванні конфлікту, але й остаточно зніме питання про ймовірність входження Придністров'я до її складу.

Україна зацікавлена у територіальній цілісності Республіки Молдова у її міжнародно визнаних межах, тому що всі інші сценарії розвитку несуть в собі явно виражені загрози українським інтересам. Україна має сприяти знаходженню найпринциповішого політичного рішення – порозуміння між Кишиневом і Тирасполем на засадах відновлення цілісності республіки Молдова як демократичної, європейськи орієнтованої держави із конкурентною ринковою економікою, дієздатним урядуванням та відкритим суспільством, у якому на засадах верховенства права будуть забезпечені фундаментальні права людини, в тому числі й права національних меншин, однією з найбільших з яких є українська. За даними перепису населення Придністров'я від 2004 р. понад 160 тис. (28,8%) жителів регіону становлять етнічні українці [12, с. 14]. При цьому в ексклюзивному інтерв'ю консула України в Бєльцях (Молдова) було надано інформацію про те, що близько 70 тис. жителів цього регіону є громадянами України [12, с. 15]. Інтерес України полягає і в тому, що за даними тижневика «Дзеркало тижня» у Придністров'ї зосереджено 30-35% українського капіталу, тобто, майже третина економіки невизнаної республіки контролюється українським бізнесом [12, с. 15].

Також Україна зацікавлена не лише в територіально цілісній, але і в європейськи орієнтованій Молдові. При цьому у Києві розуміють європейську орієнтацію Молдови не стільки в зміцненні традиційних зв'язків з Румунією (хоча такі зв'язки є цілком природними), скільки в проведенні послідовного курсу на адаптацію до європейських норм та правил через реалізацію моделі асоціативних відносин з ЄС (Угода про асоціацію)

із збереженням стратегічних амбіцій Кишинева на набуття в перспективі повноправного членства в Європейському Союзі. Україна зацікавлена у тому, щоб відносини Кишинева із Бухарестом та Києвом були взаємодоповнюючими, несли в собі ефект синергії, а не дух протистояння.

Україна та Молдова, як учасники програми ЄС «Східне партнерство», можуть використовувати хоч і обмежені, але реальні можливості співпраці у даному форматі хоча б тому, що обидві держави перебувають на однаковому рівні реалізації наявних можливостей. Обидві країни завершили переговори з ЄС щодо Угоди про Асоціацію, складовою частиною якої є всеохоплюючий режим вільної торгівлі, який передбачає не лише ліберальну тарифну політику, але й суттєві регуляторні реформи, які мають наблизити регуляторне середовище обох країн до стандартів ЄС. Координація чи, принаймні, обмін досвідом із питань ведення відповідного переговорного процесу є вкрай бажаним – для запозичення найкращих практик і для уникнення помилок, що були допущені іншою країною – першопрохідцем (Україною).

Обидві країни мають з ЄС угоди про спрощення оформлення віз і нині справедливо домагаються як повного виконання існуючих зобов'язань з боку ЄС, так і перегляду окремих положень даних угод в бік розширення наданих ними преференцій для окремих категорій громадян. Обидві країни прагнуть отримати від ЄС якнайшвидше безвізовий режим. Для цього, окрім політичної координації, доцільним був би обмін практичними ноу-хау. Українська сторона має звернути увагу на той факт, що Молдова вже пішла далі України у деяких суттєвих аспектах, що складають критерії набуття безвізового режиму – зокрема у Молдові вже біля двох років громадяни можуть отримувати паспорти для виїзду за кордон з біометричними даними. В Україні подібної можливості поки що немає.

Врешті, враховуючи досвід інших країн, насамперед Вишеградської четвірки, Україна та Молдова могли б частіше та грунтовніше координувати свої зовнішньополітичні зусилля у тих сферах, де існує співпадіння національних інтересів – а таких випадків на практиці є значно більше, аніж випадків їхньої суттєвої розбіжності. Підтвердженням цьому є наявна договірно-правова база українсько-молдовських міждержавних відносин й активна участь України у врегулюванні придністровського конфлікту. Це зумовлено тим, що зона нестабільності знаходиться безпосередньо біля українських кордонів, негативно позначається на політичних й економічних інтересах держави. Неврегульований конфлікт у Придністров'ї становить загрозу національним інтересам України, негативно впливає на процесс її інтеграції до Європейського союзу.

Список використаних джерел

1. Асаров Б. Ключевой элемент. Зона Черного моря и Республика Молдова: вызовы безопасности и евроатлантические перспективы / Б. Асаров // Moldova Azi. – 2005. – 17 апреля.
2. Беліцер Наталя. 2005: Україна і Придністров'я, або чому провалився «План Ющенка» / Наталя Беліцер // Євроатлантика. – 2010. - № 1. - С. 32-43.
3. Градировский С. Малая шахматная доска / С. Градировский // Независимая газета. – 2002. – 29 июля.
4. Круглашов А. Чи допоможуть європейські ліки хронічній кризі Придністров'я ? / А. Круглашов, І. Петрова // Політика і час. - 2006. - № 4. - С. 44-58.
5. Кулик В. К вопросу о роли Украины в Приднестровском урегулировании / В. Кулик // Приднестровье в геополитической системе координат XXI века. – Тирасполь: РИОПГУ, 2002. - С. 58-67.

6. Нантой О. Приднестровский конфликт и взаимоотношения Молдовы и Украины / О. Нантой // Контекст. - 2001. - № 10. - С. 26.
7. Перепелица Г.Н. Конфликт в Приднестровье: причины, проблемы и прогноз развития / Г.Н. Перепелица. – К.: Стилос, 2001. – 147 с.
8. Петрова І. Політика Росії стосовно безпосередніх учасників Придністровського конфлікту / І. Петрова // Буковинський журнал. – 2006. - № 3. – С. 154-162.
9. Петрова І. Придністровський конфлікт - загроза національній безпеці України / І. Петрова // Політологічні та соціологічні студії: Зб. наук. праць. Т.VI. Тематичний випуск. Проблеми національної безпеки: регіональні та глобальні аспекти. – Чернівці: Вид. дім «Букрек», 2008. - С. 286-298.
10. Пінцак В. Політика України у врегулюванні Придністровського конфлікту В. Пінцак // Нова політика. – 2002. – №2. – С. 25-28.
11. Приднестровье в геополитической системе координат XX века. — Тирасполь: Научн. изд.-во ЦСПИ «Перспектива», 2002. – 248 с.
12. Придністровська проблема: погляд з України. – К.: Істина, 2009. – 272 с.
13. Україна та Росія у системі міжнародних відносин: Стратегічна перспектива: Колективна монографія. - К.: НІПМБ, 2001. - 624 с.
14. Cornelius Vadim Tudor. Romanian's one way ticket to the future / Vadim Tudor Cornelius. - Bucharest, 2003. – 274 p.

Божко С.О.*

ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОГОВОРУ КОЛЕКТИВНОЇ БЕЗПЕКИ (ОДКБ)

В статті розглядаються деякі актуальні проблеми в діяльності ОДКБ на тлі безпекових процесів у Євразійському регіоні. Використовуючи метод контент-аналізу, автор також з'ясовує, чи російські ЗМІ сприяють адекватному розумінню аудиторією поточних подій і процесів, пов'язаних з ОДКБ. Автор приходить до висновку, що попри свою певну малоефективність Організацією досягнуто низку успіхів у своїй роботі. Аналіз публікацій, присвячених ОДКБ, у російській «Нєзавісімой газєтє» («Независимой газете») свідчить про переважно проросійську позицію авторів і їх некритичне ставлення до підсумків роботи ОДКБ.

Ключові слова: ОДКБ, «Нєзавісімая газета», безпека, контент-аналіз,військово-політичне співробітництво, Євразійський регіон.

The article considers some current problems of CSTO activities against the backdrop of the situation in the field of security in the Eurasian region. Employing the method of content analysis, the author also determines if the Russian mass media contribute to the adequate understanding of current events and processes within and connected to CSTO by their audience. The article concludes that despite its certain low efficiency, the organization has achieved a number of successes in its own work. The analysis of publications about CSTO in the Russian «Nezavisimaya Gazeta» shows that the authors take mostly pro-Russian stance and are often uncritical when assessing the results of the CSTO work.

Key words: CSTO, «Nezavisimaya Gazeta», security, content analysis, military-political cooperation, Eurasian region.

В статье рассматриваются некоторые актуальные проблемы в деятельности ОДКБ на фоне ситуации в области безопасности в Евразийском регионе. Используя метод контент-анализа, автор также выясняет, способствуют ли российские СМИ адекватному пониманию аудиторией текущих событий и процессов, связанных с ОДКБ. Автор приходит к выводу, что, несмотря на определенную малоэффективность, Организацией достигнут ряд успехов в своей работе. Анализ публикаций, посвященных ОДКБ, в российской «Независимой газете» свидетельствует о преимущественно пророссийской позиции авторов и их некритическом отношении к итогам работы ОДКБ.

Ключевые слова: ОДКБ, Независимая газета, безопасность, контент-анализ, военно-политическое сотрудничество, Евразийский регион.

* кандидат політичних наук, науковий співробітник науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Божко С.О., 2013

В 2012 році виповнилось 20 років з часу підписання Ташкентського Договору колективної безпеки Білоруссю, Вірменією, Казахстаном, Киргизією, Росією, Таджикистаном і Узбекистаном і 10 років з моменту утворення на основі цього документу міжнародної військово-політичної організації під назвою Організація Договору колективної безпеки. За ці досить довгі проміжки часу дії Договору і організації державам-учасницям вже вдалося напрацювати нормативну правову базу і досвід багатостороннього військово-політичного співробітництва. На сьогоднішній день можна спостерігати певне організаційне зміцнення ОДКБ і перші відчутні досягнення в її роботі.

Що стосується питання наукових досліджень на тему ОДКБ, то тут поступово накопичується відповідна історіографічна база, в якій однак над комплексними дослідженнями (наприклад, праці П.І. Лозинського [1] і В. Ніколаєнко [2]) помітно домінують аналітичні статті, доповіді, робочі документи і звіти ЗМІ [3, 4, 5, 6]. В комплексних працях проблематика ОДКБ частіше розглядається в ширшому контексті військово-політичного співробітництва на пострадянському просторі.

Практична і наукова актуальність вивчення сучасних проблем діяльності ОДКБ, перспектив її розвитку обґрунтовується потребою аналітичного забезпечення її функціонування в такому складному і нестабільному регіоні, як Євразія. Тут досить навести як приклади кризову ситуацію в Афганістані, проблеми з Іраном, «замороженій» конфлікт у Нагорному Карабасі. Крім того, досі бракує неупередженого аналізу і оцінок діяльності ОДКБ: багато російських дослідників перебільшують успіхи організації, західні вчені навпаки ставляться до ОДКБ із підвищеним скепсисом.

Серед останніх досліджень і публікацій, в яких розглядаються проблеми діяльності ОДКБ, можна назвати праці Ю. Ніктіної [3], П. Лозинського [1], І. Юргенса [4], А. Шевцова [5] і А. Цибуляк [6].

В цій статті автор ставить за мету розглянути загальні тенденції в діяльності ОДКБ, а також відповісти на питання, чи дають можливість російські ЗМІ адекватно уявити актуальні проблеми розвитку ОДКБ на сучасному етапі. В якості матеріалу для аналізу автор використовує публікації про ОДКБ в «Нєзавісімом воєнном обозрєнії» «Нєзавісімой газєти» протягом 2012 р. Цей вибір обґрунтовується тим, що дана газета є однією з провідних і популярних російських періодичних видань, отже має можливість впливу на думки достатньо широкої читацької аудиторії, і крім того, це єдине невійськове видання, яке щотижня готує вищезазначений додаток на військову тематику.

Методом дослідження є контент-аналіз.

Основна частина статті розпочинається з викладення низки теоретичних тез про місце військового співробітництва в міжнародних відносинах, його суть і функціональне призначення. Далі подається характеристика євразійського (переважно пострадянського) безпекового регіону і його інституцій. Після цього описуються результати вивчення газетного матеріалу, присвяченого проблематиці ОДКБ. В кінці статті наводяться висновки дослідження і окреслюються перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Співробітництво у військовій сфері як особлива форма міждержавних відносин

Військово-політична діяльність держави здійснюється не у вакуумі. Вона повинна так чи інакше співвідноситись з аналогічною діяльністю інших країн, їх зовнішньою політикою і військовими можливостями. Ця діяльність може бути зорієнтована на проведення тієї чи іншої лінії, яка варіюється від конфронтації з потенційними супротивниками до конструктивної взаємодії з союзниками. Іншими словами сфера військового підтри-

мання безпеки – це не просто поле автономної діяльності держави, але і специфічна сфера її взаємовідносин з іншими країнами [7, с. 11].

Співробітництво у військовій сфері як особлива форма міждержавних відносин має на меті задоволення потреб держав у військово-політичних, військово-економічних, військово-соціальних, військово-наукових і військово-технічних зв'язках. Обов'язок держав діяти відповідно до принципів міжнародного права очевидно припускає їхній обов'язок співробітничати у вирішенні різних міжнародних проблем, оскільки це може виявитися необхідним для підтримки міжнародного миру і безпеки. Обов'язок держав співробітничати одна з одною природно припускає сумлінне дотримання державами норм міжнародного права і Статуту ООН. Співробітництво держав у військовій сфері повинне сприяти взаєморозумінню, довірі, зміцненню міжнародного миру і безпеки.

Економічні двосторонні і багатосторонні зв’язки країн – це перша і найбільш природня форма відносин, на основі яких виникають і розвиваються зв’язки військово-політичні. У свою чергу збільшення військово-політичної солідарності здійснює стимулюючий вплив на процеси економічної інтеграції. Військово-економічні зв’язки як такі, коли вони присутні в системі відносин, представляють собою досить важливу частину взаємодії. Остання в цілому, звичайно, значно ефективніша, якщо спирається на них. Взаємодія без суттєвих військово-економічних зв’язків, як правило, не має довгострокового, стійкого характеру, володіє обмеженою, тактичною цінністю (яка, звичайно, в якийсь момент може бути і досить значною) [8, с. 10-11].

Однією з ключових проблем і теорії, і практики у військово-політичній сфері (так і міжнародних відносинах у цілому) являється проблема стійкості блоків і об’єднань. Досвід минулих років свідчить, що кожний блок або об’єднання тим стійкіше, чим більше ступінь збігу політичної (в даному випадку, військово-політичної) і економічної (в даному випадку військово-економічної) сфер співпраці. Таким чином, прагнення до їх максимально можливого збігу має об’єктивний характер, поза залежністю від цілей і задач, які переслідуються тією або іншою коаліцією держав [9, с. 54].

Розглянемо стан і особливості військово-політичного і безпекового співробітництва в Євразійському регіоні в світлі вищенаведених загальних положень.

Євразійський простір безпеки

Під час «холодної війни» євразійський простір безпеки у значній своїй частині консолідувався в територіальних межах однієї країни – СРСР, тому був повністю однорідним з погляду своєї структури і механізмів забезпечення миру та стабільності. Тепер, як зазначив Генеральний секретар ОДКБ Ніколай Бордюжа, після розпаду Радянського Союзу на 15 нових держав на євразійському пострадянському просторі формується досить складна, багато в чому мозаїчна система безпеки. Єдиного євразійського простору безпеки поки, на жаль, не існує, він залишається фрагментарним і розмитим, певною мірою внутрішньо суперечливим, коли окремі його елементи не тільки не гармонують, але і конкурують один з одним [10].

Ситуація ускладнюється ідеологізованістю країн пострадянського регіону, збереження якої, нехай і в зміненому вигляді, свідчить про відносну стійкість якісних відмінностей даного геополітичного простору від іншої Європи, у тому числі від країн Балтії. Стійкість колишніх домінант є й наслідком незавершеності, а в багатьох випадках недостатньої органічності процесу становлення нових незалежних держав, наявності фундаментальних об'єктивних і суб'єктивних проблем для подолання цими країнами свого «республіканського комплексу». Національна самоідентифікація гальмується перекрученою масовою

свідомістю, міфами про «особливу слов'янську духовність», про «спільність історичних доль», що містять у тій або меншій мірі антизахідницький підтекст. Пострадянський простір усе ще міцно скріплений нереформованими до кінця механізмами, що залишилися у спадщину від колишнього Союзу, у тому числі і насамперед – генетичною близькістю та взаємозалежністю правлячих еліт [11, с. 13-14].

За прогнозними оцінками американських експертів, не можна виключати того, що низка євразійських держав можуть примкнути до інших регіональних систем безпеки, а також того, що деякі країни, які раніше входили до сусідніх регіонів, будуть тяжіти до цього простору. Західні євразійські країни повертатимуться до Європи. Завдяки географічній близькості і культурній спорідненості Кавказ зблизиться із сусідами на південь і захід, одночасно відбудеться зближення Центральної Азії з Південною Азією і Китаєм. Тим не менш, збережеться важлива взаємозалежність, головним чином в енергетичній сфері [12, с. 46-47].

Упродовж багатьох років військова інтеграція на пострадянському просторі часто була наївною профанацією. Реально працювала лише об'єднана система протиповітряної оборони країн СНД, але після навчань «Ашалук – 2005» з'ясувалося, що і протиповітряна оборона країн СНД – досить крихка структура. Серед основних причини декларативності та в'ялості інтеграції російські експерти виокремлюють такі: недостатня визначеність російської політики в питанні стратегії створення системи колективної безпеки; демобілізуючий фактор пропаганди відсутності геостратегічних загроз безпеці, що не потребують створення оборонного союзу; слабкість пропаганди Договору колективної безпеки від 1992 р.; відсутність функціонуючої як єдиний організм структури міждержавних і субрегіональних органів системи колективної безпеки [13, с. 221].

Так чи інакше основним системним фактором формування процесів безпеки на євразійському пострадянському просторі залишається суттєво переважаючий сусідів військово-політичний потенціал РФ і її стратегічна лінія поведінки. Роль Росії в цьому регіоні визначають економічні можливості, особливості внутрішньополітичного режиму, консенсус у країні щодо національних інтересів і шляхів їх просування. Водночас процеси в цьому комплексі регіональної безпеки визначаються національними інтересами і стратегіями інших нових незалежних держав щодо Росії, одна одної, позарегіональних держав й організацій [14, с. 156]. Це можна пояснити тим, що держави-учасниці СНД займають велику територію, межують із країнами, що мають різні військово-політичні цілі. У підсумку військово-політична ситуація в суміжних регіонах зумовлює істотні особливості і військово-політичні завдання держав СНД із забезпечення інтегрування систем безпеки.

Таким чином, зовнішні фактори відіграють значну роль у мотивації й організації пострадянської регіональної безпекової співпраці. Головними з них є: домінування антинатовських настроїв у політичному мисленні та формуванні політичного курсу Росії у сфері безпеки; створення в межах СНД внаслідок реальної, уявної або очікуваної гегемонії Росії, альтернативних структур, зокрема ОДЕР-ГУАМ, що можуть бути зорієнтовані на інші міжнародні полюси сили; залежність процесів в ОДКБ і Шанхайській організації співробітництва (ШОС) від характеру «великої гри» в Середній Азії [15, с. 176].

Основними міжнародними організаціями, що прагнуть хоча б частково цементувати євразійський простір безпеки, є вже згадувані СНД, ОДКБ і ШОС.

СНД заснована в 1991 р. Учасники – Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна. Організація демонструє риси «порожніх» утворень: неоднакові рівні ентузіазму членів, їх швидке усування від спільної діяльності, нездатність залучити сторонніх гравців тощо [15, с. 182].

ШОС заснована в 2001 р. Учасники – Казахстан, Китай, Киргизія, Росія, Таджикистан, Узбекистан. Складається із Секретаріату і Регіональної антитерористичної структури. Головна сфера її діяльності – безпека. У 2001 р. держави-члени ШОС ухвалили Конвенцію ШОС про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом й екстремізмом. У ШОС поки відсутні принаймні три параметри: спільне бачення загроз, доцентрові сили і регіональна спільність. На макрорівні безпеки ШОС, можливо, відіграла свою роль, дозволивши Китаю та Росії співіснувати та будувати свої відносини із середньоазіатськими державами без видимих конфліктів [15, с. 197].

ОДКБ заснована в 2002 р. Учасники – Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія і Таджикистан. Подібно до НАТО, керівництво ОДКБ здійснюється системою політичних і військових інституцій: Радою міністрів оборони, Радою міністрів закордонних справ, Комітетом секретарів рад безпеки, Об'єднаним штабом, Радою колективної безпеки (загальне керівництво) і Генеральним секретаріатом. Організація має у своєму розпорядженні колективні сили швидкого реагування. Відповідно до регіонального принципу формування системи колективної безпеки і для планування застосування коаліційних угруповань Рада колективної безпеки ОДКБ визначила три регіони колективної безпеки: Східноєвропейський, Кавказький і Центральноазіатський. До них умовно прилягають морські зони – відповідно Балтійська, Чорноморська і Каспійська [2, с. 146].

У 2009 р. сторони домовилися про створення Колективних сил оперативного реагування (КСОР) – на відміну від минулих спроб не на регіональній, а на загальній основі. Усі держави-члени погодилися виділити для них військові контингенти (Росія – дивізію і бригаду, Казахстан – бригаду, інші країни – по одному батальйону). Загальна чисельність КСОР планується в 16 тис. осіб. У планах ОДКБ передбачено створення об'єднаної системи ППО, спільної системи з визначення загроз, пов'язаних із хімічною і біологічною зброєю.

Специфіка ОДКБ з погляду її членського складу – у наявності трьох фактично автономних сегментів, об'єднаних центральною роллю Росії в організації. Білорусь, Вірменія і країни Центральної Азії зіштовхуються з різними зовнішніми загрозами, що створює серйозні об'єктивні складнощі в розвитку горизонтальних зв'язків між ними, обмежує можливості розвитку військової і політичної співпраці в рамках ОДКБ загалом [16, с. 34].

Військово-технічне співробітництво є, можливо, найперспективнішим інструментом консолідації ОДКБ, оскільки ґрунтується на пільгових поставках озброєнь і військової техніки з Росії до інших держав-членів організації.

Створювана під «парасолькою» ОДКБ система колективної безпеки проходить низку етапів, що ведуть до формування й удосконалення коаліційних угруповань військ, які дозволяють відбивати можливу агресію або терористичний напад. ОДКБ на даному етапі може бути класифікована як така, що перебуває між форматами спільної, або кооперативної безпеки та колективної оборони, і військового союзу з можливою еволюцією до більш високого військово-політичного інтеграційного рівня [2, с. 43].

ОДКБ є компактнішою і політично однорідніше організацією, ніж СНД. Структура характеризується абсолютним домінуванням однієї країни та чітко вираженою схильністю інших учасників до певного безпекового патерналізму з її боку. В ОДКБ закріплюється форма багатосторонньої військово-політичної інтеграції із союзницькими відносинами, що мають пріоритетний характер порівняно зі зв'язками із третіми країнами й організаціями, із головуючою роллю президентського органу Ради колективної безпеки та наднаціональними функціями деяких ланок організації [15, с. 199].

ОДКБ у російських ЗМІ: спроба контент-аналізу

В додатку російської «Нєзавісімой газєти» «Нєзавісімом воєнном обозрєнії» (далі – НВО) в 2012 р. вийшло 7 публікацій, присвячених ОДКБ – 5 невеликих інформаційних статей, одна аналітична стаття і текст виступу на міжнародній конференції Генерального секретаря організації Ніколая Бордюжи [17, 18, 19, 20, 21, 22, 23]. В Таблиці 1 подана детальна інформація.

Таблиця 1.
Перелік публікацій, присвячених ОДКБ, у «НВО»

п/п	Назва статті	Дата публікації	Автор
1	ОДКБ не будет вводить войска в Афганистан	11/16/12	Олег Владикін
2	Николай Бордюжа обсудил с послом Ирана перспективы взаимодействия	11/2/12	Віктор Літовкін
3	ОДКБ собирается в Афганистан	10/12/12	Віктор Літовкін
4	ООН за сотрудничество с ОДКБ, а НАТО – против	10/5/12	Олєг Владикін
5	ОДКБ проводит конкурс единоборств	7/13/12	Віктор Літовкін
6	Enfante terrible ОДКБ. Приостановка членства Узбекистана в организации может иметь самые серьёзные последствия	7/13/12	Дмітрій Онтоєв
7	ОДКБ – гарант стабильности и безопасности в Евразии	4/20/12	Ніколай Бордюжа

Крім того, в 2012 р. ще в 31 статті і повідомленнях додатку «НВО» ОДКБ згадується в контексті інших тем.

Загальний друкований обсяг 7 публікацій становить трохи більше 1 друкованого аркуша, всі тексти містять у сумі біля 5000 слів.

В нижченаведеній Таблиці 2 представлений аналіз змісту цих публікацій. Автор, по-перше, вибрав 25 одиниць аналізу (розташовані в першій колонці), виходячи з основних тем у статтях; по-друге, підрахував кількість згадувань цих одиниць у текстах публікацій (друга колонка); по-третє, з'ясував основний контекст цих згадувань – позитивний або негативний (третя і четверта колонки). В результаті, на авторську думку, ознайомлення зі змістом таблиці дозволяє визначити ступінь актуальності тієї чи іншої теми: зробити це допомагає статистика згадувань тем. Крім того, наведення контексту згадування дозволяє, з одного боку, дізнатись про поточні події і процеси в ОДКБ і регіоні її відповідальності, а з іншого боку, в деяких випадках встановити ставлення авторів публікацій до цих подій і процесів.

Таблиця 2.
Контент-аналіз змісту публікацій про ОДКБ в «НВО»

Одиниця аналізу	К-ть	Контекст позитивний	Контекст негативний
ОДКБ	114	1. Єдиний наднаціональний фактор забезпечення суверенітету, безпеки, територіальної цілісності його учасників на євразійському просторі. 2. Затверджено План заходів ОДКБ з протидії викликам і загрозам, що походять з території Афганістану.	Інспірований Росією військово-політичний блок.

Одиниця аналізу	К-ть	Контекст позитивний	Контекст негативний
Операція «Проксі»	3	Взаємодія спецпідрозділів з метою боротьби зі злочинами в сфері сучасних інформаційних технологій; зупинена діяльність 1126 інформаційних ресурсів.	Відсутній.
Операція «Канал»	6	Регіональна антинаркотична операція постійної дії; усього в ході операцій «Канал» з незаконного обігу вилучено близько 245 тон наркотиків, у тому числі більше 12 тон героїну, біля 5 тон кокаїну, 42 тони гашишу, а також більше 9300 одиниць вогнепальної зброї і біля 300 тис. штук боєприпасів.	Відсутній.
Операція «Нелегал»	3	Протидія незаконній міграції; виявлено понад 96 тис. порушень міграційного законодавства, в тому числі близько 76 тис. порушень правил в'їзду, виїзду і перебування; понад 20 тис. порушень встановленого порядку здійснення трудової діяльності; накладено адміністративних штрафів на суму понад 3 млн. дол. США. Виселено в адміністративному порядку за межі держав-членів ОДКБ більше 7 тис. порушників.	Відсутній.
Військово-технічне співробітництво	1	Передбачає низку преференцій і здійснення міждержавних поставок продукції військового призначення для союзних збройних сил на основі внутрішньодержавних цін; в Російській Федерації станом на 1 січня 2012 р. портфель оборонних замовлень, що надійшли від союзників по організації, склав 492 млн. дол. США, перевищивши аналогічний показник дворічної давності в два рази.	Відсутній.
Міждержавна комісія з військово-економічного співробітництва (МКВЕС)	1	Механізм військово-економічної кооперації, який передбачає виконання у форматі ОДКБ спільних програм НДДКР, модернізацію озброєнь і військової техніки.	Відсутній.

Одиниця аналізу	К-ть	Контекст позитивний	Контекст негативний
Інститут ОДКБ	2	Проведення фундаментальних і прикладних досліджень за широким колом питань, що стосуються Організації.	Відсутній.
Колективні сили оперативного реагування (КСОР)	4	Є потенціалом, здатним вирішувати завдання з врегулювання конфліктів різної інтенсивності, проводити спеціальні операції по припиненню терористичних атак, насильницьких екстремістських дій, проявів організованої злочинності, а також щодо попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій.	Відсутній.
Колективні сили швидкого розгортання Центрально-азійського регіону (КСБР ЦАР)	2	Мають завдання не тільки відбиття потенційної зовнішньої військової агресії, але й проведення спільних антитерористичних операцій.	Відсутній.
Миротворчі сили ОДКБ	5	У 2010 р. глави держав-членів висловили готовність, використовуючи миротворчий потенціал ОДКБ для сприяння ООН, внести вклад у запобігання збройним конфліктам і мирне врегулювання виникаючих конфліктних і кризових ситуацій.	Відсутній.
Науково-експертна рада ОДКБ	1	Із залученням експертів провідних наукових центрів держав-членів розглядаються актуальні проблеми формування системи колективної безпеки в сучасних геополітичних умовах.	Відсутній.
ООН	19	В Нью-Йорку відбулося підписання Меморандуму про взаєморозуміння між секретаріатом ОДКБ і Департаментом операцій з підтримки миру ООН. Документ передбачає довгострокову конструктивну співпрацю двох впливових міжнародних організацій в галузі миротворчої діяльності.	Відсутній.

Одиниця аналізу	**К-ть**	**Контекст позитивний**	**Контекст негативний**
НАТО	16	Після 2014 р. НАТО займеться навчанням, консультуванням і підтримкою афганських сил безпеки.	НАТО не бажає йти на співробітництво з ОДКБ.
Євразійський регіон	13	В силу своїх розмірів, положення, забезпеченості природними ресурсами має колосальне геополітичне значення для всіх основних гравців світової політики. Протягом довгого часу він є ареною сплетіння різноманітних інтересів багатьох держав та їх об'єднань. Складний регіон.	Відсутній.
Росія	28	Виділення Росією більше 1 млрд. дол. США Киргизії і близько 200 млн. дол. США Таджикистану на модернізацію та переоснащення їх національних збройних сил.	ОДКБ – інспірований Росією військово-політичний союз.
Казахстан	13	1. Головний партнер Росії в проекті Євразійського союзу, що дозволить Москві відновити свій вплив у регіоні. 2. Дуже розвинена економіка, хороший інвестиційний клімат. 3. Тісні зв'язки Казахстану з Росією в рамках інтеграційних об'єднань, хороші відносини з США і Китаєм. Зовнішня політика Астани, націлена на взаємодію з усіма основними акторами в регіоні. Найбільш міцні відносини пов'язують Астану з Москвою – як в рамках ОДКБ, так і в широкому спектрі економічних інтеграційних об'єднань, починаючи з ЄврАзЕС і закінчуючи Єдиним економічним простором і передбачуваним Євразійським союзом.	Суперництво з Узбекістаном за лідерство в регіоні.
Таджикистан	6	Отримує від Росії 200 млн.дол. США на модернізацію і переоснащення національних збройних сил.	Претензії до Москви по частині підвищення плати за російську військову базу.

Одиниця аналізу	К-ть	Контекст позитивний	Контекст негативний
Киргизія	7	1. Отримує від Росії 1 млрд. дол. США на модернізацію і переоснащення національних збройних сил. 2. Рішення президента Алмазбека Атамбаєва до 2014 р. ліквідувати центр транзитних перевезень «Манас», який є інструментом впливу США на регіон. 3. В цілях підвищення потенціалу правоохоронних органів і спеціальних служб Киргизької Республіки, подолання наслідків трагічних подій 2010 року по лінії ОДКБ в цілому була надана матеріальна, гуманітарна, фінансова допомога більш ніж на 70 млн. дол. США.	Претензії до Москви по частині підвищення плати за російську військову базу.
Узбекистан	26	Має сильну армію з великим мобрезервом і величезні запаси вуглеводнів.	1. З червня 2012 р. призупинив своє членство в ОДКБ. За останні шість років Ташкент не підтримав жодної серйозної ініціативи Організації. 2. Суперництво між Узбекістаном і Казахстаном за лідерство в регіоні Центральної Азії. 3. Зближення Узбекістану із США, розглядається можливість розміщення американської військової бази на його території.
Афганістан	45	Відсутній.	Абсолютно невизначене і, можливо, дуже сумне майбутнє Афганістану. Режим талібів, що встановився в 1996-2001 роках в Афганістані, дозволив їх формуванням впритул наблизитися до південних кордонів СНД і посилити підтримку екстремістських і терористичних сил у державах Центральної Азії. Широкий спектр загроз у Євразійському регіоні обумовлений афганським фактором. У цій країні беруть початок маршрути наркотрафіку, на територію сусідніх держав просочуються незаконні збройні формування, відбувається незаконна міграція, експортується фундаменталістська ідеологія.

Одиниця аналізу	К-ть	Контекст позитивний	Контекст негативний
Іран	9	1. ОДКБ проти застосування сили проти Тегерану і вважає існуючий режим санкцій контрпродуктивним. Організацією вже здійснено ряд конкретних заходів, спрямованих на захист держав-членів, що межують або розташовані поблизу кордонів Ірану. 2. Правоохоронні відомства Ірану вже беруть участь у регіональній міжнародній антинаркотичній операції ОДКБ «Канал».	Відсутній.
США	36	Відсутній.	США, будучи одним з ключових гравців у Середній Азії, ясно усвідомлюють необхідність збереження своєї військово-політичної присутності в регіоні. 2. Складні відносини США з Пакістаном. 3. Намагаються розмістити свою військову базу на території Узбекістану.
Китай	8	Відсутній.	Намагається закріпити свій економічний вплив у регіоні.
Центральна Азія	36	Володіє великими обсягами дешевих енергоресурсів.	1. Регіон є частиною т.зв. «дуги нестабільності». 2. Займає важливе місце в геополітичній стратегії США. Збереження впливу на регіон – одна з ключових цілей зовнішньої політики Вашингтона.
Нагорний Карабах	1	Відсутній.	Конфронтаційний шлях розвитку конфлікту загрожує серйозно дестабілізувати обстановку в євразійському просторі.

Аналіз, поданий у таблиці, демонструє не завжди об’єктивне ставлення авторів до ОДКБ. Так, як показано в таблиці, структури і діяльність організації, майже ніколи не згадуються в негативному контексті. Хоча, як свідчать публікації Ю. Нікітіної й І. Юргенса, ОДКБ продовжує стикатись з низкою проблем у своїй діяльності. Таким чином, можна зробити висновок про не зовсім адекватне відображення в «НВО» питань, пов’язаних з функціонуванням ОДКБ. Цей факт, на мою думку, можна лише пояснити проросійською позицією авторів публікацій.

Висновок

В цьому дослідженні автор ставив собі за мету проаналізувати основні тенденції і проблеми розвитку ОДКБ на сучасному етапі, а також з'ясувати на прикладі «Нєзавісімой газєти», наскільки адекватно російські ЗМІ відображають актуальні питання діяльності цієї організації.

На основі вивченого матеріалу автор прийшов до висновку, що результати роботи ОДКБ за період її існування не можна оцінювати, як однозначно невдалі. На деяких ділянках роботи організацією досягнуто відчутних успіхів: успішно проведені операції «Канал», «Нелегал» і «Проксі», розвиток військово-технічного співробітництва, регулярні політичні консультації між державами-членами, узгодження позицій і спільне відстоювання інтересів на міжнародних форумах ООН, ОБСЄ, НАТО і ЄС.

Автор погоджується з думкою російського дослідника В. Ніколаєнка, який стверджує, що перспектива інтеграції багато в чому буде залежати від розстановки внутрішньополітичних сил у державах ОДКБ, і насамперед у Росії. Учасники ОДКБ мають багато спільних інтересів і здатні зіграти новаторську роль у формуванні взаємовигідної моделі військово-політичної інтеграції на пострадянському просторі. Для практичної реалізації ідеї військово-політичної інтеграції держав необхідне поглиблення їхньої військово-економічної і військово-технічної співпраці, міждержавної координації і міждержавної взаємодії з міжнародних проблем безпеки, формування договірно-правової бази з питань відбиття загроз безпеці і реагування на нові виклики у світі [2, с. 6].

Що стосується перспективи подальших розвідок по темі проведеного дослідження, то тут, на думку автора, плідним може стати контент-аналіз ширшої бази (тобто залучення до вибірки 3-5 видань) російських ЗМІ, які висвітлюють діяльність ОДКБ.

Список використаних джерел

1. Лозинський П.І. Воєнно-політичне співробітництво країн Співдружності Незалежних Держав: становлення, розвиток, трансформація кінця XX – початку XXI століття [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук: спец. 20.02.22 / П.І. Лозинський; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л., 2011. – 20 с.
2. Николаенко В. Военно-политическая интеграция на постсоветском пространстве: проблемы и перспективы развития: дис. …д-ра полит. наук: спец. 23.00.04 / В. Николаенко. – М., 2005. – 412 с.
3. Никитина Ю. ОДКБ и ШОС как модели взаимодействия в сфере региональной безопасности / Ю. Никитина // Индекс безопасности. – 2011. – № 2 (97), Том 17. – С. 45-53.
4. ОДКБ: ответственная безопасность / под. общ. редакцией И. Юргенса. – М., 2011. – 68 с.
5. Шевцов А. Багатонаціональні військові формування НАТО, ЄС і ОДКБ. Можливості для України. Аналітична доповідь / Шевцов А., Їжак О., Гавриш О. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська філія НІСД, 2011. – 36 с.
6. Цибуляк А.Г. Роль ОДКБ і ШОС у стратегії військово-політичної безпеки Російської Федерації / А.Г. Цибуляк // Гілея: науковий вісник: Збірник наукових праць. – Випуск 39. – К., 2010. – С. 27-43.
7. Барановский В.Г. Западная Европа: военно-политическая интеграция / В.Г. Барановский. – М.: Международные отношения, 1988. – 198 с.
8. Западная Европа: политическая и военная интеграция / перевод с немецкого. – М., 1984. – 204 с.

9. Военно-экономические связи стран НАТО: цели, масштабы, формы реализации / С.Е. Благоволин и др. – М.: ИМЭМО, 1988. – 105 с.
10. Тезисы выступления Генерального секретаря ОДКБ Н.Н. Бордюжи на V Международной научно-практической конференции «Место и роль ОДКБ в формирующейся архитектуре международной безопасности: перспективы развития ОДКБ», г. Москва, 20 января 2005 г. [Электронный ресурс].. – Режим доступу: www.1n.mid.ru/ns-rsng.nsf/.
11. Дергачов О. Україна в сучасних геополітичних перетвореннях / О. Дергачов // Політична думка. – 1998. – № 2. – С. 31-43.
12. Глобальные тенденции развития человечества до 2015 г. / пер. с англ. М. Леоновича; под ред. К. Жвакина. – Екатеринбург, 2002. – 67 с.
13. Региональная безопасность: геополитические и геоэкономические аспекты (теория и практика): монограф. / под. общ. ред. А.В. Возженникова. – М.: РАГС, 2006. – 143 с.
14. Кулагин В. Международная безопасность / В. Кулагин. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 254 с.
15. Бейлз Е. Регіональне співробітництво в галузі безпеки на пострадянському просторі // СІПРІ 2007: щорічник: Озброєння, роззброєння та міжнародна безпека / Е. Бейлз, В. Барановський, П. Дунай; [пер. з англ.]. – К.: Заповіт, 2008. – С. 169-199.
16. Архитектура евроатлантической безопасности / под. общей ред. проф. И. Юргенса, акад. А. Дынкина, чл.-корр. В. Барановского. – М., 2009. – 53 с.
17. Владыкин О. ОДКБ не будет вводить войска в Афганистан / О. Владыкин // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 16.11.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/news/2012-11-16/2_news.html.
18. Литовкин В. ОДКБ сотрудничает с Ираном / В. Литовкин // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 02.11.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/news/2012-11-02/2_odkb.html.
19. Литовкин В. ОДКБ собирается в Афганистан / В. Литовкин // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 12.10.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/news/2012-10-12/2_odkb.html.
20. Владыкин О. ООН за сотрудничество с ОДКБ, а НАТО – против / О. Владыкин // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 05.10.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/news/2012-10-05/2_odkb.html.
21. Литовкин В. ОДКБ проводит конкурс единоборств / В. Литовкин // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 13.07.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/news/2012-07-13/2_konkurs.html.
22. Онтоев Д. Enfant terrible ОДКБ. Приостановка членства Узбекистана в организации может иметь самые серьезные последствия / Д. Онтоев // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 13.07.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/realty/2012-07-13/3_odkb.html.
23. Бордюжа Н. ОДКБ – гарант стабильности и безопасности в Евразии / Н. Бордюжа // Независимая газета-Независимое военное обозрение. – 20.04.2012. – Режим доступу: http://nvo.ng.ru/concepts/2012-04-20/1_odkb.html.

Копотун Н.І.*

ВПЛИВ ПОСТЛІСАБОНСЬКОЇ СТРУКТУРИ ЄВРОПИ НА ЗОВНІШНЮ ПОЛІТИКУ ЄС

У статті узагальнено основні зміни постлісабонської структури Європи та ідентифіковано їх безпосередній вплив на зовнішню політику ЄС. Проаналізовано ключові переваги Лісабонського договору для громадян Євросоюзу. Окреслено позицію ЄС щодо України за умов постлісабонського процесу.

Ключові слова: Лісабонський договір, постлісабонський процес, зовнішня політика ЄС, європейська інтеграція України.

The article summarized the key changes of the postlisbon structure of Europe and identified their direct impact on the EU foreign policy. Analysed key advantages of Lisbon Treaty for EU citizens. Outlined EU stance towards Ukraine in the postlisbon process.

Keywords: Treaty of Lisbon, postlisbon process, EU foreign policy, European integration of Ukraine.

В статье обобщены основные изменения постлиссабонской структуры Европы и идентифицированы их непосредственное влияние на внешнюю политику ЕС. Проанализированы ключевые преимущества Лиссабонского договора для граждан Евросоюза. Определены позиции ЕС относительно Украины в условиях постлиссабонского процесса.

Ключевые слова: Лиссабонский договор, постлиссабонский процесс, внешняя политика ЕС, европейская интеграция Украины.

Постановка проблеми. Формування і розвиток Європейського Союзу – складний, багатоетапний процес, за якого державам-членам довелось розв'язувати гострі економічні, соціальні, політико-правові проблеми, а також шукати адекватні відповіді на виклики часу. На даний час ЄС переживає період інституціональних змін, що передбачені Лісабонським договором. Серед основних положень Конституції Європейського Союзу чільне місце займає реформа апарату зовнішніх відносин об'єднання. Від ефективності даних перетворень багато в чому залежатиме забезпечення зовнішньополітичних інтересів ЄС.

Мета статті – висвітлити, як саме вплинули прийняття та набрання чинності Лісабонським договором на процеси європейської інтеграції та які зміни відбулися у зовнішній політиці Європейського Союзу, а також виділити основні тенденції в позиціонуванні ЄС як одного із світових геополітичних лідерів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідно зазначити, що з огляду на актуальність теми європейської інтеграції її досліджували і вітчизняні, і зарубіжні вчені. Зокрема, різним проблемам історії, тенденціям та формам євроінтеграції присвячені ро-

* здобувач кафедри Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник доц. С.І.Даниленко

© Копотун Н.І., 2013

боти таких українських науковців, як С. Василенко, Т. Гусєва, Б. Збарко, В. Копійка, В. Манжола, Т. Шинкаренко, М. Пашков і В. Чалий та ін.

Основні результати дослідження. Сьогодні Євросоюз нараховує 27 країн-членів, проте система його функціонування донині залишається тією, що була розроблена для 15 країн. Але у країнах-членах ЄС склалося стійке усвідомлення необхідності вироблення нових механізмів для розв'язання проблем глобального характеру (зміна клімату, енергетична безпека, міжнародний тероризм тощо) на рівні ЄС.

Інституційна криза, спричинена відхиленням Європейською спільнотою Конституції, серед іншого призвела до призупинення прийому нових членів. Незважаючи на те, що в ЄС спостерігаються тенденції «інтеграційного перенасичення», подолання європейської інституційної кризи відкриває нові можливості для подальшого розширення.

Отже, 1 грудня 2009 року Лісабонський договір набув чинності. Змін, які вносить Лісабонський договір, дуже багато. Вони стосуються практично всіх сфер життя й діяльності ЄС. Союз стає демократичнішим, відкритішим і більш підзвітним його громадянам. Європейський парламент та законодавчі органи країн-членів набувають більшої ваги у процесі ухвалення рішень ЄС. Громадяни матимуть право знати, які саме питання представники їхніх держав вирішують на союзному рівні. Хартія фундаментальних прав набуває в ЄС такого ж статусу, як і його договори.

Європейська комісія визначила 10 переваг Лісабонського договору для громадян Євросоюзу [1].

1. Право людей вимагати від комісії, щоб вона висувала нові ініціативи («Європейська громадянська ініціатива»).

2. Кращий захист громадян завдяки новому статусу, який отримує Хартія фундаментальних прав.

3. Дипломатичний і консульський захист для всіх громадян ЄС під час подорожей у треті країни та проживання там.

4. Посилюється взаємодопомога країн-членів під час природних і катастроф, що виникли унаслідок діяльності людини, усередині ЄС, зокрема, повені та лісові пожежі.

5. З'являються нові можливості для вироблення транскордонної енергетичної політики, забезпечення цивільного захисту й боротьби з транскордонними загрозами здоров'ю.

6. Підвищується ефективність спільних дій з протидії кримінальним угрупованням, які переміщують людей через кордони.

7. Уможливлюються спільні дії проти так званої купівлі притулку – коли прохання щодо цього людина подає одночасно до різних країн.

8. Уможливлюється боротьба з тероризмом через замороження активів.

9. Демократичнішим стає підхід до ухвалення рішень у ЄС (зміцнення ролі Європарламенту та національних парламентів).

10. ЄС набуває здатності забезпечувати термінову фінансову допомогу третім країнам [11].

Реалізація Лісабонського договору передбачає і чимало інституційних змін, які прямим чином впливають на політику ЄС. Після реформи європейських інституцій від керівних органів ЄС очікували більшої активності і рішучості. Але перший виступ у Європарламенті нового верховного представника ЄС із закордонних справ Кетрін Ештон не приніс бажаної чіткості у розумінні того, як ЄС досягатиме своїх цілей у зовнішній політиці, наприклад, щодо Сполучених Штатів та Росії [2, с. 13].

Кетрін Ештон заявила, що головним пріоритетом ЄС буде полагодження справ у найближчому сусідстві. «По-перше, ми хочемо забезпечити більшу стабільність і безпеку зав-

дяки підтримці політичних та економічних реформ», – зазначає вона. По-друге, ЄС має зайнятися викликами світовій безпеці, для вирішення яких потрібні виважені стратегії, міцні міжнародні організації та верховенство права. І нарешті, європейці мають збудувати мережу стратегічних відносин із ключовими країнами та організаціями, тому що проблеми, які постали перед ЄС, не вирішуються в односторонньому порядку. «В основі цього лежить одна проста правда: для того, щоб захистити наші інтереси і пропагувати наші цінності, ми повинні бути активними за кордоном» [3].

На думку координатора закордонної політики ЄС, пріоритет, що надається сусіднім регіонам, є ціллю, важливою як така, але в майбутньому її досягнення може стати ключовим моментом для того, щоб Євросоюз досягнув вищих цілей у світі [4, с. 18].

У цьому зв'язку європейський політик згадала Україну, яку вона відвідувала під час інавгурації Президента Віктора Януковича. Кетрін Ештон наголосила, що поглиблення зв'язків із Україною буде значною частиною нової зовнішньої політики ЄС. Якщо говорити про перспективи, які відкриває Лісабонський договір перед Україною, то варто зазначити таке. Тодішній заступник міністра закордонних справ України Костянтин Єлисєєв наголосив, що вагомості, з позиції України, додає договору стаття, яка чітко передбачає можливість для будь-якої європейської країни у перспективі набути членства в Євросоюзі за умови відповідності загальнообов'язковим критеріям [6, с. 189]. Примітно, що в цій угоді не відтворено позицій деяких країн-членів і не зафіксовано принципу абсорбційної здатності, тобто «перетравлення» нових країн-членів.

Дуже важливо для України також те, що після набуття чинності Лісабонським договором Євросоюз отримає міжнародну правосуб'єктність, тобто діятиме фактично на рівні держави – матиме право укладати договори, бути членом певних міжнародних організацій. Нарешті буде наведено лад у взаємовідносинах різних структур ЄС. Лісабонський договір посилює роль Європарламенту, оскільки так історично склалося, що Європарламент є найактуальнішим і послідовним прибічником інтеграції України до ЄС. Тому шанси на просування інтересів України всередині Євросоюзу значно зростають. Це дає змогу навіть у разі наявності скептичних настроїв до України просувати певні важливі для нас рішення. Парадигма Великої Європи повертає Україні природне місце в центрі загальноєвропейських процесів і проблематики єдності європейського континенту, запобігає її маргіналізації або перетворенню на об'єкт політики світових «центрів сили» та дозволяє розраховувати на підвищення ролі та впливу України в європейській та світовій політиці [5].

12 вересня 2012 року Європейський парламент ухвалив Резолюцію щодо зовнішньої та безпекової політики Євросоюзу, підготовлену депутатом Європейської народної партії (Німеччина) Ельмаром Броком.

У резолюції йдеться, що для того, щоб посилити свою вагу на міжнародній арені ЄС повинен не тільки забезпечити, щоб його політика, актори та установи були відповідними цілям, а також розвинути по-справжньому стратегічну концепцію зовнішньої політики ЄС та надати їй необхідні кадрові, фінансові та дипломатичні ресурси, як то планувалося ініціаторами підписання договору.

«Сьогодні ми послали чіткий сигнал Кетрін Ештон. Зовнішня політика ЄС у період загострення проблем та обмежених ресурсів Союзу повинна бути стратегічною та зорієнтована на перспективу. Нові стратегічні рамки для зовнішньої діяльності ЄС також мають бути демократично легітимними. У будь-якому разі ми не хочемо погіршити гнучкість Союзу в реагуванні на політичні зміни у світі», – зазначив автор резолюції голова комітету з іноземних справ Ельмар Брок [8, с. 75].

Резолюція передбачає, що зовнішня політика ЄС має ґрунтуватися на заохоченні та захисті цінностей ЄС та зосереджуватися на зміцненні миру, безпеки та процвітання. ЄС має керуватися принципами, які лягли в основу створення самого Союзу, а принципи демократії та прав людини повинні бути в центрі його політики.

Згадується в резолюції і Україна. Так, виключно питанню України присвячений 54 пункт документу [9].

У ньому, зокрема, йдеться про те, що підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стане можливим лише у разі, якщо Київ забезпечить стабільність та ефективність роботи судової системи, припинить переслідування за політичними мотивами, а також поважатиме основні демократичні принципи. Євросоюз також розглядає проведення парламентських виборів в Україні у жовтні 2012 року як своєрідний тест на демократію [10]. У цьому зв'язку ЄС забезпечить у необхідних обсягах фінансування місії спостерігачів від ЄС за проведенням парламентських виборів в Україні.

За результатами виборів до парламенту України 13 грудня 2012 року була ухвалена резолюція, у якій Європейський парламент висловив жаль у зв'язку з тим, що, за оцінками міжнародних спостерігачів, виборча кампанія в Україні в перебігу парламентських виборів в 2012 році не відповідала основним міжнародним стандартам і стала кроком назад у порівнянні з попередніми виборами в 2010 році. Згідно з думкою спостерігачів ОБСЄ, ПАРЄ, Парламентської асамблеї НАТО, Європарламент вказує на низку негативних аспектів передвиборчого періоду, а саме арешт опозиційних політичних лідерів, відсутність рівних умов, викликаних, перш за все, зловживанням адміністративним ресурсом, випадки утисків і залякування кандидатів і співробітників виборчих комісій, відсутність прозорості в кампанії і сфері фінансування партій, а також відсутність збалансованого висвітлення в ЗМІ.

Крім того, в резолюції йдеться про порушення в ході виборчого процесу, про затримки процесу підрахунку голосів, а також про ув'язнення лідерів опозиції.

Європейський парламент висловив незмінну підтримку європейським прагненням українського народу та виступає за якнайшвидше підписання Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом. Європарламентарії припустили, що в разі здійснення Києвом необхідних реформ ця Угода може бути підписана ще до саміту «Східного партнерства», який відбудеться у Вільнюсі в листопаді 2013 року [13].

Разом з тим, депутати ЄП зазначають, що прогрес політичної асоціації та економічної інтеграції залежить від реальної прихильності України принципам демократії, верховенства права, незалежності судової системи та свободи ЗМІ.

Можемо зробити той висновок, що оцінка європейськими політиками подій в Україні – державі поза ЄС, засвідчує: Європейський Союз приділяє велику увагу забезпеченню відповідності Спільної зовнішньої політики та політики безпеки усім іншим аспектам політики ЄС, що мають зовнішній напрям [12]. Як Рада міністрів, так і Європейська комісія в межах своїх повноважень відповідають за послідовність спільної зовнішньої політики Союзу з цілями країн-членів у сфері зовнішніх відносин та безпеки. Варто також зазначити, що вже тривалий час роль Європейського Союзу в міжнародних відносинах виходить далеко за межі позицій та дій щодо Спільної зовнішньої політики та політики безпеки.

У контексті інституціональних змін відповідно до положень «Конституції Європи», як ще називають договір, слід зауважити, що процес трансформації органу зовнішньополітичних зв'язків Європейського Союзу триває. Також продовжується пошук оптимального балансу між «м'якою» дипломатією та більш жорсткими методами відстоювання

позицій півмільярдного населення ЄС. Водночас, вагомим деструктивним фактором залишається протистояння зовнішньополітичних векторів країн-членів, що прямо пропорційно відображається у риториці лідерів найрозвиненіших держав об'єднання [7].

Однак, на наше переконання, Лісабонський договір надає ЄС можливості відігравати більш важливу роль на світовій арені. Нові структури та механізми дозволять більш ефективно і послідовно виконувати прийняті рішення, навіть за тим умов, що саме прийняття рішень як і раніше вимагає одностайності. Призначення на посаду Президента ЄС Германа ван Ромпея, який є в першу чергу не політичним гравцем, а майстром компромісу, є свідченням того, що прагнення ЄС спрямовані на гармонізацію позицій країн-членів [14].

Висновок. Унікальність сучасного інтеграційного простору в Європі пояснюється формуванням багатовекторної та інструментально різнопланової зовнішньої політики. Її інструментарій з часом може виявитися здатним збагатити уявлення про можливості дипломатії взагалі. Однак вже зараз стало зрозуміло, що для завершення перетворень, які передбачені у Конституційному договорі, повинен пройти певний адаптаційний період, за який члени Європейського союзу усвідомлять ефективність та необхідність чітко дотримуватися його положень. Євросоюзу як інтеграційному угрупованню необхідні зміцнення солідарності й готовність поступатися національними інтересами на користь загальноєвропейських, більш ефективна і гнучка система управління, активна економічна політика і підвищена увагу до вирівнювання економічного розвитку країн-членів.

Більш скоординована зовнішня політика ЄС полегшить роботу з іншими європейськими країнами та, зокрема, із Україною. При цьому необхідно усвідомлювати, що стабільні відносини між ЄС та Україною в будь-якому випадку будуть ускладнені, доки не відбудеться нормалізації відносин з тими країнами-членами, які критично ставляться до української внутрішньої та зовнішньої політики.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що прийняття Лісабонського договору, а саме ті зміни, які реалізувалися в ЄС згідно договору, стало одним з ключових та вирішальних чинників, що вплинули і продовжують впливати на формування подальшої зовнішньої політики ЄС на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Гапчук О.В. Європейська інтеграція як перспектива для України [Електронний ресурс] / О.В. Гапчук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69045.doc.htm
2. Горбенко Ю.В. Тенденції інтеграції України у світовий простір / Ю.В. Горбенко // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 12-14.
3. ЕС дает Украине деньги на реформы [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://podrobnosti.ua/economy/2010/03/02/669389.html.
4. Климончук В. Шлях до свободи через євроатлантичну інтеграцію України (інституційний вимір) [Електронний ресурс] / В. Климончук. – Режим доступу: http://www.pu.if.ua/inst/ndc/nato/journal/2011/2011-12.pdf // С. 66- 70.
5. Манжола В. Квадратура інтеграційного кола (актуальні проблеми європейської політики України) // Політика і час. 2007. – № 4. – С. 14-18.
6. Мартинов А. Ю. Спільна зовнішня та оборонна політика Європейського Союзу. Погляд з України: – Монографія. – К.: ТОВ «ПАНТОН», 2009. – 262 с.
7. Примара Європи: Аналітична доповідь – К.: Агенство гуманітарних технологій. 2010. – 120 с.

8. Розвиток співробітництва Україна – Європейський Союз // К.: Віче. 2008. – 280 с.
9. Снігир О. Європейська політика безпеки та оборони: стратегічні аспекти співпраці України з ЄС – визначення напрямів та формату // Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку. Національний інститут стратератегічних досліджень. http://www.niss.gov.ua/Monitor/November/2.htm
10. Ухвалення Лісабонського договору довело свою дієздатність та ефективність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.razumkov.org.ua/ekr/expaert php?news_rd=124
11. Colomer J.M. 2010. "The new semipresidential Europe", Joseph Colomer's Weekly Blog, April 25. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jcolomer.blogspot.com/
12. De Scoutheete P. 2011. "Decision-making in the Union". Notre Europe: Policy Brief, n. 24, April. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.notre-europe.eu/media/Bref24-DeSchoutheete-EN.pdf
13. The European Parliament Resolution on "Situation in Ukraine", Dec.12, 2012 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=TEXT&language=EN
14. Puetter U. and A. Wiener. 2011. "The Intergovernmental Dimension of EU Foreign and Security Policy: Enacting Normative Meaning-in-Use in Policy Deliberation", CEUR Working Paper Series. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ceur.ceu.hu/ceur-working-paper-no-2-september-2011

УДК 339.91

Куліних Т.О.*

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ІБЕРОАМЕРИКАНСЬКОГО НАПРЯМКУ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ІСПАНІЇ

Анотація. Стаття присвячена аналізові економічного виміру співробітництва між Іспанією та країнами ібероамериканського регіону.

Ключові слова: економіка, інвестиції, торгівля, Іспанія, Ібероамерика.

Summary. The present article considers the economic aspect of Spain's relations with the Ibero-American countries.

Keywords: economy, investment, trade, Spain, Ibero-America.

Аннотация. Статья посвящена анализу экономического измерения сотрудничества между Испанией и странами ибероамериканского региона.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, торговля, Испания, Ибероамерика.

Актуальність теми дослідження. Після демонтажу політичної системи франкізму Іспанія пережила економічний бум. Одним з його наслідків стало різке піднесення економічної активності країни у системі світового господарства. Важливим аспектом цієї діяльності стало інтенсивне проникнення до ібероамериканського регіону[1] – традиційної «сфери впливу» Іспанії. Даний процес розгортався паралельно із стрімким відродженням ібероамериканського напряму зовнішньої політики Королівства. У даному контексті, дослідження товарних та інвестиційних потоків та, у більш широкому сенсі, економічної взаємодії Іспанії та ібероамериканських країн становить науковий інтерес.

Аналіз останніх публікацій. Динаміка, обсяги і тенденції розвитку економічних зв'язків між Іспанією та ібероамериканськими країнами досліджувалися в роботах ряду зарубіжних вчених, серед яких слід вказати таких, як Е. Е. Монтемайор, Д. Кох, Л. Касанова, В. Чіслетт, Х. Солер-Матутес, Г. Крістіано та інші автори.

Постановка проблеми. Завданням цієї статті є здійснити огляд динаміки, кількісних і якісних характеристик економічних зв'язків між Іспанією та ібероамериканськими країнами у контексті зовнішньої політики Іспанії по відношенню до регіону.

Результати дослідження автора. У рамках даної статті, вважаємо за доцільне розглянути економічну складову іспансько-ібероамериканських відносин у двох вимірах: торговельному та інвестиційному.

[1] Під терміном «Ібероамерика» розуміється сукупність усіх країн Американського континенту, які були свого часу іспанськими або португальськими колоніями. Автор вважає даний термін більш коректним, ніж «Латинська Америка», оскільки останній наразі розглядається як свідомо введений в обіг французькими політиками і публіцистами у часи Другої Імперії для обґрунтування експансіоністських геополітичних проектів Франції у регіоні і через це – як недостатньо вірний і політично офарблений

* здобувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Копійка В.В.

© Куліних Т.О., 2013

Іспансько-ібероамериканське торгово-економічне співробітництво

Торгівля завжди була одним з важливих вимірів іспансько-ібероамериканських відносин – власне, економічна експлуатація колоній через механізми торгівлі і знаходилась в основі іспанської політичної присутності у регіоні до набуття його країнами незалежності, а комерційний обмін товарами між Іспанією та Ібероамерикою не припинявся ніколи в історії. Тим не менше, впродовж більшої частини XX ст. іспансько-ібероамериканська торгівля перебувала у занепаді, спричиненому слабкістю іспанського національного господарства. Ця ситуація почала змінюватися у ході економічних реформ 1970-1980-х рр., які сприяли відновленню господарчої потужності Іспанії та, послідовно, відродженню її зовнішньоторговельного потенціалу. Користуючись такими порівняльними перевагами, як близькість мови і культури (у тому числі, у розумінні «ділової культури»), а також державний лобізм, послідовно здійснюваний керівництвом та дипломатією країни, іспанські підприємства розгорнули масштабну експансію до регіону. Ібероамерика стала надійним ринком збуту продукції іспанського машинобудування, хімічної та медичної промисловості, а також чорної металургії; у зворотному напрямку, до Іспанії, відправлялися товари аграрного сектору та легкої промисловості [15].

По мірі інтеграції Іспанії до ЄС посилювалась орієнтація її зовнішньої торгівлі на країни цього регіону, при цьому частка інших зовнішньоторговельних контрагентів країни значно скоротилася. Єдиним регіоном, що після вступу Іспанії до ЄС не лише зберіг, але й зміцнив свої позиції в експорті країни, стала Ібероамерика. Навпаки, частка ібероамериканських держав в іспанському експорті суттєво збільшилася. На думку фахівців, з якою ми погоджуємося, з одного боку, це є наслідком загального зростання економіки Іспанії та підвищення конкурентноздатності іспанської продукції, а з іншого – результатом політики лібералізації зовнішньої торгівлі країн регіону. У цьому зв'язку, доцільно зазначити, що саме іспанська дипломатія стала політичним ко-спонсором і ідейним натхненником процесів «відкриття» ринків Ібероамерики, зниження регулятивних бар'єрів на шляху торгівлі та інвестиції. Завдяки зусиллям сторін, наразі Ібероамерика, за різними оцінками, споживає від 7 до 10% іспанського експорту, тоді як Іспанія є восьмим за значенням імпортером товарів ібероамериканського походження [16]. В абсолютних числах, ці показники становлять близько 8 і 9 млрд. євро відповідно. Обсяг торгівлі між партнерами зростає щорічно: зокрема, у період 2009-2011 рр. темпи збільшення іспанського експорту до Ібероамерики становили до 20% [7].

Із розвитком іспанської економіки зростав не тільки обсяг торговельно-економічної співпраці, але і номенклатура торгівлі. Упродовж кінця XX-початку XXI ст. у структурі іспанського експорту до країн Ібероамерики відбулися прогресивні зрушення у бік диверсифікації товарного асортименту, а також збільшення частки технологічно складної і дорогої промислової продукції. При цьому, частка промислової та сільськогосподарської сировини скоротилась, а готової промислової продукції і напівфабрикатів збільшилась. Незважаючи на те, що Ібероамерика залишається, перш за все, ринком збуту готової продукції традиційних для Іспанії галузей промисловості: загального машинобудування, хімічної та металургійної, – поступово збільшується експорт до країн регіону технологічно складної та наукоємної продукції.

Знаковим є той факт, що Ібероамерика є практично єдиним регіоном світу, без урахування Східної Європи, з яким Іспанія має стабільне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що набуває особливого значення на тлі традиційно значного дефіциту зовнішньоторговельного балансу країни, який у перші роки XX століття досягав рекордного рівня – близько 40 млрд. дол. США, а нині значними зусиллями утримується у межах 4 млрд. дол. на рік [10].

Зазначимо, що у торговельно-економічних відносин Іспанії та Ібероамерики існує і ще один важливий аспект – наявність масштабної посередницької діяльності, яку ведуть іспанські компанії між Ібероамерикою та іншими регіонами, насамперед Європою і Азією. Реалізуючи «мовну перевагу», з одного боку, та спираючись на потужну міжнародну торговельну інфраструктуру, розбудовану зусиллями ЄС, з іншого, Іспанія активно просуває себе в якості країни-посередниці між ібероамериканським та іншими ринками. Це привело до створення ситуації, за якої ібероамериканські компанії дедалі більше «передовіряють» право свого міжнародного представництва іспанським колегам. Логіка цього явища полягає у тому, що іспанські підприємства загалом мають кращі кредитні умови та більше вільних капіталів, ніж ібероамериканські, та відчувають себе більш захищеними на світових ринках (включаючи «ризикові» ринки Азії) завдяки іспанській та європейській дипломатії, тоді як ібероамериканські фірми, у свою чергу, убачають свою вигоду від такого партнерства у кращій реалізації власних товарів без додаткових транзакційних витрат та поступового, хоча й непрямого, проникнення до нових регіонів [3, с 171-173].

Співробітництво з ібероамериканським регіоном, який є пріоритетним для Іспанії, порівняно з іншими країнами світу, координується Інститутом Ібероамериканської Кооперації в рамках Іспанської Агенції Світового Співробітництва (ІАСС). Серед численних заходів з надання допомоги, слід відзначити Плани Інтеграційного Співробітництва. Перший з них був започаткований 1984 року і адресувався країнам Центральної Америки, у якості внеску королівства до процесу підтримання миру в регіоні. Через беззаперечний успіх цього проекту, програма застосування вищезгаданих Планів Інтеграційного Співробітництва значно збільшилася наступними роками.

Основними положеннями цієї програми є:

- зосередження на людському факторі; йдеться про посилення уваги до людини з боку політики допомоги у розвитку, збільшення асигнувань на програми соціального захисту та допомоги найменш забезпеченим верствам населення;
- допомога у розвитку національних економік країн регіону з метою досягнення самодостатніх показників зростання;
- інтегрування приватного сектору в економічне співробітництво країн Ібероамерики тощо [9].

Численні програми ІАСС значно прислужилися у ході ринкової трансформації ібероамериканських країн та продовжують підтримувати відповідний дискурс в ібероамериканському істеблішменті та науковому середовищі. Діяльність ІАСС допомогла ібероамериканським державам в удосконаленні структури економіки та розвитку соціального сектору; водночас, вона проявила себе в якості одного з інструментів непрямого «м'якого» впливу іспанської дипломатії на регіон в її цілях, що, у даному випадку, лежали у торговельно-економічній площині.

Таким чином, економічний та зовнішньоторговельний аспект посідає важливе місце у відносинах Іспанії з державами ібероамериканського регіону. Торговельно-економічна співпраця прогресує незважаючи на кризу та слугує ще одним із вимірів трансатлантичної інтеграції між Іспанією та її ібероамериканськими партнерами. Торговельні відносини динамічно розвиваються за активної політичної підтримки Іспанії, що лобіює свої інтереси в регіоні за допомогою як дипломатичних, так і непрямих методів впливу, насамперед – через програми Іспанської Агенції Світового Співробітництва.

Інвестиційне співробітництво

Зростання міжнародної активності Іспанії, насамперед на ібероамериканському напрямку, особливо яскраво виявляється в її інвестиційній політиці, що становить один з

ключових вимірів економічної співпраці Іспанії з регіоном. Ібероамерика посідає особливе місце в іспанських інвестиціях за межами країни. За десятиліття кінця XX-початку XXI ст. Іспанія, яка і раніше слугувала «мостом», що інфраструктурно з'єднував європейський регіон з ібероамериканським, сама перетворилася на найбільшого європейського інвестора для багатьох держав Ібероамерики.

Упродовж XX ст. Ібероамерика розглядалась в Іспанії як одне з пріоритетних місць вкладення капіталу; однак, за умов загальної слабкості іспанської економіки та існування значних обмежень на експорт коштів, і абсолютні обсяги інвестицій до регіону, і темпи їх нарощення залишалися незначними. Так, у 1960-х-першій половині 1970-х рр. частка Іспанії у міжнародному інвестиційному ринку не перевищувала 0,1% (що в абсолютних цифрах становило менше 90 млн. дол. США на рік), при цьому, основним одержувачем коштів з Іспанії було Європейське Співтовариство, тоді як Ібероамерика посідала друге місце [4, с. 19].

Із розгорненням економічних реформ у 1970-х рр., Іспанія швидко перетворилась з нетто-імпортера капіталу на крупного міжнародного вкладника. Ще до кінця 1970-х рр. Іспанія експортувала бл. 260 млн. дол. на рік, що становило вже 0,3% від агрегованого показника вивозу капіталу у масштабах світу. Ібероамерика при цьому зайняла перше місце серед регіонів, до яких прямували іспанські інвестиції. Покращення кон'юнктури всередині Іспанії та її приєднання до ЄС мали своїм підсумком те, що з 1986 по 1993 рр. щорічна сума іспанських вкладень в ібероамериканську економіку зросла до 310 млн. дол.

Подальшому прискоренню вкладення коштів за рубежем, і зокрема в Ібероамериці, сприяли не тільки бурхливий розвиток господарських потужностей та форсована капіталізація економіки, але й політика лібералізації іспанських інвестицій за кордоном, що проводилася з середини 70-х років, а також скасування з початку 90-х років усіх обмежень на шляху експорту національного капіталу та його виходу на міжнародні ринки[2]. У результаті сукупний обсяг вивозу капіталу з країни за 90-ті роки збільшився більше, ніж у п'ять разів [7]. У такий спосіб вже перед початком нового тисячоліття Іспанія увійшла до десятки найбільших інвесторів на світовому ринку капіталовкладень, а в середині 2000-х рр. вона зайняла восьме місце серед світових вкладників капіталу.

Даного результату вдалося досягти, в першу чергу, завдяки ринкові ібероамериканських країн, який пережив справжній бум іспанських інвестицій. Упродовж 1994-1999 рр. сума щорічних інвестицій іспанських резидентів до ібероамериканського регіону зросла до цифри у 9,7 млрд. дол. У цілому, за період бурхливого розвитку іспанської економіки, взагалі, та фінансового сектору, зокрема, а саме, у 1991-2001 рр., Іспанія вклала в економіку ібероамериканських країн близько 80 млрд. євро, що становило близько половини усіх інвестицій, здійснених резидентами держав-членів ЄС за той же відрізок часу. В «авангарді» іспанських інвесторів були компанії, що оперують у галузях інфраструктури, телекомунікацій, послуг та у банківській сфері [4, с. 12].

Попри кризу та зниження інвестиційної спроможності іспанських банків і підприємств, Іспанія продовжує нарощувати свою присутність на ринку інвестицій Ібероамерики. Так, за підрахунками економістів агентства «Рейтер», станом на перший квартал 2012 рр. сума іспанських інвестицій в регіоні становила 142 млрд. євро (або 185 млрд. дол.) [11].

Іспансько-ібероамериканська співпраця в інвестиційній галузі є взаємовигідним напрямом взаємодії. Ібероамерика отримала значний зиск від інтенсивної діяльності інвес-

[2] За правління Франко усі прямі інвестиції іспанського капіталу за кордоном потребували на попереднє схвалення Уряду Іспанії, що значною мірою обмежувало можливості для інвестування коштів фінансово-промислових груп [2]

торів зі своєї колишньої метрополії. Унаслідок активної інвестиційної політики Іспанії на початку нового тисячоліття Ібероамерика вперше випередила Азію, ставши найбільшим у світі реципієнтом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). При цьому, завдяки Іспанії на перше місце вийшли капіталовкладення з Європи, обійшовши традиційні для ібероамериканського регіону ПІІ із США. За приблизними підрахунками, у 19990-х-2000-х рр. підприємства з іспанськими інвестиціями створили бл. 12% сумарного ВВП ібероамериканських країн [підрах. за: 4]. Фінансовані Іспанією сектори економіки стали крупним генератором зайнятості в Ібероамериці: так, за оціночними даними, за останню (по відношенню до 2012 р.) декаду іспанські та португальські інвестиції допомогли створити 70 млн. робочих місць [13]. Це не тільки надало істотну підтримку економічному розвиткові країн регіону, але й стимулювало більшу соціальну та політичну стабільність ібероамериканських держав. У той же час, масштабна присутність на динамічному ібероамериканському ринку підприємств із значною участю іспанського капіталу дозволила Іспанії фактично розбудувати ще одну «резервну» економіку, значно диверсифікувавши свої активи, а отже і ризики бізнесу.

У кризові роки правильність раніше обраної стратегії на нарощення фінансової експансії в Ібероамериці проявилася у повному обсязі. На відміну від Європи, економіка ібероамериканського регіону не тільки не зазнала падіння, але й продовжила упевнене зростання. Іспанські підприємства, що мали свої філії в Ібероамериці, зробили стратегічний вибір на користь закріплення і подальшого нарощення присутності в регіоні. За словами впливової іспанської газети «ABC», «ставка найбільших іспанських корпорацій робилася, робиться і буде робитися на Латинську Америку» [5]. Так, слідуючи у руслі даної настанови, переважна більшість (понад 90%) іспанських компаній, що мають інтереси в Ібероамериці, протягом 2012 р. розширили свої операції в країнах регіону [18]. Подібна стратегія приносить позитивні результати: за даними агентства «Морган Стенлі», у 2012 р. ібероамериканські підприємства з іспанськими інвестиціями принесли більше 33% усього прибутку іспанських компаній [14], чим істотно допомогли їм утриматися «на плаву» в умовах прогресуючих критичних явищ у світовій економіці та боргових проблем.

За розглядуваний період географія іспанських інвестицій в Ібероамериці значно еволюціонувала у бік постійного охоплення усе нових країн та районів. Так, якщо наприкінці 1980-х років провідними реципієнтами були Мексика, Аргентина, Бразилія та Чилі, то у середині 1990-х до їх списку додалися Бразилія і Венесуела, а у кінці XX-початку XXI століття – Колумбія і Перу. В останні роки докризового періоду на перше місце з великим відривом вийшла Бразилія (41,1% інвестицій в регіоні), за нею слідували Аргентина (27,9%), Мексика (13,3%) і Чилі (11,8%); дещо менші обсяги вкладалися до економік Куби, Болівії, Перу, Венесуели та інших ібероамериканських держав [10].

Структура іспанських інвестицій в регіоні теж постійно змінювалась. На початку 80-х років більша частина вкладень у виробничу галузь припадала на гірничо-видобувну та нафтохімічну промисловість, що було зумовлено гострою потребою іспанської економіки у сировинних та паливних ресурсах. Наприкінці 90-х років іспанський капітал помітно активізувався у банківській сфері, у галузі високих технологій (перш за все, телекомунікації та зв'язок), електроенергетиці, транспортному секторі (транспортній інфраструктурі включно), туризмі, а упродовж 2000-х – у сфері послуг та паливно-енергетичній галузі.

При цьому, якщо на початку та в середині 90-х років головним приваблюючим фактором для іспанського капіталу був процес приватизації у країнах регіону (за цей період іспанські власники придбали сім з дев'яти найкрупніших компаній, виставлених на продаж державами Ібероамерики), то наприкінці 90-х і на початку 2000-х років значної ваги

у стратегії іспанських інвесторів набули процеси злиття з місцевим капіталом або його повного поглинання. Так, у 1999 році лише 53% ПІІ Іспанії у країнах регіону були пов'язані з приватизацією. Найбільш активно процеси злиття та поглинання наприкінці десятиліття проходили в Аргентині (45,6% іспанських інвестицій до країни), Бразилії (26,4%), Чилі (16,5%) [10].

Найбільш дієвим інструментом іспанської економічної експансії в Ібероамериці стали прямі інвестиції. Характерно, що енергійними інвесторами виступають як іспанська держава (через компанії, де вона займає домінуюче положення), так і найбільші приватні фірми та банки країни. Їх стратегія спрямована на придбання часток у статутному капіталі підприємств, що приватизуються, а також на створення власних філій або спільних з місцевими фірмами підприємств. Саме прямі приватні інвестиції (ППІ) виступили флагманом «нової конкісти», як іноді називають цей процес проникнення у світовій пресі та науковому дискурсі [6].

Вельми показовою є діяльність в Ібероамериці однієї з найбільших іспанських компаній – Telefónica nacional de España (з 1997 р. – просто Telefónica. Ребрендинг було проведено з метою полегшення експансії в Ібероамериці [4, с. 20]), крупного іспанського та міжнародного оператора зв'язку. Telefónica вперше вийшла на ринок телекомунікацій регіону у 1990 році, і за цей час міцно закріпилася в Аргентині, Чилі, Бразилії, Перу, Венесуелі, Пуерто-Рико, Гватемалі і Сальвадорі, перетворившись на найбільшого іноземного інвестора. Telefónica повністю або частково контролює в Ібероамериці більше 10 компаній у різних секторах телекомунікаційного бізнесу, від базових телефонних послуг до кабельного телебачення і мультімедіа. У докризові роки на країни регіону припадало більше 1/5 прибутку компанії; з розвитком критичних явищ у світовій економіці дана цифра невпинно зростає: у 2008-2009 рр. ібероамериканські активи забезпечували чверть [1], а в 2012 р. – вже більше половини доходу корпорації [13]. На думку ринкових аналітиків, яку ми поділяємо, саме ібероамериканські надходження дозволяють компанії, що переживає непростий час, підтримувати баланс. Як бачимо, це свідчить про розумність загальної настанови іспанських компаній на вихід до ібероамериканського ринку, виправданість державної (насамперед, дипломатичної) підтримки, що надавалась Іспанією своїм господарським резидентам в регіоні.

Активне вливання іспанського капіталу відбувалося в електроенергетиці. Найбільш яскравим прикладом є діяльність компанії з виробництва та розподілу електроенергії – Endesa. На початок століття з 20,5 млн. закордонних клієнтів компанії 95% припадало на країни Ібероамерики, в тому числі на Аргентину – 39%, Колумбію – 14%, Чилі – 13%, Бразилію – 12%, Венесуелу – 10%. За доволі незначний проміжок часу Endesa перетворилася на провідну енергетичну компанію регіону, контролюючи четверту частину виробництва і 30% розподілу електроенергії. У 2001 році Endesa злилася з іншим енергетичним гігантом – компанією Iberdrola. В результаті нова енергетична компанія Endesa-Iberdrola проводить активну діяльність в Ібероамериці, особливо в Бразилії, Аргентині, Чилі та Болівії, проявляючи особливу зацікавленість у газовій промисловості [8, с. 3-4].

Найбільшою інвестиційною операцією іспанського бізнесу, здійсненою на енергетичному ринку регіону за підтримки іспанської дипломатії у рамках курсу на «ібероамериканську експансію», стало придбання 1999 року акцій аргентинської компанії Yacimientos Petroliferos Fiscales (YPF) на суму 12,5 млрд. дол. США іспанською енергетичною компанією Repsol, що забезпечило останній контроль за найбільшою енергетичною компанією не лише Аргентини, але й усієї Південної Америки. У 2000 році доходи компанії Repsol-YPF збільшилися на 14% і перевищили доходи такого гіганта, як Tele-

fónica. Активізувала свою діяльність в Ібероамериці інша енергетична компанія Іспанії – Fenosa. Плани своєї експансії в Ібероамериці Fenosa пов'язує перш за все з Мексикою (електроенергетика та газопостачання), Уругваєм (газова промисловість), Гватемалою (електроенергетика), Домініканською Республікою (електроенергетика), Панамою (транспортна інфраструктура та електроенергетика). Попри значні фінансові проблеми та політичні загрози (дані активи можуть бути націоналізовані, чому активно протидіє іспанська дипломатія), ці підприємства продовжують приносити прибуток своїм інвесторам, підвищуючи, як ви вважаємо, їх конкурентоздатність та забезпечуючи виживання в умовах ринкової непевності.

В банківській галузі іспанській капітал присутній в Ібероамериці ще з 50-х років XX століття, проте саме за роки періоду, що розглядається у даній роботі, комерційна діяльність іспанських банків в регіоні різко активізувалася. На теперішній час вони контролюють 30% банківської системи Чилі, більше 20% фінансових ринків Перу, Колумбії, Венесуели, Болівії і Пуерто-Рико, та біля 15% – Аргентини і Бразилії. Великий інтерес іспанський капітал виявляв до пенсійних фондів і системи страхування ібероамериканських країн. Банки Іспанії контролюють пенсійні фонди в 10 країнах регіону із загальними обсягами більше 6 млрд. дол. США.

За масштабами фінансової діяльності в Ібероамериці беззаперечним лідером є найбільший в Іспанії банк – Banco Santander Central Hispano (BSCH). Банк має філії майже в усіх провідних країнах регіону, а філії BSCH у таких країнах як Чилі, Аргентина, Болівія, Уругвай, Венесуела, Пуерто-Рико, входять до першої трійки найбільших банків цих країн. Загалом, в Ібероамериці функціонує більше 6 тис. відділень BSCH, загальна кількість працівників яких перевищує 86 тис. чол., що складає приблизно 50% від загального персоналу банку. У цілому, сумарна вартість активів ібероамериканських філіалів Santander оцінюється у 70 млрд. дол. США, що сягає половини усіх коштів даного банку [12].

Проникнення іспанського капіталу в Ібероамерику, що основується на історичній, культурній та лінгвістичній спільності та взаємодоповненні економічних інтересів, має стійкий та довготривалий характер. Для багатьох латиноамериканців Іспанія не асоціюється з минулим, а являє собою майбутнє, приклад моделі можливого розвитку країн регіону. Ібероамерика, в свою чергу, є для Іспанії природним ринком, що розширюється та таким, що не реалізував власний економічний потенціал. Це особливо важливо в умовах, коли проникнення на інші ринки (наприклад, ринки Східної Європи, Північної Африки) ускладнено через конкуренцію з боку інших країн Європейського союзу.

З іншого боку, масштаби діяльності іспанського капіталу в Ібероамериці нерідко стають приводом для занепокоєння серед підприємців та бізнес-кіл ібероамериканських країн через перспективу «неоколоніального захоплення». Занадто міцна «прив'язаність» до Іспанії містить певний ризик для країн регіону. Особливе занепокоєння у зв'язку з цим викликали темпи проникнення іспанського капіталу в галузі стратегічного значення. Цю ситуацію показово відображає такий місцевий вислів – «коли Іспанія чихає, ми починаємо хворіти». У політичному та науковому обігу Ібероамерики в останні два десятиліття знайшла достатньо широкий вжиток термінологія і риторика «неоколоніалізму», «нової конкісти», «реконкісти», що явно має негативні конотації та репрезентує побоювання місцевого бізнесу щодо витіснення з ринку або поглинення іспанськими підприємствами.

Проте, Ібероамерика гостро потребує інвестицій, в тому числі іспанських, відтак мова не йде про опір чи протидію останнім, а скоріше, про створення дієвих механізмів контролю над цими інвестиціями з боку ібероамериканських держав. Це набуває особливої ваги у контексті такого виклику сьогодення, як світова фінансово-економічна криза, одним

з негативних наслідків якої стало значне скорочення капітальної насиченості як глобального, так і ібероамериканського господарства. Отже, за даних умов взаємовигідна інвестиційна співпраця Іспанії та її ібероамериканських партнерів стає засобом взаємної підтримки і забезпечення обопільного економічного розвитку.

Отже, за останні десятиріччя економічний розвиток Іспанії у частині зростання інвестиційної спроможності іспанських підприємств здійснив потужний вплив на розвиток ібероамериканського вектору зовнішньої політики Королівства. Інвестиційне співробітництво стало виключно важливим виміром іспансько-ібероамериканського діалогу, фактично сформувавши кістяк співпраці в економічній сфері. Основною формою іспанської участі у ринку капіталовкладень Ібероамерики стали прямі інвестиції, серед яких чільне місце посідають приватні вкладення.

Інвестиційні відносини носять взаємовигідний характер. З одного боку, іспанський капітал істотно стимулював економічний, соціальний та науково-технологічний розвиток ібероамериканських держав, тоді як галузі, активно фінансовані Іспанією, стали локомотивом ринку праці, зробивши важливий внесок у подолання безробіття. З іншого боку, скуповуючи ібероамериканські активи, Іспанія спромоглася розбудувати «додаткову економіку» за рубежем, яка допомогла іспанським підприємствам-інвесторам пережити першу хвилю світової кризи та продовжує слугувати дедалі потужнішим фактором компенсації негативних явищ в національній економіці.

Висновки:

Економічний та зовнішньоторговельний аспект посідає важливе місце у відносинах Іспанії з державами ібероамериканського регіону. Торговельно-економічна співпраця прогресує незважаючи на кризу та слугує ще одним із вимірів трансатлантичної інтеграції між Іспанією та її ібероамериканськими партнерами. Торговельні відносини динамічно розвиваються за активної політичної підтримки Іспанії, що лобіює свої інтереси в регіоні за допомогою як дипломатичних, так і непрямих методів впливу, насамперед – через програми Іспанської Агенції Світового Співробітництва.

В останні десятиріччя економічний розвиток Іспанії у частині зростання інвестиційної спроможності іспанських підприємств здійснив потужний вплив на розвиток ібероамериканського вектору зовнішньої політики Королівства. Інвестиційне співробітництво стало виключно важливим виміром іспансько-ібероамериканського діалогу, фактично сформувавши кістяк співпраці в економічній сфері. Основною формою іспанської участі у ринку капіталовкладень Ібероамерики стали прямі інвестиції, серед яких чільне місце посідають приватні вкладення.

Інвестиційні відносини носять взаємовигідний характер. З одного боку, іспанський капітал істотно стимулював економічний, соціальний та науково-технологічний розвиток ібероамериканських держав, тоді як галузі, активно фінансовані Іспанією, стали локомотивом ринку праці, зробивши важливий внесок у подолання безробіття. З іншого боку, скуповуючи ібероамериканські активи, Іспанія спромоглася розбудувати «додаткову економіку» за рубежем, яка допомогла іспанським підприємствам-інвесторам пережити першу хвилю світової кризи та продовжує слугувати дедалі потужнішим фактором компенсації негативних явищ в національній економіці.

Список використаних джерел

1. A good bet? [електронний ресурс] // The Economist : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.economist.com/node/13579705 (06.11.2012). – Назва з екрана

2. Aguado M.G. Spanish Enterprises Need Latin America for Economic Expansion [електронний ресурс] // Council on Hemispheric Affairs : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.coha.org/18472/ (06.08.2012). – Назва з екрана
3. Casanova L., Montemayor E.R. Spain's Role in Economic Ties Between Asia and Latin America [text] / Lourdes Casanova, Eduardo Rodríguez Montemayor. – Barcelona : Casa Asia, 2011. – 169 p.
4. Chislett W. Spanish Direct Investment in Latin America: Challenges and Opportunities [text] / Madrid : Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2004. – 243 p.
5. Hispanoamérica y el problema español [Електронний ресурс] // ABC : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.abc.es/20110715/latercera/abcp-hispanoamerica-problema-espanol-20110715.html. – Назва з екрана
6. Koch D. La Reconquista: Spain's New Relationship with Latin America [text] // Global Business Languages. – Volume 7. – 21 May 2010
7. Luces y sombras en el comercio exterior [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: elpais.com/diario/2011/02/27/negocio/1298814747_850215.html. – Назва з екрана
8. Martín F. Latin America's Quest for Globalization : The Role of Spanish Firms [text] / Félix E. Martín, Pablo Toral. – Ashgate, 2005. – 333 p.
9. Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012 [Електронний ресурс] // La AECID : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.fondodelagua.aecid.es/galerias/fcas/descargas/documentos/III_Plan_Director_2009_2012_LINEAS_MAESTRAS.pdf – Назва з екрана
10. Repsol YPF elevó su beneficio más del 140% y se convierte en el grupo español que más gana [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: elpais.com/diario/2001/02/16/economia/982278001_850215.html (16.02.2001). – Назва з екрана
11. RPT-Latin America reconquest of Spain assets unlikely [Електронний ресурс] // Reuters : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.reuters.com/article/2012/04/17/spain-economy-latinamerica-idUSL6E8FH8G420120417 (17.04.2012). – Назва з екрана
12. Santander compra a Fortis las actividades de gestión de activos en Brasil por 209 millones [Електронний ресурс] // El País : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: economia.elpais.com/economia/2008/02/27/actualidad/1204101190_850215.html. – Назва з екрана
13. Shocks from afar: slowdown in Latin America puts Spain and Portugal at further risk [Електронний ресурс] // Delta Economics : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.deltaeconomics.com/shocks-from-afar-slowdown-in-latin-america-puts-spain-and-portugal-at-further-risk/ (24.08.2012). – Назва з екрана
14. Slowdown in Latin America further exposed vulnerabilities of Spain and Portugal [Електронний ресурс] // MercoPress : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://en.mercopress.com/2012/08/06/slowdown-in-latin-america-further-exposed-vulnerabilities-of-spain-and-portugal (6.08.2012). – Назва з екрана
15. Spain – International trade [Електронний ресурс] // Encyclopedia of the Nations : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.nationsencyclopedia.com/economies/Europe/Spain-INTERNATIONAL-TRADE.html (03.02.2011). – Назва з екрана

16. Spain [Електронний ресурс] // The World Factbook : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html (03.10.2012). – Назва з екрана
17. Toral P. The Competitive Advantage of Spanish Firms in Latin America [Електронний ресурс] // Arizona University : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: isanet.ccit.arizona.edu/noarchive/toral.html. – Назва з екрана
18. Una cumbre necesaria [Електронний ресурс] // ABC : [сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.abc.es/opinion-editoriales/20121117/abcp-cumbre-necesaria-cumbre-necesaria-20121117.html (17.11.2012). – Назва з екрана

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

***Слюсаренко Ю.А.*[*], Шпак Д.Р.*[**]**

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ, ПОЛІТИКИ БЕЗПЕКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У цій статті розглядаються правові аспекти інтеграції країн Європейського Союзу у сфері спільної зовнішньої політики та політики безпеки.

Ключові слова: спільна зовнішня політика та політика безпеки, інтеграція, постійне організоване співробітництво.

The article considers the legal aspects of the integration of the EU countries in the sphere of common foreign and security policy.

Key words: common foreign and security policy, integration, permanent structured cooperation.

В статье рассматриваются правовые аспекты интеграции стран Европейского Союза в сфере общей внешней политики и политики безопасности.

Ключевые слова: общая внешняя политика и политика безопасности, интеграция, постоянное организованное сотрудничество.

На даний час Європейський Союз являє собою повністю інтегровану структуру із відповідною правосуб'єктністю, який пройшов всі етапи інтеграції від секторальної торгівлі в рамках Договору вугілля та сталі (Париж, 1951 р.) до цілісного політичного союзу, якій передбачає співпрацю країн членів в сфері здійснення спільної зовнішньої політики та політики безпеки.

Спільна зовнішня політика і політика безпеки (далі – СЗППБ) Європейського Союзу(далі – ЄС) являє собою самостійну сферу діяльності ЄС в межах якої він здійснює заходи щодо забезпечення зовнішньо - політичних, безпекових і оборонних завдань ЄС.

СЗППБ вперше була закріплена в Маастрихтському договорі про ЄС 1993 р., що являла собою одну з визначальних «стовпів» функціонування ЄС. Хоча не можна сказати, що до даного документу держави-члени не намагалися координувати свої позиції та дії у сфері зовнішньої політики та політики безпеки. Загалом зовнішня політика Європейського Союзу розвивалася в двох векторах:

1) Пов'язана зі створенням Європейського співтовариства (50-ті рр.. XX ст.). Тут зовнішня політика була пов'язана зі спільною торговельною політикою та спільною політикою в сфері надання допомоги країнам, що розвиваються.

[*] кандидат юридичних наук, заступник керівника Управління забезпечення міжпарламентських зв'язків Апарату Верховної Ради України

[**] магістрантка Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Слюсаренко Ю.А., Шпак Д.Р., 2013

2) Пов'язана із виникненням Європейської політики сусідства (далі ЄПС), яка отримала своє закріплення в Маастрихтському договорі про ЄС 1993 р. Тут зовнішня політика пов'язана вже зі сферою безпеки і підтримання миру. ЄС має на меті створити зону стабільності, миру і добробуту шляхом налагодження тісних довготривалих відносин з сусідніми країнами. Спільна зовнішня політика ЄС набуває вже не тільки економічного забарвлення, а й політичного (а саме прагнення створення спільної політики безпеки).

Лісабонські договори реформували цей напрям діяльності Союзу. І хоча здійснення СЗППБ продовжує регулюватися головним чином Договором про ЄС і вона все ще має певну автономію у сфері механізму ухвалення постанов і особливостях їх правової природи.

Можна виокремити наступні реформи введені в сферу СЗППБ Лісабонськими договорами:

1) Запроваджена єдина система актів (ст. 288 Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС) та ст. 31 Договору про Європейський Союз (далі – ДЄС)).

До впровадження цих норм у сфері СЗППБ видавалися спільні стратегії, рішення, дії, позиції. Тепер відповідно до положень Лісабонських договорів в сфері СЗППБ видаються рішення компетентних органів.

2) Реформована система інститутів.

Лісабонські договори статтею 24 ДЄС встановили, що «Спільна зовнішня політика та політика безпеки підпорядковується спеціальним правилам та процедурам. Її визначають та імплементують Європейська Рада та Рада, які приймають постанови одностайно, якщо інакше не встановлено Договорами. Ухвалення законодавчих актів виключається. Спільна зовнішня політика і політика безпеки здійснюється Високим представником з зовнішніх зносин і політики безпеки і державами-членами відповідно до Договорів. Особлива роль Європейського парламенту і Комісії в цій сфері визначена Договорами. Суд Європейського Союзу не має юрисдикції щодо положень, які стосуються цієї сфери, за винятком юрисдикції щодо контролю за дотриманням статті 40 даного Договору та контролю за законністю певних рішень, передбачених у другому абзаці статті 275 Договору про функціонування Європейського Союзу» [1].

Крім того в ст. 27 пн. 3 ДЄС було зазначено: «При здійсненні його повноважень Високому представнику допомагає Європейська служба зовнішньополітичної діяльності.». Таким чином, проаналізувавши установчі договори ЄС можна назвати наступний склад інституційного механізму здійснення діяльності ЄС в сфері СЗППБ: Європейська Рада і Рада; Високий представник із зовнішніх зносин і політики безпеки, який очолює Раду із зовнішніх справ; Європейська служба зовнішньої діяльності; Європейська Комісія [6].

3) Введений в дію протокол «Про постійну організовану співпрацю» [3], який головним чином регулював питання в сфері оборони і постійної військової співпраці.

Таким чином, проаналізувавши нові положення стосовно СЗППБ введені Лісабонськими договорами, можна зауважити, що найважливішими є реформи в інституційному механізмі, які ми охарактеризуємо детальніше.

Європейська Рада і Рада є відповідальними за розробку спільної зовнішньої політики і політики безпеки ЄС. Визначення стратегічних інтересів і цілей Союзу покладено на Європейську Раду (ст. 22 ДЄС). Відповідні рішення ухвалюються під час регулярних зустрічей Європейської ради разом з деклараціями та іншими публічними заявами. Вони

стосуються СЗППБ та інших сфер зовнішньополітичної діяльності Союзу. Такі рішення можуть бути пов'язані з відносинами ЄС з окремою країною чи регіоном або передбачати тематичний підхід. Рішення щодо стратегічних інтересів і цілей Союзу Європейська Рада ухвалює одноголосно за рекомендацією Ради [4].

Спільні пропозиції Ради з питань, які стосуються СЗППБ, може надавати Високий представник Союзу із зовнішніх зносин і політики безпеки, а з питань щодо інших сфер зовнішньополітичної діяльності – Комісія [1].

Необхідно зазначити, що важливе місце відіграє Президент Європейської Ради ЄС. Він є центральною постаттю в сфері зовнішньої політики, безпеки та оборони саме з політичної точки зору. Президент Європейської Ради є ключовою фігурою у виробленні та пропонуванні фундаментальних напрямків розвитку в сфері зовнішньої політики, безпеки та оборони, очолюючи підпорядковані йому інституції та маючи прямий політичний вплив на керівників країн та урядів держав-членів ЄС, особливо під час проведення самітів ЄС. Президент Європейської Ради може впливати на позиціювання Європейського Союзу у міжнародних організаціях та структурах, хоча справедливо зазначити, що його повноваження доволі сильно обмежуються установчими договорами [4].

Високий представник Союзу із зовнішніх справ і політики безпеки (далі – ВПЗСПБ), який головує у Раді зі зовнішніх зносин, своїми пропозиціями робить внесок у вироблення спільної зовнішньої політики і політики безпеки, і забезпечує імплементацію рішень, ухвалених Європейською Радою і Радою(ст. 7 ДЄС) [1].

Після створення цієї посади, планується, що вся міжнародна діяльність ЄС буде сконцентрована в руках цього інституту. Згідно Лісабонського Договору, кандидатура на посаду ВПЗСПБ обирається на саміті Європейської Ради кваліфікованою більшістю голосів, що піднімає, окрім самої процедури номінації, питання повноправної політичної легітимності. Одночасно з головуванням на засіданнях Ради ЄС з питань зовнішніх зносин, Високий представник автоматично обіймає посаду Віце-президента Європейської Комісії (принцип «double-hatted»).

Лісабонський Договір наділяє ВПЗСПБ правом одноосібно ініціювати ухвалення рішень у сфері СЗППБ (стаття 27 ДЄС). Але в ст. 30 ДЄС зауважується, що ВПЗСПБ може діяти незалежно від Комісії або тільки за її підтримкою. Можна говорити про певний вид «автономії» повноважень Верховного представника, що підкреслюється в пн. 2 статті 22 ДЄС, яка уповноважує Комісію і Верховного представника вносити спільні пропозиції Раді ЄС [7].

До ВПЗСПБ переходять також повноваження по виконанню актів, прийнятих в рамках СЗППБ, у взаємодії з державами-членами. З цією метою він, зокрема, забезпечує втілення в життя зовнішньополітичних рішень, прийнятих Європейською Радою і Радою (статті 18 і 24 ДЄС в редакції Лісабонського договору), координує дії держав-членів в рамках міжнародних організацій і на міжнародних конференціях, одержує інформацію від держав-членів про роботу міжнародних інстанцій, зокрема Ради Безпеки ООН (ст. 34).

ВПЗСПБ уповноважений представляти Союз з питань, що стосується спільної зовнішньої політики та політики безпеки(пн.. 2 ст. 27 ДЄС). По решті (зокрема соціально-економічних) аспектів зовнішньої політики Союзу право здійснювати його представництво на міжнародній арені зберігається за Європейською комісією в цілому (пн.. 1 статті 17 ДЄС). Але Верховний представник, що входить до складу останньої в ранзі віце-голови, матиме право вирішального голосу в розробці зовнішньополітичних заходів Комісії із цих питань. Проте, на відміну від СЗППБ, у зазначеній сфері Верховний

представник не уповноважений діяти самостійно [4]. ВПЗСПБ здійснює головування в Раді із зовнішніх справ, на відміну від президентств у інших Радах Ради Міністрів ЄС. Лише у випадках, коли Рада із зовнішніх справ розглядає питання торгівлі та комерції, її засідання очолює міністр закордонних справ країни, яка головує в ЄС у Раді міністрів на ротаційній шестимісячній основі.

На всіх своїх сесіях Рада із зовнішніх справ розглядає всі питання зовнішніх дій ЄС, включаючи спільну зовнішню політику та безпекову політику, міжнародну торгівлю та політику розвитку. Протягом останніх років пріоритетом для Ради у співпраці з Комісією, були питання посилення узгодженості зовнішніх дій ЄС із застосування цілого спектру інструментів , що перебувають у розпорядженні ЄС.

Рада із зовнішніх справ відігріє одну з вирішальних ролей у процесі розширення та прийому нових членів та у процесі підготовки та ухвалення багаторічних бюджетних перспектив (бюджету ЄС) [5].

Перспективи організації роботи нового органу, а саме Європейської служби зовнішньої діяльності (далі ЄСЗД) в системі ЄС обговорювалася ще до набрання чинності Лісабонського Договору. На засіданні Європейської Ради 30 жовтня 2009р. було визначено основу концепції створення ЄСЗД. Внутрішній процес формування пропозиції щодо організації та функціонування ЄСЗД був завершений 20 липня 2010 р., коли на засіданні Ради загальних справ було ухвалено рішення про створення Служби.

В результаті у Рішенні Ради ЄС № 427/2010 [2] визначено, що ЄСЗД – це функціонально самостійний наднаціональний орган який не підпорядковується ані Генеральному Секретаріату Ради, ані Європейській Комісії, оскільки стане апаратом Високого Представника ЄС, який і очолить саму Службу (ст..1). Основним завданнями ЄСЗД стануть (ст.):

1) допомога у виконанні мандату Високого Представника ЄС на реалізацію спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС, у тому числі політики безпеки і оборони; підтримка його пропозицій щодо розвитку цієї політики, а також забезпечення узгодженості зовнішніх дій Союзу;

2) допомога у виконанні мандату Високого Представника ЄС як Голови Ради закордонних справ;

3) допомога у виконанні мандата Високого Представника як віце-президента Комісії щодо виконання покладених на нього завдань у зовнішніх відносинах;

4) допомога Голові Європейської Ради, Голові Європейської Комісії та самій Комісії в здійсненні їх відповідних функцій в сфері зовнішніх зносин.

ЄСЗД включає в себе також департаменти стратегічного планування, юридичного забезпечення, міжінституційного співробітництва, внутрішнього аудиту, захисту баз даних, інформації та доступу ЗМІ тощо [8].

Європейська Комісія бере участь у координації зовнішньополітичної та інших сфер політики Союзу, уповноважена готувати пропозиції для ухвалення рішень. Однак її роль у реалізації СЗППБ обмежена.

Складовою СЗППБ є Спільна політика безпеки і оборони (далі – СПБО). Вона, головним чином, спрямована на поступове формування спільної оборонної політики Союзу. Ця політика має бути сумісною зі статусом нейтральних держав (Австрія, Фінляндія, Швеція) і зобов'язаннями інших держав-членів, що випливають із членства в НАТО. Рішення з питань СПБО ухвалює Рада одноголосно на пропозицію Високого Представника чи за ініціативи держави-члена [5].

Сфера СПБО є однією з визначальних, оскільки вона координує дії держав-членів у введенні військових операцій і місій. В Лісабонських договорах ст. 21, 42-46 ДЄС визначено основні засади регулювання діяльності держав-членів в СПБО. Загалом, можна виокремити три складові СПБО:

1) Встановлення постійного організованого співробітництва (ст. 42 пн. 6; ст. 46 ДЄС).

Протокол про постійне організоване співробітництво [3] встановив процедуру і критерії здійснення даної сфери регулювання. Після відповідного повідомлення Рада ухвалює рішення, яке встановлює постійне організоване співробітництво і визначає список держав-учасниць. Рада діє на основі кваліфікованої більшості після консультації з Високим представником.

Якщо будь-яка держава-член в подальшому бажатиме приймати участь в постійному організованому співробітництві, то Рада приймає відповідне рішення на основі кваліфікованої більшості про залучення зацікавленої держави-учасниці.

2) Встановлення принципу солідарності (ст. 222 ДФЄС).

Держави-члени і Союз повинні діяти спільно в дусі солідарності и надавати допомогу один одному, зокрема, якщо одна з держав зазнала терористичного нападу. Рішення про надання допомоги увалює Рада за пропозицією Комісії та ВПЗСПБ. На Єаропейську Раду покладено обов'язок про систематичну оцінку загроз.

3) Встановлення принципу взаємної допомоги (ст. 42 пн.7 ДЄС).

Даний принцип є новелою в Лісабонських договорах і, загалом, його тлумачення відсилає до ст. 51 Статуту ООН, в якій регулюється основні положення щодо колективної самооборони і, зокрема, зазначається, що це не стосується особливого характеру політики безпеки та оборони окремих держав-членів.

Реалізація СПБО забезпечує військовий та цивільний потенціал Союзу для проведення конкретних дій, операцій держав-членів в третіх країнах. Загалом, дана сфера інтеграції не може розвиватися на всю потужність, через статус нейтралітету деяких країн-членів, а саме Австрії, Швеції, Фінляндії. Це створює також певну проблему зі концепцією створення внутрішніх військ Союзу.

Важливим кроком вперед стало створення в 2004 році Агенства у сфері розвитку оборонного потенціалу, наукових досліджень, закупівель і зброї, так званне Європейське оборонне агенство, яке на даний час є основним органом щодо здійснення СПБО під юрисдикцією Ради.

В Агенстві представленні міністри оборони від кожної держави-члена. На даний час всі країни-члени, крім Данії, є учасниками Агенства. Головою в Європейському оборонному агенстві виступає ВПЗСПБ. Основні завдання цього органу визначені в ст. 45 ДЄС.

Отже, можна зробити висновок, що Лісабонські договори внесли значні зміни в інституційний механізм реалізації діяльності ЄС в сфері СЗППБ, але не вирішили ряд нагальних проблем. По-перше, це відсутність чіткого поділу повноважень між інститутами і органами ЄС в сфері СЗППБ, що випливає з детального аналізу функцій і повноважень цих інститутів. По-друге, сфера СЗППБ як колишня друга опора (принцип «трьох стовпів» права ЄС) не має самостійного документу, окрім Розділу V ДЄС Лісабонських Договорів, положення якого повністю не регулюють весь спектр питань, які виникають в сфері СЗППБ. По-третє, інститути та органи ЄС мають недостатній об'єм повноважень для здійснення ефективної зовнішньої політики та політики безпеки через те, що дуже багато повноважень зберігається за державами-членами, які регулюються на національному та регіональному рівні.

Але можна зауважити і позитивний фактор, а саме те, що Лісабонські Договори запровадили єдиний механізм ухвалення рішень і систему правових актів не тільки в сфері СЗППБ, а й у всій діяльності Союзу.

Таким чином, інституційний механізм ЄС в сфері СЗППБ потребує вдосконалення і подальшого розвитку задля вирішення нагальних проблем, які виникають в цій сфері.

Список використаних джерел

1. Лісабонські консолідовані договори про Європейський союз і функціонування Європейського Союзу», переклад і наукове редагування: док.юр.наук, проф. Муравйов В.І. ». – К.: Юрінком Інтер, 2011
2. COUNCIL DECISION № 427/2010 establishing the organization and functioning of the European External Action Service – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eeas.europa.eu/background/ docs/index_e n.htmlMark
3. Protocol on permanent structured cooperation C 310/364; Official Journal of the European Union 16.12.2004 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriSe rv/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:310:0364:0366:EN:PDF
4. Муравйов В.І. , Лисенко О.М., Влялько І.В., Смирнова К.В., Березовська І.А., Федорова А.Л., Святун О.В., Шпакович О.М., «Право Європейського Союзу». – К.: Юрінком Інтер, 2011- 701с.
5. Европейский Союз: Основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 698 с.
6. Коломієць О.В., Золкіна М.Ю., Головньов Д.В. Лісабонський Договір: аналіз впливу на відносини між ЄС та Україною у міжнародній, безпековій та оборонній політиці.- К.:Міжнародного Фонду «ВІДРОДЖЕННЯ», 2011. -90 с.
7. Гладенко О.М. «Правові основи зовнішньополітичної діяльності ЄС за Лісабонським договором: український контекст» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www. nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/ Nvamu_pr/2010_1/20.pdf
8. Утко Г.М. «Європейська служба з питань зовнішньої діяльності як новітній інституційний елемент зовнішньої політики ЄС» - http://www.nbuv.gov.ua /portal/Soc_Gum/Gileya/2011_54/Gileya54/P23_doc.pdf

***Булатова О.В.*[*], *Дубенюк Я.А.*[**]**

АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РЕСПУБЛІКИ КІПР В УМОВАХ ІНТЕГРАЇ ДО ЄС

У розглянутій статті піднімається питання особливостей різної реалізації напрямів фінансової політики з точки зору інтеграційних процесів. Розкривається еволюція вступу Республіки Кіпр до Європейського Союзу. Характеризуються різні заходи фінансової політики Республіки Кіпр після вступу в ЄС і в умовах світової фінансової та економічної криз.

Ключові слова: фінансова політика, інтеграційні процеси, світова економічна криза, валютна політика.

The article under consideration touches upon the peculiarities of financial policy's different directions realization in terms of integration processes. The evolution of the Republic of Cyprus's joining to the European Union is revealed. The different measures of the financial policy of the Republic of Cyprus after joining to the EU and in terms of the world financial and economic crises are characterized.

Keywords: fiscal policy, integration processes, the global economic crisis, the monetary policy.

В рассматриваемой статье затрагиваются особенности различной реализации направлений финансовой политики с точки зрения интеграционных процессов. Раскрывается эволюция вступления Республики Кипр в Европейский Союз. Характеризуются различные меры финансовой политики Республики Кипр после вступления в ЕС и в условиях мирового финансового и экономического кризисов.

Ключевые слова: финансовая политика, интеграционные процессы, мировой экономический кризис, валютная политика.

Значний вплив на розвиток сучасного світового господарства та окремих національних економік мають процеси інтернаціоналізації та інтеграції. Набуваючи членства в інтеграційних угрупуваннях з метою підвищення рівня економічного розвитку та зростання добробуту, країни позбавляються певної самостійності у проведенні окремих напрямів внутрішньої на зовнішньої політики в залежності від того, на якому рівні інтеграції знаходиться інтеграційне угрупування. Найбільш розвиненим інтеграційним угрупуванням на сьогоднішній день є Європейський Союз, членство у якому передбачає можливість приєднання до монетарного союзу, що вимагає від країн дотримання певних вимог та реалізації узгодженої фінансової політики. Однією з останніх до єврозони

[*] проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету, кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету

[**] кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету

© Булатова О.В., Дубенюк Я.А., 2013

приєдналась Республіка Кіпр, тому вивчення її досвіду адаптації фінансової політики до європейських вимог є актуальним та своєчасним і може бути використано у практиці країн – майбутніх членів монетарного союзу ЄС.

Дослідженню особливостей формування та реалізації фінансової політики присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Белінської Я., Береславської О., Гальчинської А., Леттера Т., Маккінона Р., Мандела Р., Стельмаха В., Філіпенка А., Фішера С., Фрідмана М. та ін. Крім того, питання реалізації сучасної валютної, фінансово-кредитної політики активно висвітлюються науковцями та провідними економістами міжнародних фінансово-кредитних організацій – Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку та ін. Однак подальшого поглибленого дослідження потребують питання, пов'язані із виявленням особливостей формування фінансової політики в сучасному світовому господарстві під впливом тенденцій інтеграції та глобалізації.

Метою даної роботи є визначення основних напрямів адаптації фінансової політики країни до вимог, що висуваються інтеграційними об'єднаннями на прикладі інтеграції Республіки Кіпр до Європейського Союзу. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання. По-перше, дослідити основні напрями здійснення фінансової політики Республіки Кіпр до приєднання до ЄС. По-друге, виявити особливості формування та реалізації валютної політики в умовах єврозони. По-третє, охарактеризувати особливості реалізації сучасної фінансової політики Республіки Кіпр в умовах членства у ЄС.

Об'єктом даного дослідження є механізм формування та реалізації фінансової політики, предмет дослідження – особливості фінансової політики країни в умовах валютної інтеграції.

Республіка Кіпр приєдналася до Європейського Союзу у травні 2004 р. та увійшла до зони євро у січні 2008. Заявка на повноправне членство у ЄС була надана урядом Кіпру у липні 1990 р., хоча ще у 1972 р. Кіпр підписав угоду про асоціацію з ЄС, а у 1987 р. став асоційованим членом Митного Союзу країн ЄС. У березні 1998 р. розпочалися серйозні переговори щодо повноправного членства Республіки Кіпр у ЄС. Набуття членства Кіпру в ЄС потребувало значного реформування як політичної, правової, так і економічної систем. Прийняті урядом Національні Програми відповідності критеріям ЄС охоплювали наступні сфери:

1. Політичну – розробка демократичних принципів та верховенство закону.

2. Економічну – чітке відокремлення пріоритетів економічної політики задля забезпечення макроекономічного розвитку.

3. Підтвердження можливості взяти на себе зобов'язання виконання критеріїв як у сфері нормативно-правового забезпечення, так і в інституційній сфері.

4. Фінансове забезпечення вищезазначених заходів, яке покривалося коштами ЄС лише у розмірі 43 млн. євро, чого було недостатньо для повного виконання всіх нормативних вимог.

Приєднання Кіпру до ЄС супроводжувалося окресленням основних напрямів політики національного розвитку та одночасним застосуванням механізмів відповідно до пріоритетів та ресурсів кожної країни-члена.

Валютна політика Республіки Кіпр історично проводилася в напряму забезпечення макроекономічної стабільності шляхом прив'язки кіпрського фунта до якірної валюти або до корзини валют. Цей факт на тлі невеликих розмірів економіки країни, а також великого ступеня відкритості національної економіки був чи не єдиним орієнтиром при проведенні

валютної політики в країні. Політика використання валютного курсу як засобу стримування інфляції достатньо довго виправдовувала себе не тільки в умовах підтримки низького рівня інфляції, але й також в умовах забезпечення процесу економічного розвитку стабільного та сприятливого макроекономічного середовища.

Валюта, до якої прив'язувався курс кіпрського фунта, змінювалася декілька разів протягом періоду незалежності країни. Так, впродовж 1960-1972 рр. фунт було прив'язано до англійського фунта стерлінгів. Після розпаду Бреттон-Вудської валютної системи у 1972 р. цю прив'язку було перервано і курс почали прив'язувати до американського долара, проте на достатньо нетривалий проміжок часу. Впродовж 1973-1984 рр. кіпрська валюта прив'язувалася до корзини валют країн – основних експортерів до Кіпру, а протягом 1984-1992 рр. – до корзини валют країн – основних зовнішньоторговельних партнерів.

Прагнення Кіпру стати дійсним членом Європейського Союзу призвели до перегляду вибору корзини валют у 1992 р. В результаті 19 червня 1992 р. кіпрський фунт було прив'язано до екю з офіційним встановленим курсом CY£1=€1,7086 та встановленням рамки коливань ±2,25%. Проте з точки зору статичного розвитку, корзина екю не повністю відображувала товарну структуру зовнішньої торгівлі Кіпру. Тим не менш, більша питома вага товарів послугами припадала саме на країни ЄС. Більше того, вибір екю в якості валюти прив'язки було частиною необхідного плану забезпечення цінової та макроекономічної стабільності, а також забезпечення конкурентоспроможності економіки острову на світовому та європейському ринках.

Продовжуючи успішну політику прив'язки кіпрського фунта до екю, 1 січня 1999 р. – перший день офіційного введення нової європейської валюти – кіпрський фунт було прив'язано до євро. Спочатку рамки коливань також були встановлені на рівні ±2,25%, однак 1 січня 2001 р. вони були розширені до ±15% для того, щоб дати можливість Центральному Банку відреагувати на фінансові потрясіння потенційних дестабілізаційних потоків капіталу та протистояти спекулятивним потокам капіталу в умовах повної лібералізації ринку. В той же час більш вузький коридор коливання ±2,25% тимчасово використовувався для стримання цін та протидії фактору очікування.

Введення нового більш широкого коридору коливання валютного курсу супроводжувалося реалізацією двох надзвичайно важливих структурних реформ в Республіці Кіпр. Перша реформа стосувалася ліквідації максимального рівня (стелі) облікової ставки, що супроводжувалося пом'якшенням всіх обмежень на середньо- та довгострокові зарубіжні запозичення Кіпру. Друга реформа стосувалася введенням нового процесу визначення добового обмінного курсу кіпрського фунту, названого як «фіксований» процес. В рамках даного процесу один раз на день зустрічалися представники Центрального Банку та комерційних банків і через аукціонну процедуру встановлювали паритет кіпрського фунта з євро, американським доларом та англійським фунтом стерлінгів. Отримані результати вважалися важливим показником для внутрішнього ринку. Цей процес замінив адміністративний метод визначення добової вартості кіпрського фунта, який існував до цього.

Тенденції розвитку у 2001 р. призвели до ліквідації вузького коридору коливань і 13 серпня 2001 р. його замінив так званий широкий коридор. В результаті після ліквідації обмежень на середньо- та довгострокові запозичення з терміном існування більше 2 років станом на 1 січня 2001 р. потоки капіталу значно зросли одночасно із зростанням розміру приватних та корпоративних запозичень в іноземній валюті, переважно в євро, користуючись перевагами різниці в розмірі позичкового відсотку за позиками в євро та

фунтах. Це спричинило додатковий тиск на обмінний курс, а також змусило позичальників підвищити розміри валютних ризиків.

Рішення про ліквідацію вузького коридору коливань валютного курсу було прийнято майже одночасно із рішенням про зниження облікової ставки на 50 базових пунктів. Ці скорочення були вимушеними через значний вплив уповільнення світового економічного розвитку на економіку Республіки Кіпр. Зниження облікової ставки також призвело до зменшення різниці між позичковими відсотками за кредитами в євро та кіпрських фунтах, що в подальшому сприяло скороченню розміру запозичень резидентів країни в іноземних валютах.

Як наслідок глобального економічного спаду після терактів 11 вересня 2001 р. облікові ставки були в подальшому скорочені у вересні та листопаді 2011 р. на 50 базових пунктів кожного разу.

1 травня 2004 р. Кіпр став повноправним членом Європейського Союзу. Відповідність вимогам acquis communaitare, які охоплюють окрім іншого також лібералізацію у сфері руху капіталу, було проведено дуже обережно та повільно. Політична нестабільність, яка існувала в країні у квітні 2004 р. перед та після референдуму за План Аннана, поряд із повною лібералізацією руху капіталу після вступу до ЄС, були основними причинами можливої девальвації кіпрського фунта. Центральний банк Кіпру зреагував на ці чинники, які спричинили деяке збільшення вивезення капіталу, коментарями керуючого Банком, а також підвищивши облікову ставку на 100 базових пунктів. Після реалізації даних заходів потоки капіталу повернулися на нормальний рівень.

Протягом другої половини 2004 р. економіка Республіки Кіпр продемонструвала певні сигнали оздоровлення, хоча рівень інфляції дещо збільшився через зростання цін на нафту. У лютому 2005 р. Комітет з монетарної політики вирішив скоротити облікові ставки до 25 базових пунктів з подальшою фіскальною консолідацією.

2 травня 2005 р. кіпрський фунт приєднався до системи ERM II на умовах централізованого паритету CY£1=€1,7086 (€1=CY£ 0,585274. Приєднання кіпрського фунта до системи ERM II підтвердила її сталість та стабільність, а тому задовольнила відповідні умови конвергенції у сфері облікових ставок. В результаті облікові ставки були зменшені двічі у травні та червні 2005 р. на 50 базових пунктів кожного разу між час проведення відповідних зустрічей в Комітеті монетарної політики.

10 липня 2007 р. Рада Міністрів фінансів країн ЄС ухвалила прийняття євро в якості валюти на території Кіпру і з 1 січня 2008 р. офіційний валютний курс кіпрського фунту в обмін на євро було встановлено на рівні €1=CY£0,585274. Це рішення стало результатом значних дискусій та обговорень у сфері реалізації валютної політики Республіки Кіпр на тлі проведення ефективної монетарної та фіскальної політики. Таким чином, 1 січня 2008 р. кіпрський фунт було замінено на євро як єдину законну валюту Кіпру з незмінним фіксованим валютним курсом €1=CY£ 0,585274.

На кінець 2008 р. вартість євробанкнот, емітованих Центральним банком Кіпру, дорівнювала 1150,3 млн. євро, вартість монет – 73,3 млн. євро. Окрім того, близько 70,4 млн. кіпрських фунтів (120,3 млн. євро) ще не були обмінені на нову валюту. Це становило близько 11,5% від загального обсягу грошових одиниць, що знаходилися в обігу до прийняття євро. У 2010 р. продовжувався обмін кіпрських фунтів та євро. Так, було конвертовано 1,6 млн. кіпрських фунтів на 2,8 млн. євро. Центральний банк продовжуватиме процес обміну до 31 грудня 2017 р.

На кінець 2010 р. з моменту прийняття євро вартість банкнот та монет, емітованих Центральним банком Кіпру, досягла рівня 1296,3 млн. євро. Впродовж 2010 р. обсяг емісії

Центральним банком Кіпру скоротився на 86,8 млн. євро, зокрема, 96,6 млн. євро (банкнотами) було вилучено з обігу, натомість 9,8 млн. євро монетами було введено в обіг.

З 1 січня 2010 р. паралельно з імплементацією Програми Banknote Recycling Framework для євробанкнот було представлено схему «Notes Held to the Order of the Central Bank», відповідно до якої створюються більш ефективні умови випуску банкнот, зменшуються витрати на емісію та підвищується рівень захисту банкнот від підробок. Ця система дозволяє за певних умов банкам тримати (зберігати) банкноти та монети на рахунку Центрального банку Кіпру.

З прийняттям євро євровалютна політика Республіки Кіпр кардинально змінилася. Всі рішення стосовно монетарної політики було делеговано від Центрального банку Кіпру до Європейського Центрального Банку (ЄЦБ), який, проводячи валютно-фінансову та грошову політику, враховує ситуацію у всій зоні євро. Центральний банк Кіпру представлений у всіх відповідних органах та комітетах Європейського центрального банку та Європейської системи центральних банків.

Принциповим завданням уряду після приєднання до зони євро стала підтримка сильної фіскальної позиції одночасно із забезпеченням мережі соціального захисту та спрямування ресурсів на забезпечення економічного зростання, покращення об'єктів ринкової інфраструктури. В той же час проведення фіскальної політики має на меті консолідацію державних фінансів, скорочення дефіциту державного бюджету та розміру державного боргу, і таким чином спрямована на забезпечення довгострокової сталості державних фінансів.

Окрім того, така державна політика реалізовується з огляду на підтримку інвестиційної активності та розвитку приватного сектору, зростання продуктивності та певних заходів регуляторної політики, розвиток та підтримка наукових досліджень, інновацій та інвестицій є також частиною плану уряду, а в сукупності із проведенням реформи ринку праці це дозволить забезпечити гнучкість економічного розвитку та дасть змогу компаніям функціонувати у сприятливому бізнес-середовищі.

В рамках ЄС у 2008-2009 рр. було вжито заходи, спрямовані на постійний моніторинг та запобігання негативним кризовим явищам. Так, Європарламентом було прийнято відповідний регуляторний акт, яким функції нагляду за макрозапобіжною політикою передано новоствореному органу – Європейській раді з системного ризику (European Systemic Risk Board, ESRB), який почав діяти з 1 січня 2010 р. В цілому макрозапобіжний нагляд сфокусовано на оцінці ризиків фінансової системи, джерелами походження яких можуть бути як певні зміни поведінки індивідуальних або колективних фінансових інститутів, взаємовідносин між фінансовими посередниками та в цілому ринкові зміни та зміни макроекономічного середовища. Основною метою здійснення макрозапобіжного нагляду є визначення (ідентифікація), моніторинг та оцінка потенціальних ризиків та вразливих місць, які становлять загрозу фінансовій системі в цілому.

Основними інструментами макрозапобіжної політики, які вже використовувалися в практиці країн ЄС, є вимоги щодо капіталу та ліквідності, які носять «буферний» характер, встановлення обмежень на леверидж в певних видах кредитних контрактів (показники відношення кредиту до вартості або кредиту до доходу), обмеження на запозичення в іноземній валюті, ліміти за відкритими позиціями іноземних валют, ліміти на концентрацію та ін. На Кіпрі, зокрема, Центральним банком країни у 2007-2008 рр. було використано показник співвідношення кредиту до вартості при кредитуванні будівельної сфери, про що відзначалося вище.

Що стосується основних завдань ESRB, то вони зводяться до наступного:

1. Моніторинг, визначення та градація систематичних ризиків фінансової стабільності;

2. Переведення оцінки ризиків в дії відповідними органами, причому ESRB надаватиме рекомендації щодо можливих напрямів реагування на системні ризики після їх виявлення.

3. Покращення взаємодії між мікро- та макрозапобіжним аналізом задля підвищення ефективності оцінки системних ризиків. В даному випадку ESRB буде ініціювати обмін інформацією між Центральним європейським банком, національними центральними банками та національними органами фінансового нагляду.

Реалізація всіх вищезазначених заходів дозволила банківському сектору Республіки Кіпр утримати міцні позиції на ринку і за підсумками роботи у І півріччі 2010 р. їх загальний операційний прибуток зменшився лише на 0,1% порівняно з аналогічним періодом 2009 р., при цьому загальний розмір операційного доходу збільшився на 4,9% відповідно до аналогічного періоду попереднього року. Основними джерелами отримання прибутку банками стали чисті процентні доходи, які традиційно переважають порівняно з з показниками чистих платежів та комісій або прибутку від здійснення фінансових або валютних операцій, які є більш чутливими до несприятливих тенденцій зміни цін на світових фінансових ринках.

В той же час фіскальна політика в країні проводиться відповідно до Пакту стабільності та зростання, а також відповідно до національної фіскальної законодавчої бази, яка має на меті забезпечення фіскальної дисципліни, якості державних фінансів та довготривалу фіскальну сталість.

Важливими змінами, що відбулися на внутрішньому ринку Республіки Кіпр у 2008 р., стали прискорення кредитування приватного сектору та зростання інфляції, особливо впродовж перших десяти місяців року. Тенденції розвитку міжнародних фінансових ринків, що призвели до міжнародної кризи в банківському секторі, особливо у вересні-жовтні 2008 р. також позначилися і на економічному розвитку Кіпру, особливо у 2009 р. у сфері туризму та будівництва.

Важливі зміни у 2010 р. відбулися через започаткування довготривалого проекту у сфері державних фінансів стосовно проведення пенсійної реформи, яка вступила в дію у квітні 2009 р. В рамках даної реформи передбачається підвищення соціальних страхових внесків до 2035 р., а також реформування системи витрат, передусім, за рахунок перегляду критеріїв відповідності та розміру при призначенні соціальних страхових пенсій. В цілому, дані реформи мають змінити негативну тенденцію резервної позиції у Фонді соціального забезпечення та усіляко підтримати резервний баланс на сьогоднішньому рівні, який становить близько 40% ВВП до 2050 р. (порівняно з дефіцитом у розмірі 90% ВВП перед запровадженням реформи). Якщо в середньотривалій перспективі дані реформи не будуть мати позитивного ефекту, то в довготривалій мають спричинити суттєве покращення стану державних фінансів. Окрім того, зазначені реформи торкаються і сфери охорони здоров'я, що також зіграє важливу роль у стримуванні державних витрат в довготривалій перспективі. Ряд реформ у сфері державних фінансів вже знаходяться на стадії реалізації в рамках представлення Програми середньотривалого бюджетного обмеження. Ці реформи є важливою складовою урядової політики. Окрім того, результатом значної економії державних коштів стане запровадження політики управління боргом та готівкою, започатковані у 2009 р.

У Пакті стабільності та зростання зазначено, що у світлі зростання економічної та бюджетної диверсифікакації в рамках ЄС «середньотривалі бюджетні цілі мають бути диференційовані для кожної країни-члена ЄС, враховуючи рівень диверсифікації та розвиток економічної та бюджетної позицій, а також різноманітність ризиків сталості державний фінансів».

Загальний державний (урядовий) сектор Республіки Кіпр складається з центрального уряду, місцевих органів влади та фондів соціального забезпечення. Центральний уряд відповідає за загальний розмір урядового дефіциту, місцеві органи влади – лише за 0,1% дефіциту від ВВП країни, більша частина їх операцій та інвестиційних програм фінансується через трансфертну систему центральним урядом (таблиця 1). Центральний урядовий дефіцит в країні збільшився з 2,6% ВВП у 2008 р. до 8,8% у 2009 р. Одночасно Фонд соціального забезпечення, діяльність якого базується на так званій системі «pay-as-you-go» мав профіцит у розмірі 2,7% ВВП у 2009 р. порівняно із 3,6% у попередньому році, що в цілому справило позитивний ефект на загальний бюджетний баланс. Впродовж 2010 р. загальний дефіцит державного бюджету Республіки Кіпр складав близько 5,3% ВВП.

Значний профіцит Фондів соціального забезпечення пов'язаний з реалізацією нових реформ, сприятливою демографічною ситуацією, а також тому, що Системи соціального забезпечення продовжує свою фазу зрілості на наступні кілька років, після чого особи, які повністю сплатять внески почнуть виходити на пенсію. Передбачається, що у 2013 р. буде спостерігатися профіцит Фондів соціального забезпечення лише на рівні 1,7%.

Таблиця 1
Розвиток загальної бюджетної системи Республіки Кіпр за субсекторами відповідно до Програми стабілізації 2009-2013 рр., % ВВП

Субсектор	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***	***2013***
Чисті позички за субсекторами						
Загальний державний сектор	0,9	-6,1	-6	-4,5	-3,4	-2,5
Центральний уряд	-2,6	-8,8	-8,6	-6,8	-5,4	-4,2
Місцеві органи влади	0	0	0	0	0	0
Фонди соціального забезпечення	3,6	2,7	2,7	2,4	2	1,7

На сьогоднішній день Кіпр живе за плановою системою, існує Стратегічний план розвитку на 2007-2013 рр., який сфокусовано на реформуванні та модернізації економіки та суспільства Республіки. Для виконання даного Плану з бюджету ЄС виділяється 822,6 млн. євро, що становить 12% від попереднього прогнозованого річного зростання витрат. Більша частина цих коштів буде спрямована та забезпечення сталого економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, реалізація даного Плану дозволить забезпечити середньорічне економічне зростання на рівні 4%. Цей показник розрахований з урахуванням щорічного запланованого зростання рівня зайнятості населення до 1,5% на основі демографічних трендів, а також середньорічного зростання продуктивності праці близько 2,5%. У зв'язку з цим повна лібералізація економіки одночасно із зростання інвестиційної активності та використання новітніх технологій призвело до прискореного зростання показника продуктивності у порівнянні з попереднім періодом. В результаті відбудеться одночасне забезпечення умов повної зайнятості з умовами внутрішньої та зовнішньої макроекономічної стабільності. Стратегічною метою Плану розвитку є забезпечення фінансового зростання поряд із соціальним забезпеченням, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, зростання можливостей для працевлаштування та створення робочих місць для висококваліфікованих кадрів. В той же час, пріоритетним напрямом є досягнення рівня найбільш розвинутих країн ЄС, а

також перетворення Республіки Кіпр на своєрідний міст економічного співробітництва між країнами ЄС, країнами Близького Сходу та Північної Африки, а також міжнародного та регіонального центру надання новітніх сучасних послуг.

Список використаних джерел

1. Annual Balance of Payments Data: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: http://www.centralbank.gov.cy/nqcontent. cfm?a_id=757
2. Central Bank of Cyprus: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: http://www.centralbank.gov.cy
3. Cyprus Investment Promotion Center: [Електронний ресурс] // Режим доступу до інформації: http://www.cipa.org.cy/
4. Economic Bulletin. December 2010. Nicosia: Central Bank of Cyprus, 2011. – 204 p.
5. Finance Cyprus: Investment Guide & Business Directory. Country Profiler / Ministry of Commerce, Industry and Tourism, Nicosia. – 160 p.
6. Ministry of Finance: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: http://www.mof.gov.cy
7. Statistical Service of Cyprus: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звітів: http://www.cystat.gov.cy

Задорожній О.В.*

ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ У 1995-2004 РОКАХ

Анотація: у статті аналізується найважливіші аспекти економічного потенціалу України, виходячи з її геополітичного положення. Особлива увага приділена прикордонній співпраці України та Росії. Також розкривається історія ідеї формування єврорегіонів в Україні.

Ключові слова: геополітика, міжнародне право, міжнародне співробітництво, єврорегіон, Україна, Росія.

Annotation: the article addresses the crucial aspects of the economic potential of Ukraine given her geopolitical location. Particular attention is paid to the border cooperation of Ukraine and Russia. The paper also analyses the history of the idea of the establishment of euroregions in Ukraine.

Key words: geopolicy, international law, international cooperation, euroregion, Ukraine, Russia.

Аннотация: в статье анализируются самые важные аспекты экономического потенциала Украины, исходя из ее геополитического расположения. Особое внимание уделяется приграничном сотрудничестве Украины и России. Также раскрывается история идеи формирования еврорегионов в Украине.

Ключевые слова: геополитика, международное право, международное сотрудничество, еврорегион, Украина, Россия.

Геополітичне положення України дає можливість збільшення експортно-імпортного потенціалу за рахунок більш високого ступеню інтегрованості економіки з економікою інших держав [1, с. 280-282]. Це стосується передусім Росії як найбільшого торговельного партнера України, і, безумовно, співпраці прикордонних областей нашої держави з відповідними регіонами Росії.

Відповідно до ст. 14 «Великого договору» 28.05.1997 р. Україна та Росія домовились забезпечити сприятливі умови для прямих торговельних та інших економічних відносин і співробітництва на рівні адміністративно-територіальних одиниць відповідно до діючих національних законодавств, приділяючи особливу увагу розвитку економічних зв'язків прикордонних регіонів [2, с. 518].

Прикордонна співпраця відповідних областей України та Росії здійснювалась у великій мірі завдяки зусиллям Ради керівників прикордонних областей (РКПО). Найбільш плідним періодом у діяльності Ради керівників був час із 1994 до 2001 р.,який дав можливість напрацювати певні теоретичні та практичні проекти в правовій і організаційній

* професор, завідувач кафедри міжнародного права інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Задорожній О.В., 2013

сферах та винести їх на обговорення й реалізацію на рівень глав держав і урядів [3. с. 137-142].

12 лютого 2001 р. у Дніпропетровську було підписано Програму міжрегіонального та прикордонного співробітництва України та Російської Федерації на 2001-2007 рр. Її було розроблено з урахуванням пропозицій заінтересованих міністерств, відомств, адміністративно-територіальних утворень України та міністерств, відомств, суб'єктів Російської Федерації.

Пріоритетними напрямками Програми вважались:

- проведення структурних перетворень економіки регіонів, розвиток на їх територіях нових організаційно-правових форм підприємництва та підтримки вітчизняних товаровиробників, спеціалізації та кооперації виробництв;
- створення спільних підприємств у різних галузях економіки;
- об'єднання зусиль з розвитку взаємовигідної співпраці у галузі охорони здоров'я, виробництва лікарських препаратів та медичної техніки;
- створення регіональної українсько-російської інформаційної системи з банками даних щодо попиту та пропозицій на ринку товарів та послуг виробничо-технічного призначення та агропромислового комплексу.

До числа актуальних задач, рішення яких передбачалося Програмою, належали: розвиток структуроутворюючих виробництв та забезпечення їх необхідними ресурсами; узгодження концептуальних підходів по відношенню до структурної перебудови економіки прикордонних регіонів; гармонізація та спрощення прикордонних та митних процедур; реалізація спільних міжрегіональних проектів та програм; удосконалення регіональних та місцевих правових актів, які регулюють господарчу діяльність.

З метою реалізації Програми в рамках Змішаної Українсько-Російської комісії по співробітництву мали бути розроблені заходи до Програми міжрегіонального та прикордонного співробітництва України та Російської Федерації на 2001-2007 роки. Координація цієї Програми мала здійснюватись підкомісією з питань міжрегіонального та прикордонного співробітництва в рамках Змішаної Українсько-Російської комісії по співробітництву [4].

16 лютого 2001 р. в Харкові пройшла зустріч міністрів закордонних справ України й Росії з керівниками 13 прикордонних регіонів двох держав, на якій було підписано ряд ключових документів, що стали основою для підтримки регіональних зусиль прикордонної співпраці. Тут же, уперше на такому високому рівні, виникло питання про проведення експерименту на харківсько-бєлгородській ділянці кордону з реалізації пілотного проекту щодо організації «зеленого коридору» для пропуску легкових транспортних засобів за спрощеним митним і прикордонним режимом для забезпечення першочергових потреб жителів прикордонних районів Харківської та Бєлгородської областей, яке було підтримане міністрами закордонних справ двох держав.

На цій зустрічі керівники 13 прикордонних областей прийняли звернення до урядів Російської Федерації та України з пропозицією сприяти прийняттю відповідних нормативних актів і підписанню міжурядових угод для вирішення ряду транскордонних проблем, а саме: включити у відповідні закони України та Російської Федерації поняття такого виду діяльності, як прикордонна торгівля; а також визначити правовий статус прикордонних регіонів Російської Федерації і України, розробити систему пільг для прикордонної торгівлі й сумісної прикордонної господарської діяльності [5, с. 6].

За поданням Ради керівників узгоджувалася міжурядова угода про порядок перетину українсько-російського державного кордону мешканцями прикордонних районів поза про-

пускними пунктами. У 2004 р. це питання двічі розглядалося на спільних засіданнях керівників Харківської та Бєлгородської областей і було прийнято рішення про відкриття і функціонування трьох додаткових пунктів пропуску (Стрелечьє – Журавльовка, Бударки – Тиран, Олександрівна – Грайворон), призначених спеціально для перетину через державний кордон жителів Харківської та Бєлгородської областей. На літній період передбачено виділення окремої смуги руху в міжнародному пункті пропуску «Готівка» для оформлення транспортних засобів громадян України й Російської Федерації (жителів Харківської та Бєлгородської областей), які перетинають кордон без вантажу.

У ході роботи координаційної групи, сформованої Радою, Харківською облдержадміністрацією і Східним регіональним управлінням Держкордонслужби України, відпрацьовано та внесено до проекту Угоди між урядами України й Російської Федерації «Про порядок перетину українсько-російського державного кордону жителями прикордонних районів України та Російської Федерації» пропозиції, згідно з якими для перетину державного кордону жителями прикордонних районів Бєлгородської і Харківської областей було передбачено відкриття більше 50 місцевих пунктів пропуску.

Для вирішення екологічних проблем прикордонних земель на засіданні РКПО 21лютого 2001 р. було прийнято Меморандум з охорони та використовування вод басейну річки Сіверський Донець. Його положення дали змогу реалізувати організаційні й програмні завдання з гармонізації природоохоронних стратегій держав, зближення нормативно-правової бази щодо формування комплексу заходів, націлених на оздоровлення екологічної обстановки,раціонального використовування водних ресурсів басейну річки Сіверський Донець. Для виконання Меморандуму провідні науково-дослідні установи України й Росії підготували Міжрегіональну екологічну програму [6, с. 7], яка була узгоджена та затверджена 24 жовтня 2004 р. в м. Курську на засіданні РКПО. Проведення організаційних заходів із втілення в життя завдань цієї програми покладалося на сформовану Міжрегіональну комісію з екологічного оздоровлення басейну річки Сіверський Донець, до якої ввійшли перші керівники прикордонних областей та їхні заступники, а також на постійно діючий орган у її складі – Координаційну раду з управління Міжрегіональною екологічною програмою [3, с. 137-142].

В цей час з'явились ідеї про заснування єврорегіонів за участі прикордонних областей України та Росії. Зі спроб виробити теоретичну дефініцію найбільш адекватним є визначення, запропоноване М. Долішнім та П. Бєлєньким: «Єврорегіон – одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів (на базі спеціально розширених повноважень на міжнародне співробітництво) місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології» [7, с. 53].

Відповідно до визначення І. Студеннікова, єврорегіон – це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яке спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів в різних сферах життєдіяльності у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по різні сторони державного кордону [8, с. 320].

Практика свідчить, що в єврорегіонах зростають капіталовкладення, поліпшуються умови підприємництва, зовнішньої торгівлі, валютних операцій, швидше вирішуються

візові й митні питання, посилюється самостійність регіонів. В Україні єврорегіони почали діяти відносно недавно й проходять шлях організаційного становлення та опробування діяльності на конкретних проектах. Поки що розвиток єврорегіонів стримує слабка економічна база, недостатня інвестиційна привабливість, відсутність гнучких ринкових структур – акціонерних товариств, спільних підприємств, режиму найбільшого економічного сприяння з боку регіональних та місцевих влад [9].

Відповідно до Закону України «Про транскордонне співробітництво» 2004 р. єврорегіон – це організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюють відповідно до двох- або багатосторонніх угод транскордонне співробітництво [10, с. 499]. Загалом, в Україні було утворено 7 єврорегіонів, зокрема три з Росією – «Дніпро», «Слобожанщина» (2003 р.) та «Ярославна» (2007 р.)

Угоду про створення Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро» підписано керівниками Чернігівської, Гомельської й Брянської областей 29 квітня 2003 року в м. Гомелі на Міжнародній установчій науково-практичній конференції. Одночасно був підписаний Устав Співтовариства. Основою цієї Угоди стали: Угода між Урядом України й Урядом Республіки Білорусь про співробітництво прикордонних областей України й Республіки Білорусь від 12.05.1997 року; Договір про дружбу, співробітництво й партнерство між Російською Федерацією й Україною від 25.05.1997 року; Угода між Чернігівською обласною державною адміністрацією України, адміністрацією Брянської області Російської Федерації й Гомельським обласним виконавчим комітетом Республіки Бєларусь про торгово-економічне, науково-технічне й культурне співробітництво від 30.06.2002 року; Концепція розвитку інтеграції прикордонних регіонів, затверджена першим заступником голови Чернігівської облдержадміністрації 25.04.2000 року.

Угода про створення Єврорегіону «Дніпро» та Статут Співтовариства були розроблені з урахуванням досвіду інших Єврорегіонів за участю областей України. Ініціаторами створення Єврорегіону стали обласні органи виконавчої влади трьох областей – Чернігівської, Гомельської та Брянської. Географічний кордон Єврорегіону збігається із зовнішніми кордонами областей-учасниць [11].

На установчій конференції було підкреслено, що створення єврорегіону «Дніпро», який включає в себе території трьох прикордонних областей з 5-мільйонним населенням, обумовлено необхідністю в більш глибокому соціально-економічному, гуманітарному та екологічному співробітництві.

Головною метою співтовариства було заявлено сприяння соціально-економічному розвитку, науковому і культурному співробітництву прикордонних територій сторін через розвиток транспортних коридорів, що проходять через вказані території; розвиток інфраструктури прикордонних територій; вирішення проблеми взаєморозрахунків між суб'єктами міжрегіонального співробітництва; оптимізації використання трудових ресурсів; проведення науково-дослідних робіт [9].

Згідно зі ст. 4 Угоди про створення керівними органами Співтовариства є: Рада Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро»; Президія Ради Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро» та Секретаріат Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро» [12].

Вищим органом Єврорегіону «Дніпро» є Рада Прикордонного Співтовариства. До її складу входять по 10 представників, делегованих кожною з областей-учасниць. У період між засіданнями Ради працює Президія Ради Прикордонного Співтовариства. Президія складається з 6 членів і призначається Радою за принципом – «по два від кожної зі сторін». Роботою Президії керує голова Ради. Президія здійснює робочі, координаційні й пред-

ставницькі функції в період між засіданнями Ради й підзвітна їй. Виконавчим, координуючим, адміністративним органом Співтовариства є Секретаріат. Кожна зі Сторін створює національне відділення Секретаріату – Національне координаційне бюро. Для рішення окремих завдань Президія може створювати постійні або тимчасові робочі групи. Групи готовлять пропозиції й матеріали, які подаються на розгляд Секретаріату. Тематику діяльності робочих груп, а також їхнє фінансування визначає Президія.

Засновники були впевнені, що зазначена організаційна структура найбільш пристосована для вирішення питань діяльності такого різновекторного по завданнях утворення як Єврорегіон, здатна гнучко й оперативно реагувати на нововведення [11].

Протягом перших років існування єврорегіону відбувся ряд важливих подій. 30.07.2003 р. у Чернігові відбулась зустріч представників органів виконавчої влади Чернігівської та Гомельської областей. Представники керівних органів Єврорегіону «Дніпро» від Чернігівської та Гомельської областей. Відкриті представництва Чернігівської області в м. Гомелі та Гомельської – в м. Чернігові.

30 вересня підписано Протокол №2 Зборів учасників Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро» та Рішень №1 і №2 Ради Прикордонного Співтовариства Єврорегіон «Дніпро» (підписання документів здійснювалося поштою). Затверджено склад Ради, Президії і Секретаріату Прикордонного Співтовариства. Прийнято рішення про вступ Єврорегіону «Дніпро» до Асоціації Європейських Прикордонних Регіонів.

07.09.2004 р. у Чернігові було затверджено обласну Програму розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва на 2004-2005 роки. Один з головних розділів програми присвячений розвитку прикордонного співробітництва в рамках Єврорегіону «Дніпро» [13].

7 листопада 2003 року був створений Єврорегіон «Слобожанщина». Відповідну угоду було підписано під час зустрічі голови Харківської облдержадміністрації Є. Кушнарьова й голови Харківської облради О.Колесника з губернатором Білгородської області Є.Савченко й головою Білгородської обласної думи А. Зеліковим [14, с. 187-201]. Єврорегіон було створено в якості вищої форми прикордонної співпраці з метою гармонізації взаємодії сторін для реалізації основних соціально-економічних функцій прикордоння, усунення зайвих бар'єрів для контактів населення, залучення інновацій та інвестицій для стабілізації та зростання економіки, активізації міжрегіонального економічного співробітництва.

Правовою основою діяльності Єврорегіону стала Угода про створення Єврорегіону «Слобожанщина», Протокол про внесення змін до Угоди про створення єврорегіону «Слобожанщина» від 7 листопада 2003 р., а також Угода між Харківською обласною державною адміністрацією та Адміністрацією Бєлгородської області РФ про торгово-економічне, науково-технічне і культурне співробітництво від 6.12.2001 р. [15].

Цілями його функціонування було визначено розвиток співробітництва прикордонних територій у наступних напрямках: всебічний економічний розвиток; регіональне та локальне територіальне планування; комунікації, транспорт і зв'язок; наука, нові технології, освіта; охорона здоров'я, спорт і туризм; сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами та організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності;полегшення процесу перетину кордону для людей та вантажів шляхом спрощення прикордонних формальностей та сприяння відкриттю нових пунктів пропуску; збільшення зайнятості; сприяння розвитку регіональної економіки за допомогою поліпшення інфраструктури прикордонних районів [16].

В його рамках було створено 9 робочих груп: Робоча група «Інвестиції. Економічний розвиток прикордонних територій», Робоча група «Просторове планування, інфраструктура, транспорт, зв'язок», Робоча група «Співпраця в агропромисловій сфері», Робоча група «Наука, освіта, інноваційний розвиток», Робоча група «Охорона здоров'я, спорт та молодіжна політика», Робоча група «Соціальний захист населення, зайнятість та розвиток малого підприємництва», Робоча група «Туризм. Природна, історична та культурна спадщина Слобожанщини», Робоча група «Охорона навколишнього середовища», Робоча група «Формування інтегрованого транскордонного інформаційно-комунікаційного простору» [17]. У 2004 році Єврорегіон «Слобожанщина» було прийнято до Асоціації європейських прикордонних регіонів (англ. Association of European Border Regions, AEBR) в якості спостерігача, в 2009 році – в якості повноправного члена [17].

Практичний досвід діяльності РКПО дав змогу виробити суттєві рекомендації для прийняття нормативних актів державного рівня (Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з суміжними прикордонними областями Російської Федерації» [17], Закон України «Про транскордонне співробітництво» 2004 р. [17], які дали змогу розмежувати повноваження і предмет ведення органів державної влади центрального і місцевого рівня у сфері міжнародних і зовнішньоекономічних зв'язків. Законом України «Про транскордонне співробітництво» врегульовані правові, організаційні та економічні питання розвитку транскордонного співробітництва і його державної фінансової підтримки, розширені повноваження органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади у цій сфері [18, с. 148].

Активна лобістська політика членів Ради до своїх урядів сприяла і прискорила прийняття міждержавних нормативних актів, наприклад, Угоди між Урядом Російської Федерації і Урядом України про співробітництво прикордонних областей Російської Федерації України від 27 січня 1995 р., що забезпечила й конкретизувала міжнародно-правові зобов'язання України з регіональними суб'єктами сусідніх суміжних територій [3, с. 137-142].

Експерти вважають, що з метою активізації процесу єврорегіонального співробітництва необхідно вжити наступних заходів: спрощувати транскордонний режим руху товарів та послуг, які вироблені та споживаються в межах прикордонних зон; забезпечити більш ліберальний режим пересування громадян, що спростить гуманітарні та трудові контакти; впроваджувати пільгову систему щодо окремих видів міжнародної економічної діяльності; спрощувати регулюючі, документарні процедури для юридичних та фізичних осіб, які здійснюють прикордонні контакти та операції; розробити механізми спільного використання природних ресурсів, а також охорони навколишнього середовища; сприяти поширенню відповідної ділової інформації; забезпечити фінансування та стимулювання розвитку транспортної інфраструктури; формувати спрощені механізми надання суб'єктам підприємницької діяльності банківських кредитів, послуг страхування [9].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Разінкова В.П., Бубенко І.В. Вплив транскордонного співробітництва на економіку Харківського регіону // Матеріали науково-практичної конференції «Прометей». – 2011. – с. 484.
2. Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією від 31.05.1997 р. // Офіційний вісник Українивід 04.06.1999. – 1999 р. – № 20. – с. 935.

3. Антоненко М. Розвиток транскордонного співробітництва на сході України: організаційно-правовий аспект // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – №3. – 2009. – с. 350.
4. Програма міжрегіонального та прикордонного співробітництва України та Російської Федерації на 2001-2007 роки // Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/don/control/uk/publish/article;jsessionid=B83248579245BBD60D6533886AC5064F?art_id=1675274&cat_id=1611917.
5. Обращение к Правительствам Российской Федерации и Украины руководителей приграничних регионов Российской Федерации и Украины (16 февраля 2001 года г. Харьков) // Вестник торгово-промышленной палаты: Журнал Харьковской торгово-промышленной палаты. – 2001. – № 8. – с. 120.
6. Коваленко В. Н. Межрегиональное сотрудничество областей бассейна реки Северский Донец / В. Н. Коваленко, А. М. Кирюхин // Вестник торгово-промышленной палаты: Журн. Харьковской торгово-промышленной палаты. – 2001. – № 8. – с. 120.
7. Долішній М., Бєлєнький П. Регіональні основи транскордонного співробітництва // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – с. 158.
8. Студенніков І. Транскордонне співробітництво та його роль в процесі європейської інтеграції України // Міжнародні зв'язки України: наукові пошуки і знахідки. – Вип. 15. – К., 2006.
9. Єврорегіон «Дніпро»: призначення та перспективи // Чернігівська обласна Агенція регіонального розвитку «Вектор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vektor.cn.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=178%3Avroregon-qdnproq-priznachennya-ta-perspektivi&catid=21%3Anews-soc-cat&Itemid=139&lang=uk – 04.04.2011.
10. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №45.
11. Створення Єврорегіону «Дніпро» і його загальна характеристика // Invest in Chernigiv oblast [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/article.php?id=241&need_back=1/.
12. Єврорегіон «Дніпро» // Чернігівська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/index.php?id=4297&tp=1&pg=single_page.php.
13. Заходи, здійснені у рамках Єврорегіону «Дніпро» // Invest in Chernigiv oblast [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/article.php?id=242&need_back=1.
14. Феномен єврорегіонів в контексті методології історико-регіональних досліджень // Історія України. Маловідомі імена, події, факти. – Вип. 22-23. – Київ. – 2003. – с. 265.
15. Угоди щодо Єврорегіону «Слобожанщина» // Харківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kharkivoda.gov.ua/uk/article/view/id/828.
16. Єврорегіон «Слобожанщина» // Харківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kharkivoda.gov.ua/uk/article/view/id/826.
17. Перелік спільних робочих груп Єврорегіону «Слобожанщина» // Харківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kharkivoda.gov.ua/uk/article/view/id/813.
18. Ткачук А., Толкованов В. Конкурентноспроможність територій // Науково-практичний посібник. – ІКЦ «Легальний статус». – 2011. – с. 180.

УДК 341.215.2

Тарасова Л.Н.*

К ДИСКУССИИ О ПРАВОМЕРНОСТИ ПРИЗНАНИЯ ЗА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ

У сучасній доктрині міжнародного права залишається дискусійним питання про приналежність ТНК до суб'єктів міжнародного права. Дана стаття присвячена дослідженню юридичної природи та особливостей міжнародної правосуб'єктності ТНК в умовах світової глобалізації.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, суб'єкт права, правосуб'єктність, кодекс поведінки, міжнародне регулювання, глобалізація.

To include the multinational corporations in the number of the subjects of international law or not? This question still causes a lot of discussions in the theory of modern international law. The article is devoted to the research of the legal nature and the international law capacity of the multinational corporations in the global world.

Keywords: multinational corporations, subject of law, code of behavior, international regulation, globalization.

В современной доктрине международного права остается дискуссионным вопрос о принадлежности ТНК к субъектам международного права. Данная статья посвящена исследованию юридической природы и особенностей международной правосубъектности ТНК в условиях мировой глобализации.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, субъект права, правосубъектность, кодекс поведения, международное регулирование, глобализация.

Участники международных отношений, которые обладают правами и обязанностями, вытекающими из международного правопорядка, принято относить к числу субъектов международного права.

Теоретики-правоведы отмечают, что правосубъектность является предпосылкой правоотношения [1, с. 319] и состоит из двух сложных свойств: из правоспособности и из дееспособности [2, с. 347].

Согласно мнению профессора С. С. Алексеева, понятие «субъект права» по своему юридическому содержанию совпадает с понятием «правосубъектность» [3, с. 276]. При этом под правосубъектностью понимается способность физических и юридических лиц быть субъектами права, то есть иметь права и нести ответственность в соответствии с нормами права, а также осуществлять свои субъективные права и соблюдать юридические обязанности в конкретных правоотношениях.

* кандидат юридических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой документационного обеспечения управления и информационной безопасности Московского финансово-юридического университета

© Тарасова Л.Н., 2013

Данную конструкцию применяется и при определении международной правоспособности и международной дееспособности. Под первой понимается обладание субъектом международными правами и обязанностями, а под последней — способность реализовать их на практике и нести ответственность за совершенные противоправные деяния.

Длительное время в отечественной доктрине международного права доминировала концепция, согласно которой основным критерием международной правосубъектности считалось наличие у субъекта свойства суверенитета. При этом подавляющее число ученых признавало свойство суверенитета только за конкретным выражением государственной власти, дающее возможность государству совершать самостоятельные международные действия. В дополнение указывалось на то, что способность самостоятельного действия невозможна «без наличия у субъекта международного права самостоятельной (автономной) воли» [4, с. 104]. Профессор Д. Б. Левин, например, оценивал суверенную волю как «высшую форму автономной воли» [5, с. 39].

Однако еще в начале XX века профессор М. А. Таубе расширил понятие суверенной власти, в основе которой лежит суверенная воля, и распространял ее на других участников международных отношений, называя их «нетерриториальные суверены» [6, с. 154]. Речь шла, прежде всего, о международных межправительственных организациях (ММПО).

Начало процессу постепенного признания международной правосубъектности у ММПО было положено еще в конце XIX века. Так, в дополнительном Акте от 1881 г. к публичному Акту, касавшемуся регламентации навигации в устье Дуная от 1865 г., было закреплено положение, согласно которому Европейская комиссия по Дунаю функционирует с полной независимостью от территориального суверена.

По наблюдению проф. Капустина, концепция международной правосубъектности ММПО претерпевала определенную эволюцию по мере того, как эти образования постепенно утверждались в международных отношениях и уточнялись научные представления о них [7, с. 37-41]. Ученый полагает, что ММПО обладают международной правосубъектностью, отличной от правосубъектности государств, поскольку она ограничивается исключительно выполнением уставных целей ММПО [8, с. 211-212].

Если основанием международной правосубъектности государств считается наличие у них государственного суверенитета, то основанием международной правосубъектности ММПО выступают учредительные акты, принятые суверенными государствами. Если правосубъектность государств является универсальной и носит всеобщий характер, то объем правосубъектности ММПО ограничивается целями и функциями, закрепленными за ММПО в учредительных актах [9, с. 61-62].

В этой связи профессор А. Я. Капустин выдвигает тезис о том, что речь идет о функциональной правосубъектности ММПО, уставные пределы которой могут изменяться на практике. Такие изменения могут иметь место, благодаря использованию доктрины подразумеваемых полномочий, которая была признана за ООН в Консультативном заключении Международного Суда ООН от 11 апреля 1949 г. по делу «О возмещении ущерба, понесенного на службе ООН» [8, с. 208-220; 25, с.157].

Профессор С. А. Малинин выделяет три ключевых признака, которыми должны обладать международные организации как субъекты международного публичного права: способность являться носителем прав и обязанностей и самостоятельно реализовывать эти права и обязанности; способность участвовать в процессе международного правотворчества; способность самостоятельно (индивидуально или коллективно) обеспечивать выполнение создаваемых ими норм [10, с. 107].

Термин «международная правосубъектность» получил закрепление в различных международно-правовых актах, в частности, в Декларации о принципах международного права, принятой Генеральной Ассамблеей ООН в 1970 г., и в Статуте Международного уголовного суда (МУС) 1998 г. [26]

Сегодня, в условиях мировой глобализации, взаимосвязанности государств, появления новых категорий участников международных правоотношений наряду с традиционными субъектами вопрос об их юридической природе и международной правосубъектности становится чрезвычайно востребованным объектом исследования российской и зарубежной науки международного права.

Как точно высказался профессор А. Я. Капустин, «появление большого числа негосударственных акторов настоятельно требует анализа изменений, которые они принесли в систему современных международных отношений» [8, с. 6-7]. Прежде всего, речь идет о транснациональных корпорациях (ТНК), являющихся одним из важнейших элементов современной мировой экономики и международных отношений.

Возникновение ТНК в начале XX в. и их динамическое распространение после Второй мировой войны породило многочисленные исследования этого феномена как в экономическом, так и в правовом плане.

Под транснациональным (или многонациональным) предприятием принято понимать предприятие или группа предприятий, связанных организационной или экономической (хозяйственной) зависимостью, если они: состоят из участников разных стран и/или имеют доли капиталов, происходящих из разных стран (активы, принадлежащие лицам из разных стран); действуют, с хозяйственной точки зрения, в разных странах; сочетают в себе оба вышеназванных критерия.

По сути, ТНК – это совокупность объединенных одной экономической целью различных самостоятельных предприятий, находящихся в разных странах и управляемых из единого центра [11, с. 113]. Как отмечает М. М. Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников [12, с. 123].

С одной стороны, такие компании являются продуктом интенсивно развивающейся мировой экономики, так как их функционирование составляет основу экономического роста, технологического прогресса в любой цивилизованной и развитой стране. С другой стороны, ТНК сами представляют мощный механизм воздействия на мировую экономику.

О роли, которую играют транснациональные корпорации в современном мире, говорят статистические данные. В целом ТНК сегодня обеспечивают около 50 % мирового промышленного производства. На ТНК приходится более 70 % мировой торговли. ТНК являются активными инвесторами, обеспечивающими приток иностранных капиталовложений в развивающиеся страны. Очень большие ТНК имеют бюджет, превышающий бюджет некоторых стран.

На долю ТНК приходится более 80 % зарегистрированных патентов, при этом на долю ТНК приходится и около 80 % финансирования НИОКР. С помощью использования новых и новейших технологий ТНК способны размещать в принимающих их странах высокотехнологичные производства, тем самым способствуя научно-техническому прогрессу этих государств.

Антиглобалисты и критики вменяют ТНК монополизацию национального рынка, уничтожение государственного суверенитета и вмешательство во внутреннюю и внешнюю политику государства пребывания. Экономическое могущество позволяет компаниям диктовать внутреннюю и внешнюю политику государств [13, с. 22].

Так или иначе, ТНК – объективная реальность и необходимость в современном глобализирующемся мире. В связи с очевидным фактом весомого экономического и политического влияния ТНК в мировых отношениях, в научной литературе был поднят вопрос о правомерности признания за ТНК международной правосубъектности.

Многие зарубежные ученые, в частности, Н. Макдугал, У. Фридмэн, утверждают, что корпорации являются правомерными и полноправными субъектами международного права.

Более того, в связи с возрастающей экономической мощью ТНК появились теории, обосновывающие необходимость передачи определенных секторов государственной власти корпорациям. Так, И. И. Лукашук в своей статье «Демократия, капитал, государство» цитирует слова американского социолога А. Тофлера, который считает, что система национальных государств вытесняется миром ТНК, требующим совершенно новых политических рамок [14, с. 114].

Грузинский ученый Л.Т. Джакели в своем диссертационном исследовании выделяет новые субъекты международного публичного права с особым статусом — международные юридические лица (транснациональные корпорации). К сожалению, названный автор не приводит научных аргументов, вынося на защиту следующий вывод: «Констатация фактически задействования в международных правоотношениях международных юридических лиц и индивидов, послужила побудительным моментом для их признания наукой и практикой современного международного права в качестве субъектов с особым статусом» [15, с. 7]. При этом само признание качества субъекта права за международными юридическими лицами (транснациональными корпорациями) автор считает логическим результатом эволюционного пути развития современного международного права.

Украинский исследователь Кмэтык Х. В. разделяет данную точку зрения и пишет: «Де-факто ТНК перешли от объекта международно-правового регулирования в субъекта международного права в результате интенсивного роста их количества и влияния» [16, с. 5].

По мнению К. А. Бекяшева, например, в XXI веке наряду с расширением объема правосубъектности индивидов, будет признана правосубъектность таких коллективных образований, как транснациональные корпорации [17, с. 114].

Анализу проблем международной правосубъектности ТНК посвятила свое диссертационное исследование А. А. Каширкина. Результат исследования позволил названному автору говорить «о наличии у ТНК некоторых элементов международной правосубъектности (право- и дееспособность в международных отношениях) и констатировать все возрастающую правовую, практическую и научную динамику вокруг их статуса» [18, с. 4], что, по мнению А. А. Каширкиной, является новой тенденцией в международном праве. По ее убеждению, анализ правосубъектности ТНК должен базироваться на той же методологической основе, что и правовой статус других субъектов МПП, то есть на четырех характеристиках самого статуса субъекта, а именно: известной внешней обособленности; персонифицированности; способности вырабатывать, выражать и осуществлять свою автономную волю; участвовать в разработке норм международного права.

Вместе с тем, другие юристы-международники, в частности проф. И.И. Лукашук, проф. Ю. М. Колосов и проф. С. В. Черниченко [19, с. 95-107; 20, с. 17-57; 14, с. 114], придерживаются более сдержанной позиции в отношении международного статуса ТНК.

Так, В. А. Романов и С. В. Черниченко утверждают, что поскольку транснациональная компания не обладает качествами, присущими государству, то она не способна участвовать в межгосударственных отношениях [21, с. 64].

По мнению Л. А. Лунца, ТНК не могут являться единым субъектом права, так как выступают совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством различных стран мира.

Так или иначе, новые взгляды на субъектов международного права оказали влияние на дефиницию понятия «международное право», предложенного в 7-томном Курсе международного права (М., 1989). Авторы названного фундаментального издания определяют международное право как систему «юридических норм, регулирующих отношения между государствами и другими субъектами этой системы права» [22, с. 9]. Указание на «других субъектов», содержащееся в приведенном определении, является той принципиальной новацией, которая и отличает рассматриваемую дефиницию от аналогичного определения, зафиксированного в 6-томном издании «Курса международного права» (М., 1967).

Безусловно, суверенные государства остаются основным звеном в международной политической системе и основным субъектом международного нормотворчества, в результате которого складываются международные правоотношения, устанавливающие правила и рамки поведения других участников международных правоотношений. Однако в условиях все более взаимосвязанного и взаимозависимого мира, а также резкой активизации деятельности транснациональных корпораций и других негосударственных участников (акторов) в международных отношениях, нельзя в то же время пытаться игнорировать реальное участие негосударственных субъектов в международных правоотношениях на основе и в рамках современного международного публичного права.

Нужно отметить, что, чем более легитимным представляется функционирование транснациональных корпораций в глазах мирового сообщества, тем большее правовое значение и юридическую силу имеют последствия их деятельности.

Развитые страны весьма заинтересованы в повышении статуса транснациональных корпораций, в их международно-правовой защите, поскольку именно такие предприятия являются активным средством проникновения в зарубежное экономическое пространство.

Авторитетный специалист в области международного частного права Г. К. Дмитриева выделяет 3 уровня правового регулирования деятельности ТНК: внутреннее законодательство, двусторонние и многосторонние соглашения [23, с. 83].

Внутригосударственное регулирование предполагает подчинение деятельности филиалов и дочерних предприятий ТНК национальному законодательству принимающей страны. В большинстве случаев, это инвестиционное законодательство, направленное на определение правового статуса иностранного вкладчика: физического или юридического лица. Однако наиболее уязвимым моментом в одностороннем регулировании деятельности ТНК является то, что благодаря своей организационной структуре, она способна избежать контроля со стороны одного государства. Поэтому для регулирования деятельности ТНК национального законодательства принимающих государств явно недостаточно [13, с. 22].

Второй уровень регулирования составляют двусторонние инвестиционные соглашения, которые заключаются между заинтересованными государствами.

В научной литературе дается неоднозначная оценка подобным договорам. Так, Г. К. Дмитриева отмечает тенденцию к унификации содержащихся в них норм. Эксперты ООН говорят о подтверждении международного обычая, или, по крайней мере, расширяющейся государственной практике, в значительной мере содействующей развитию международного права в области экономического сотрудничества. Однако есть авторы, придерживающиеся иной точки зрения. В частности, В. В. Наталуха указывает, что наименее развитые страны, нуждающиеся в притоке инвестиций, заключают подобные соглашения

непосредственно с ТНК, тем самым предоставляя широкие льготы для иностранного капитала. Этим закрепляется неравенство сторон и подрывается стабильность международных экономических отношений [24, с. 122].

Наконец, третьим уровнем регулирования деятельности ТНК выступают многосторонние международные договоры.

На международно-правовом уровне было предпринято несколько попыток определить статус транснациональных корпораций. Одна из них была осуществлена в рамках Организации Объединенных Наций. В течение многих лет (1975 – 1994 гг.) шла работа над проектом Кодекса поведения ТНК. Однако в ходе этой работы непримиримо столкнулись позиции развитых и развивающихся стран. Развитые страны настаивали на определении преимущественно прав ТНК, а развивающиеся страны – на закреплении их обязательств перед принимающей страной. Принять документ так и не удалось.

Возможно, в предвидении такого результата развитые страны перенесли разработку статуса транснациональных предприятий в Организацию экономического развития и сотрудничества (ОЭСР). В итоге в 1976 году была принята Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях – документ мягкого права, содержащий рекомендательные нормы. К Декларации был приложен среди всего прочего, документ под названием «Руководящие принципы для многонациональных предприятий».

Бесспорно, регулирование деятельности ТНК на международном уровне имеет ряд преимуществ перед национальным и региональным регулированием, в первую очередь, из-за международного характера деятельности ТНК. Однако существующие сегодня нормативные акты, регулирующие деятельность ТНК, носят декларативный и рекомендательный характер из-за нехватки механизмов реализации. Это та проблема, над которой еще предстоит работать.

Вместе с тем, сегодня принят целый ряд обязательных международно-правовых актов, предусматривающих уголовную ответственность юридических лиц, включая ТНК: Конвенция о защите окружающей среды посредством уголовного законодательства 1998 г.; Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма от 9 декабря 1999 г.; Конвенция ООН против коррупции от 31 октября 2003 г. и др. [27]

Подытожив вышесказанное, сделаем выводы. Экономическая мощь ТНК, их влияние на мировую политику предопределили появление правовых концепций о признании за ТНК международной правосубъектности. Наука международного права на современном этапе своего развития столкнулась с необходимостью комплексного обоснования статуса ТНК как правомерных субъектов международного права, определения адекватных способов международно-правового регулирования их деятельности, выработки оптимальных форм взаимодействия ТНК с государствами и международными организациями.

Представляется, что для более эффективного правового регулирования ТНК наиболее перспективным является международно-правовая унификация норм, регулирующих создание и деятельность транснациональных корпораций. Основным условием возникновения у ТНК международной правосубъектности де-юре может стать наличие в источниках международного права норм, которые бы определяли их правосубъектность. Предпосылками разработки этих норм могут служить нормы «мягкого права», отразившие желаемые стандарты поведения ТНК в различных сферах их деятельности.

Список использованных источников

1. Хропанюк В.Н. Теория государства и права / В.Н. Хропанюк. – М.: Наука, 1995. – 245 с.

2. Теория государства и права: Учебник / Под ред. В.Н. Корельского и В.Д. Перевалова. – М.: Знания, 1997. – 456 с.
3. Алексеев С.С. Проблемы теории права: Курс лекций. В 2-х т. / С.С. Алексеев. – Свердловск, 1972. – Т. 1. – 346 с.
4. Игнатенко Г.В. Субъекты международного права / Г.В. Игнатенко // Международное право: Учебник / Под ред. Г.В. Игнатенко и Д.Д. Останенко. – М.: Наука, 1978. – С. 54-66.
5. Левин Д.Б. Актуальные проблемы теории международного права / Д.Б. Левин. – М.: Наука, 1974. – 346 с.
6. Таубе М.А. Современное международное положение папы в связи с идеей международного права (jus inter potestates) / М.А. Таубе // Вопросы права. – Кн. 1. – СПб., 1910. – С. 67-87.
7. Капустин А.Я. Европейский Союз: интеграция и право / А.Я. Капустин. – М.: Норма, 2000. – 234 с.
8. Капустин А.Я. Международные организации в глобализирующемся мире: Монография. / А.Я. Капустин. – М.: РУДН, 2010. – 234 с.
9. Малинин С.А., Ковалева Т.М. Правосубъектность международных организаций / С.А. Малинин, Т.М. Ковалева // Правоведение. – 1992. – № 5. – С. 134-145.
10. Малинин С.А. О правосубъектности международных организаций / С.А. Малинин // Вестник ЛГУ. – 1965. – № 17. – С. 76-87.
11. Ермолаев В.Г., Сиваков О.В. Международное частное право. Курс лекций. / В.Г. Ермолаев, О.В. Сиваков. – М.: Юрист, 1998. – 345 с.
12. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник / М.М. Богуславский. – М.: Норма, 1999. – 655 с.
13. Локайчук О.В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций / О.В. Локайчук // Сибирский Юридический Вестник. – 2001. – № 2. – С. 234-243.
14. Лукашук И.И. Демократия, капитал, государство / И.И. Лукашук // Журнал российского права. – 2000. – №1. – С. 222-226.
15. Джакели Л.Т. Правосубъектность в теории и практике современного международного публичного права. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. / Л.Т. Джакели. – М., 2002. – 23 с.
16. Кметик Х.В. Міжнародно-правові проблеми функціонування транснаціональних корпорацій. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук. / Х.В. Кметик. – Харків, 2010. – 223 с.
17. Международное публичное право: Учебник. / Под ред. К.А. Бекяшева. – М.: Юридечский-Центр-Пресс, 1999. – 234 с.
18. Каширкина А.А. Тенденции развития международной правосубъектности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / А.А. Каширкина. – М.: Юрист, 2004. – 23 с.
19. Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. – М.: Наука, 2005. – 876 с.
20. Черниченко С.В. Теория международного права. В 2-х томах. / С.В. Черниченко. – М.: Теория, 1999. – Т.2. – 345 с.
21. Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. – М.: Наука, 1999. – 866 с.
22. Курс международного права. В 7-и томах. / Под. ред. И.И. Лукашука. – М.: Наука, 1989. – Т. 1. – 234 с.

23. Международное частное право: Учебн. пособ./ Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: Юрист, 1993. – 435 с.
24. Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство. / В.В. Наталуха. – М.: Прогресс, 1985. – 356 с.
25. Солнцев А.М., Клюня А.Ю., Якушев Ю.В. Ответственность международных организаций / А.М. Солнцев, А.Ю. Клюня, Ю.В. Якушев // Право международных организаций: учебник / под ред. И.П. Блищенко, А.Х. Абашидзе. – М.: РУДН, 2013. – С. 157-175.
26. Абашидзе А.Х. Участие государств в Римском статуте Международного уголовного суда как новый вид обязательств erga omnes / А.Х. Абашидзе // Международное уголовное правосудие: современные проблемы. – М.: Ин-т права и публичной политики, 2009. – С. 505-510.
27. Абашидзе А.Х., Агейченко К.В. Проблемы установления уголовной ответственности юридических лиц в современном международном праве / А.Х. Абашидзе, К.В. Агейченко // Современное право. – 2010. – № 12. – С. 151-154.

Горецька А.В.*

ЗАКОН ПРО ЛОБІЮВАННЯ ЯК ОСНОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ЛОБІСТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КАНАДІ

У статті розглядається важливість інституту лобізму як засада демократії в державі. Аналізується приклад Канади як держави з найефективнішою моделлю регулювання лобіювання. Розглядається можливість застосування канадського досвіду у розробці регулятивних засад лобізму в Україні.

Ключові слова: закон про лобіювання, інституалізація лобізму, регулювання лобізму в Канаді, демократичні засади.

In the article the importance of the institution of lobbying as the foundation of democracy in the country is discussed. The case of Canada as a nation with an effective model of regulation of lobbying is analyzed. The possibility of applying the Canadian experience in the development of regulatory framework lobbying in Ukraine is discussed.

Keywords: law on lobbying, the institutionalization of lobbying, lobbying regulation in Canada, democratic principles.

В статье рассматривается важность института лоббизма как основа демократии в государстве. Анализируется пример Канады как государства с эффективной моделью регулирования лоббирования. Рассматривается возможность применения канадского опыта в разработке регулятивных основ лоббизма в Украине.

Ключевые слова: закон о лоббировании, институализация лоббизма, регулирование лоббизма в Канаде, демократические принципы.

Лобізм у сучасному світі є невід'ємної частиною політичної системи сучасної держави. У той чи іншій формі він присутній у кожному суспільстві, забезпечуючи зворотній зв'язок між владою та суспільством. Тим не менш, держави, у яких чинні правила та норми в сфері регулювання лобістської діяльності, є скоріше виключенням, ніж правилом. Світова практика регулювання лобізму достатньо обмежена. Разом з цим, у країнах з багатою демократичною традицією та розвинутою системою парламентаризму лобізм вважається важливим та невід'ємним інститутом, що забезпечує зв'язок суспільства та держави. До таких держав належить Канада, яка на сьогодні має одну з найбільш широких та розвинутих нормативно-правових баз у сфері лобіювання політичних інтересів з урахуванням 25-річного досвіду застосування. У доповіді Парламентської асамблеї Ради Європи «Лобіювання у демократичному суспільстві» від 5 червня 2009

* аспірант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Маріупольського державного університету
Науковий керівник: професор Балабанов К.В.

© Горецька А.В., 2013

року стверджується, що модель регулювання лобіювання в Канаді є однією з найбільш ефективних та дієвих. Досвід Канади у розробці регулятивних засад у сфері лобізму може бути використаним і Україною, для якої це питання залишається відкритим.

Об'єктом даного дослідження є процес лобіювання в Канаді, предметом є Закон Канади про лобіювання – основний нормативний акт, що регулює лобістську діяльність у цій країні, встановлює основні вимоги для суб'єктів процесу лобіювання. Мета цієї статті – дослідити Закон про лобіювання, процес його ухвалення та внесення змін, розглянути основні його положення та вимоги до канадських лобістів.

Законодавче регулювання лобістської діяльності є досить актуальною темою, якій присвячено низку фундаментальних робіт дослідників. Не виключенням є й українські дослідники, які протягом останніх років з актуалізацією питання про легітимацію лобізму в Україні усе частіше звертаються до вивчення цієї теми. Так, цій проблемі присвячені дослідження Ю. Зущика, К. Міхєєвої, Р. Мацкевича, Є. Тихомирової, В. Сергєєва та низки інших українських вчених.

Досліджуючи питання інституалізації лобізму в Україні, дослідники часто звертаються до досвіду інших держав у цьому питанні. Закордонному досвіду в сфері регулювання лобіювання на державному рівні присвячена велика робота «Лобіювання в Україні та закордоном: досвід, проблеми та перспективи» під редакцією В. Федоренка, у якій розглядається досвід як провідних західних демократій, так і країн Східної Європи. Проблемі використання закордонного досвіду також присвячені роботи М. Лопати, що досліджує досвід США, О. Войнич, яка розглядає європейський досвід тощо.

Разом з цим, досвід Канади у цій сфері не став предметом окремого дослідження. Більш докладно за інших вітчизняних дослідників на цьому питанні зосередився В. Нестерович, який у статті «Конституційно-правові засади системи реєстрації лобістів у Канаді» розглянув основні положення канадського законодавства в сфері лобіювання та виокремив ряд моментів, які можна взяти до уваги під час легітимації лобіювання в Україні.

Питання про необхідність розробки правового регулювання лобізму в Канаді постало досить недавно – у 60-х роках ХХ ст., коли на розгляд парламенту були представлені декілька проектів закону. Не зважаючи на те, що ці законопроекти не були підтримані, з того часу питання ухвалення закону про лобіювання почало все частіше обговорюватися в політичних колах, розпочався процес пошуку такої системи регулювання лобізму, яка не перешкоджає вільному доступу представників громадськості до системи управління, а також відповідає сучасним вимогам політичної практики та цінностям суспільства.

Під час федеральної виборчої кампанії 1984 року саме сумлінність в органах державної влади й стала головним питанням, і після перемоги на виборах Консервативної партії, лідер консерваторів Б. Малруні, що зайняв посаду прем'єр-міністра країни, підтримав ідею законодавчого регулювання лобіювання, прагнучи дотримуватися передвиборчих програм [1].

У серпні 1985 року Б. Малруні заявив про ініціативу влади з проведення масштабного громадського обговорення «Лобіювання та реєстрація оплачуваних лобістів» з метою заохочення всіх зацікавлених осіб до дискусії на цю тему. Найактивнішу участь в обговоренні шляхів легітимації лобіювання взяли потенційні суб'єкти цього процесу – національні асоціації, великі корпорації, а також фірми з надання послуг у сфері GR.

Основними зауваженнями учасників форуму стали наступні:

1. Система реєстрації не повинна бути складною, тобто не потрібне створення розгалуженого бюрократичного апарату, що перешкоджає особам у здійсненні лобіювання.

2. Є необхідним гарантування на законодавчому рівні нерозголошення лобістами конфіденційної та іншої внутрішньої інформації, що стала їм відома внаслідок професійної діяльності [1].

За результатами громадського обговорення в 1988 році парламент Канади ухвалив перший Закон про реєстрацію лобістів (Lobbyists Registration Act), який набув чинності з 1 вересня 1989 року. Його метою було покращення прозорості та відкритості ведення політики шляхом перетворення лоббі-груп на політичних акторів, зареєстрованих на національному рівні.

З метою вироблення високих стандартів у галузі лобіювання та підвищення суспільної довіри до органів державної влади у 1997 р. також було прийнято корпоративний морально-етичний акт – Кодекс поведінки лобістів (Lobbyists' Code of Conduct). Якщо Закон про лобіювання вимагає реєстрацію та звітність, то Кодекс представляє перелік професійних та етичних стандартів, яких повинні дотримуватися лобісти.

Після ухвалення та набуття чинності Закону про лобіювання різні партії впроваджували різні зміни та доповнення до нього. Після прийняття Закону Консервативною партією до нього було внесено низку змін спочатку лібералами під керівництвом Ж. Кретьєна, а потім консервативним урядом С. Харпера [5].

Так, закон 1988 року було доповнено Додатком до Закону про реєстрацію лобістів у 1995 році у результаті його перегляду з урахуванням накопиченого правозастосовного досвіду. У 2003-2004 році було розроблено та ухвалено Додаток до федерального закону (чинний з 2005 р.), що усунув деякі лазівки з закону, що дозволяли лобістам ухилитися від реєстрації, а також вдосконалив поняття «лобіювання» та передав контрольні повноваження Реєстратору лобістів.

Але, найбільше реформування законодавства в сфері лобізму відбулося після набуття чинності Федерального закону про відповідальність (Federal Accountability Act), запропонованого консервативним урядом Стівена Харпера. За своєю сутністю цей закон став одним з найбільш об'ємних антикорупційних законів у Канаді. За складом він є збіркою 48 законів, що були змінені та доповнені в результаті його ухвалення, у тому числі Закон про реєстрацію лобістів.

У результаті цієї реформи у 2008 році набув чинності Закон про лобіювання (Lobbying Act), Закон відтоді має за мету регулювати діяльність лобістів та державних посадовців, а не тільки моніторити їх з допомогою системи реєстрації. Ця редакція закону значно посилила контрольно-наглядову діяльність влади за суб'єктами лобіювання.

Після десятиріччя чинності Закону про реєстрацію лобістів легітимація лобіювання в Канаді за федеральним зразком поширилася на рівень провінцій. Подібні закони були ухвалені Законодавчими зборами сімох провінцій Канади, це: Нова Шотландія, Квебек, Онтаріо, Британська Колумбія, Альберта, Манітоба, Ньюфаундленд і Лабрадор. На розгляді знаходиться законопроект з регулювання лобізму провінції Нью-Брансуік.

Крім провінцій, норми, що регулюють лобістську діяльність, були також розроблені та оформлені у вигляді правил на рівні окремих міст, таких як Торонто, Сент-Джонз та Квебек.

Основоположні принципи законодавства Канади в сфері лобіювання означені у преамбулі федерального Закону, що знайшло також відображення і в провінційних законах, це:

1) вільний та відкритий доступ до державного управління є важливим аспектом відстоювання суспільних інтересів;

2) лобіювання посадових осіб державних органів влади є легітимною діяльністю осіб, спеціально найнятих і зареєстрованих в установленому законом порядку;

3) прозорість лобістської діяльності, за якою члени державних установ та суспільства мають інформацію про осіб, які здійснюють лобіювання;

4) система реєстрації лобістів, що отримують винагороду за свою діяльність, не повинна перешкоджати вільному та відкритому доступу до органів державної влади [7].

З цих принципів виходить й ключова ідея законодавства Канади в сфері лобіювання як на федеральному, так і на провінційному рівні, – це ідея реєстрації лобістів. Основний зміст реєстрації полягає в тому, що особи, які отримують грошове винагородження за взаємодію з посадовими особами державних органів влади з метою сприятливого вирішення питань законодавчого, організаційного або фінансового характеру повинні дотримуватися вимог до розкриття інформації [2].

Головна мета реєстрації, як відображено в законодавстві, – це забезпечення прозорості та відкритості демократичного процесу, від якого виграє кожен громадянин, кожна лобі-група, кожен політик. Громадяни виграють від того, що будуть проінформовані про приватні інтереси, що намагаються вплинути на політику, лобі-групи – від того, що мають доступ до інформації про діяльність конкурентів, а політики – від того, що підтримують імідж осіб, які сприяють дотриманню законності в політичному процесі [5].

Виходячи з того, що метою реєстрації є забезпечення прозорості лобістської діяльності, суспільство, засоби масової інформації та державні посадовці мають змогу дізнатися, хто здійснює вплив на владу, з якою метою, в інтересах яких структур. Інформація, представлена під час реєстрації, є доступною громадськості в мережі Інтернет через систему он-лайн Реєстрації лобістів (Lobbyists Registration System), а також може надаватися після дзвінка, листа або відвідування офісу Уповноваженого з питань лобіювання (Office of the Commissioner of Lobbying) [2].

Закон Канади чітко окреслює вимоги до реєстрації, визначаючи при цьому що вважати лобістською діяльністю, хто повинен реєструватися, контакти з якими особами вважаються лобізмом, яка інформація повинна подаватися під час реєстрації, період звітності, а також примусові заходи.

Цікавим є той факт, що надаючи визначення лобіюванню федеральний Закон не вживає сам термін «лобізм» чи «лобіювання», замість цього використовується фраза «контакти з федеральним державним посадовцем від ім'я роботодавця стосовно політичного рішення» [7]. Закон про реєстрацію лобістів 1988 року постановляє, що лобіювання має місце, коли «особа або організація має контакти з державним посадовцем з метою впливу на урядові рішення…». Ця концепція була змінена в результаті внесення змін у 2005 році, нова редакція замінила ідею контактів «з метою впливу на урядові рішення» на контакти «стосовно урядових рішень». Згідно такого визначення лобіювання полягає в «будь-яких усних або письмових контактах з державним посадовцем» [5]. Таке тлумачення передбачає надзвичайно широкий діапазон діяльності, розширюючи тим самим сферу застосування законодавства.

Закон визначає типи рішень, контакти стосовно яких є лобіюванням. Так, згідно федерального Закону про лобіювання це «контакти стосовно:

- розробки будь-якої законодавчої пропозиції уряду Канади або члена Сенату чи Палати Громад;
- впровадження будь-якого законопроекту або резолюції однієї чи іншої палати парламенту, або передачі, провалу або зміни будь-якого законопроекту чи резолюції, що знаходяться на розгляді однієї з палат;
- складення або зміни будь-якої норма;
- розробки або зміни будь-якого напрямку політики або програми уряду Канади;

- присудження будь-якого гранту, внеску або іншого фінансового винагородження Її Величністю або від Її ім'я згідно з правом Канади;
- присудження будь-якого контракту Її Величністю або від Її ім'я згідно з правом Канади» [7].

Не підпадають під дію закону наступні обставини:

- «усне чи письмове звернення в комітет Сенату чи Палати Громад, або в обидві палати Парламенту, або в будь-який інший орган, або до особи, що має юрисдикцію або повноваження, надані Законом про Парламент, стосовно процесів державного характеру;
- усне чи письмове спілкування з державним посадовцем з боку особи, що діє від ім'я фізичної особи чи організації, якщо це спілкування стосується примусових заходів, тлумачення або застосування будь-якого закону Парламенту або положення, виданого цим державним посадовцем відносно цієї фізичної особи чи організації;
- усне чи письмове спілкування з державним посадовцем з боку особи, що діє від ім'я фізичної особи чи організації, якщо це спілкування обмежується запитом інформації…» [7].

Також необхідно відзначити, що Закон 1988 р. постановляє, що особа, запрошена державним урядом для розмови з державним посадовцем, не має потреби в реєстрації. Редакція ж 2005 р. усуває цей принцип, такі лобісти також повинні зареєструватися незалежно від того чи мають вони за мету здійснити вплив чи ні [5].

Одним з ключових та найбільш цікавих елементів законодавства Канади в сфері лобіювання, на наш погляд, є визначення суб'єктів лобіювання – лобістів, та їх класифікація. Загалом, Закон визначає лобіста як особу, що намагається вплинути на державного посадовця стосовно зазначених політичних рішень і поділяє лобістів на тих, хто лобіює від ім'я клієнта, і тих, хто лобіює від ім'я роботодавця (корпорації або організації).

Так, у Законі про лобіювання представлена наступна класифікація лобістів:

1) лобісти-консультанти (consultant lobbyist);
2) «вбудовані» лобісти (in-house lobbyist), які в свою чергу поділяються на:

а. «вбудованих» лобістів корпорації (in-house lobbyist (corporate));

б. «вбудованих» лобістів організації (in-house lobbyist (organizations)), тобто лобістів неприбуткової структури.

Цікавим є той факт, що, представляючи вищезазначену класифікацію лобістів, Закон Канади тим не менш не містить окремого визначення ні лобіста-консультанта, ні «вбудованого» лобіста. Розуміння цих термінів можна простежити, розглядаючи положення про необхідність реєстрації цих двох типів лобістів.

У відношенні лобіста-консультанта у Законі про лобіювання говориться: «особа має зареєструватися…, якщо особа за винагородження від ім'я будь-якої фізичної або юридичної особи (клієнта) зобов'язується мати контакти з державним посадовцем стосовно вищезазначених політичних рішень, а також організовувати зустрічі будь-якої особи з державним посадовцем» [7].

Щодо визначення «вбудованих» лобістів, федеральний закон постановляє: «службова особа, відповідальна за надання даних від корпорації або організації, має зареєструватися…, якщо:

а. корпорація або організація мають у штаті одного чи більше службовців, до обов'язків яких входять контакти з державними посадовцями від ім'я роботодавця… стосовно вищезазначених політичних рішень;

б. ці обов'язки складають значну частину обов'язків одного співробітника або могли б складати значну частину обов'язків одного співробітника, якщо б вони виконувалися тільки одним співробітником» [7].

Отже, виходячи з цього положення, корпоративні «вбудовані» лобісти – це особи, наймані корпорацією, значну частину обов'язків яких складає спілкування з державними службовцями в інтересах роботодавця стосовно зазначених політичних рішень. У свою чергу, «вбудовані» лобісти організації – це особи, що є співробітниками організації, до обов'язків яких входять контакти з посадовцями в інтересах організації-роботодавця.

У Законі не встановлюється обсяг «значної частини». Це положення оговорено в додаткових документах для роз'яснення закону, таких як Загальне керівництво з реєстрації, бюлетені та виступи Уповноваженого з питань лобіювання тощо. Так, у Загальному керівництві з реєстрації пояснюється, що «найвищий оплачуваний службовець корпорації (Реєстрант) повинен надати заяву про діяльність «вбудованих» лобістів корпорації, коли один чи більше з робітників корпорації займаються лобістською діяльністю згідно закону і коли загальна діяльність усіх таких робітників становить значну частину (20 % та більше) обов'язків одного робітника» [3]. Таке ж положення міститься й стосовно «вбудованих» лобістів організації.

На додаток, Офісом Уповноваженого з питань лобіювання у липні 2009 року було видано бюлетень «Значна частина обов'язків (Правило 20 %)» (A Significant Part of Duties ("The 20 % Rule")), у якому надано рекомендації з підрахунку 20 %. Так, особа, відповідальна за надання звітів від організації та корпорації, повинна встановити чи складає лобіювання значну частину обов'язків співробітників, які мають контакти з державними посадовцями, і хто підпадає під «Правило 20 %». Це може бути здійснено з використанням декількох підходів. Один з шляхів – це підрахунок «суми часу, витраченого на підготовку до спілкування (дослідження, розробка проекту, планування, збір інформації, командирування тощо) та власне спілкування з державним посадовцем» [4]. Інший шлях, коли важко визначити час, використаний на лобіювання, – це «встановлення пропорційного відношення між усіма обов'язками співробітників та обов'язками, відведеними на лобістську діяльність» [4].

Під клієнтом (client) лобіста-консультанта або роботодавцем «вбудованого» лобіста розуміється фізична особа, організація або корпорація, від ім'я якої лобіст здійснює свою діяльність і хто є справжнім бенефіціаром лобіювання [2]. Це будь-які об'єднання, до яких Закон прираховує «комерційні, торгівельні, промислові, професійні або волонтерські організації; професійні союзи та трудові об'єднання; торгівельно-промислову палату або міністерство торгівлі; компанії, трасти, асоціації, благодійні товариства, коаліції чи групи інтересів; державні установи, крім уряду Канади; некомерційні організації… патріотичного, релігійного, філантропічного, благодійного, наукового, художнього, соціального, професійного, спортивного або іншого подібного характеру» [7].

Визначивши перших двох суб'єктів лобістської діяльності, необхідно розглянути й розуміння владного суб'єкту цього процесу – «державного посадовця» (public office holder). До державного посадовця федеральний закон відносить обраних членів обох палат парламенту або національних зборів провінцій, осіб, що працюють в їх штаті, службовців будь-якого федерального органу, комісії або іншого органу правосуддя, членів військових сил та Королівської кінної поліції та інше [5]. Саме контакти з цими зазначеними особами згідно федерального канадського законодавства підлягають реєстрації в якості лобістської діяльності.

Змінами до федерального закону, що набули чинності 2 липня 2008 року було створено новий підклас владного суб'єкта лобістської діяльності – «призначеного державного посадовця» (designated public office holder). Визначення призначеного державного посадовця було введено окремим виданням 17 квітня 2008 року Правил для

призначених державних посадовців (Designated Public Office Holder Regulations). Ці Правила прирахували до призначених державних посадовців одинадцять категорій громадян, це: голова штабу оборони, його заступник, голова морського штабу, голова сухопутного штабу, голова повітряного штабу, голова військового персоналу, генеральний військовий прокурор, будь-який старший радник у Таємній раді, призначений генерал-губернатором, заступник міністра (з міжурядових справ) в Таємній раді, генеральний контролер з патентів, будь-яка особа, призначена відповідно п. 127,1(1) або Закону про державну службу [6].

У вересні 2010 року набули чинності зміни до Правил для призначених державних посадовців, якими до цієї категорії також прирахували: члена Палати громад, члена Сенату, будь-яку особу з штату лідера опозиції в Палаті громад або Сенаті, призначену відповідно п. 128(1) або Закону про державну службу [10].

Таким чином, для розуміння процесу, що згідно законодавства Канади вважається лобіюванням та потребує реєстрації Закон про лобіювання містить досить чіткі визначення усіх його складових. Зокрема, Закон надає тлумачення поняттям «лобіювання», його суб'єктам та об'єктам, представляє класифікацію лобістів.

Якщо особа проводить діяльність, яка згідно наданих тлумачень є предметом Закону про лобіювання, така особа зобов'язана представити данні для реєстрації в Офіс Уповноваженого з питань лобіювання.

Головний механізм реєстрації лобістів, який рекомендовано законодавством, – це реєстрація в мережі Інтернет. На федеральному рівні, а також в провінціях Онтаріо та Квебек надання консультації щодо реєстрації, поновлення або зміна реєстрації в Інтернеті є безкоштовною. Тільки в трьох провінціях існує плата за інтернет-реєстрацію – це Нова Шотландія, Ньюфаундленд та Британська Колумбія. Ця плата варіюється в межах 27 – 150 канадських доларів. Вартість реєстрації в офісі більша через додаткову роботу з внесення даних до системи. У результаті, практично вся реєстрація в Канаді відбувається он-лайн [5].

З метою організації належної реєстрації лобістів, а також для збільшення інформованості населення з питань лобіювання, було створено посаду Реєстратора лобістів. Ця посада була змінена редакцією 2008 року на посаду Уповноваженого з питань лобіювання (далі – Уповноважений). Подібні Реєстратори працюють і на рівні провінцій.

Вимоги до реєстрації та надання звітів у Офіс Уповноваженого встановлено за трьома вищеозначеними категоріями лобістів.

Лобісти-консультанти повинні протягом 10 днів після початку своєї лобістської діяльності повідомити про це орган, що реєструє. Згідно Закону під час реєстрації лобіст-консультант повинен надати великий перелік даних, серед яких:

- ім'я та адреса лобіста;
- назва та адреса фірми, в якій він працює, якщо така існує;
- ім'я та адреса клієнта;
- ім'я особи чи назва організації, що керує діяльністю клієнта, якщо такі відомі;
- якщо клієнт корпорація, назва та адреса кожного дочірнього підприємства;
- якщо клієнт дочірнє підприємство, назва та адреса корпорації;
- якщо клієнт коаліція, назва та адреса кожного члена (організацій чи корпорацій);
- якщо клієнт повністю або частково фінансується урядом або урядовою установою, назва установи та розмір отриманого фінансування;
- детальна інформація для визначення предмету контактів з державним службовцем;
- інформація, чи є лобіст колишнім державним посадовцем, яку посаду займав, коли залишив посаду;

- назва відділу або урядового інституту, в якому працює державний посадовець, з яким лобіст має або планує налагодити контакти;
- спосіб контактів, який лобіст застосовує або збирається застосувати в спілкуванні з державним посадовцем, включаючи звернення до громадськості через ЗМІ або прямі контакти з громадськістю з метою здійснити тиск на державного посадовця (grass-roots communication) [7].

Реєстрація лобістської діяльності «вбудованих лобістів» та звітність лягає на корпорацію чи організацію. Працівник, відповідальний за надання даних, має подати звіт протягом двох місяців після початку лобістської діяльності. Під відповідальним за надання даних розуміється «співробітник, що займає вищу посаду в корпорації або організації та отримує винагороду за виконання своїх обов'язків» [7]. Під час реєстрації він має надати наступну інформацію:

- ім'я та адреса співробітника, відповідального за надання даних;
- назва та адреса роботодавця;
- якщо роботодавець корпорація, назва та адреса кожного дочірнього підприємства, що, на думку декларанта, зацікавлено в результаті лобістської діяльності;
- якщо роботодавець дочірнє підприємство, назва та адреса корпорації;
- короткий опис діяльності роботодавця;
- якщо роботодавець організація, опис членства в ній;
- якщо роботодавець повністю або частково фінансується урядом або урядовою установою, назва установи та розмір отриманого фінансування; предмет контактів;
- якщо роботодавець корпорація, перелік імен усіх старших співробітників, у обов'язки яких входить лобістська діяльність, а також перелік усіх інших старших співробітників, у обов'язки яких входить лобістська діяльність, але не ця діяльність не становить значну частину цих обов'язків;
- детальна інформація для визначення предмету контактів з державним службовцем;
- якщо будь-яких співробітник є колишнім державним посадовцем, опис посад, що він займав, коли залишив посаду;
- назва відділу або урядового інституту, в якому працює державний посадовець, з яким будь-який співробітник має або планує налагодити контакти;
- детальна інформація для визначення способу контактів, який співробітник застосовує або збирається застосувати в спілкуванні з державним посадовцем, включаючи звернення до громадськості через ЗМІ або прямі контакти з громадськістю з метою здійснити тиск на державного посадовця (grass-roots communication) [7].

Після реєстрації лобісти-консультанти та особи, відповідальні за надання даних від організації та корпорації, повинні надавати щомісячний звіт не пізніше 15 днів після закінчення кожного місяця. Щомісячний звіт має містити інформацію, що описує контакти, їх дату, ім'я державного посадовця – об'єкта контактів та іншу приписану інформацію. Цей звіт не потрібно надавати, якщо протягом місяця лобіювання не відбувалося. Також лобіст-консультант або співробітник, відповідальний за надання даних, має поновлювати реєстрацію кожні півроку, незважаючи на те, чи мале місце лобіювання, чи ні.

Після надходження заяв та звітів до Офісу Уповноваженого, вони перевіряються експертами на відповідність вимогам законодавства, після чого стають доступними для громадськості он-лайн через Систему реєстрації лобістів, яка є доступною цілодобово [11].

Не дивлячись на те, що Законом про лобіювання було створено налагоджену систему реєстрації лобістів на практиці, тим не менш, реєстрація не є обов'язково необхідною. Як

вже зазначалося, реєстрація повинна відбутися, коли корпорація чи організація має «значну частину обов'язків» (20 %), відведених на лобіювання, якщо б вони виконувалися одним співробітником. Іншими словами, особи можуть займатися лобіюванням, не будучи зареєстрованими, тому що корпорація чи організація не досягла порогу в 20 %. Не повинні реєструватися й волонтери, адже не отримують винагородження за лобістську діяльність і згідно законодавства не є лобістами. Така ж ситуація складається з приватними особами, які мають контакти з членами парламенту з метою впливу на певне законодавство для власної вигоди.

За порушення лобістами лобінгового законодавства передбачається використання певних санкцій проти порушників. До таких порушень відноситься відсутність реєстрації або надання в заявах неправдивої інформації, або такої інформації, що вводить в оману, відсутність звітів, неповідомлення про закінчення лобістської діяльності тощо.

Такі порушення передбачають накладення штрафу в розмірі до 25000 кан. дол. або тюремне ув'язнення терміном до двох років (за умов винесення приговору без участі присяжних засідателів). Редакція Закону про лобіювання 2008 року збільшила термін, протягом якого можуть бути виявлені факти порушення Закону та розпочато судове переслідування, з двох до десяти років. Тільки після закінчення десятирічного терміну з моменту порушення не можуть бути висунуті звинувачення [8].

Позбавлення свободи в якості покарання за порушення вимог законодавства в сфері лобіювання на рівні провінцій не передбачається, а розмір штрафу між провінціями різниться. Квебек накладає штраф від 500 до 25000 дол., Нова Шотландія, Онтаріо та Ньюфаундленд – у розмірі від 25 000 дол. за перше порушення і до 100000 дол. за наступні [5].

Одним з найвідоміших прикладів штрафування за порушення законодавства в сфері лобізму став випадок з адвокатом з імміграційного права м. Монреаль Жаном-Франсуа Харві. У березні 2006 року він визнав провину за п'ять випадків порушення законів провінцій Квебек (у 2002 р.), Онтаріо (у 1998 р.), Британська Колумбія (у 2001 р.), Нова Шотландія (у 2001 р.) та Ньюфаундленд (у 2004 р.). За ведення лобістської діяльності без реєстрації його було засуджено до сплати штрафу в розмірі 3105 канадських доларів [9].

Не зважаючи на те, що федеральний закон крім штрафів встановлює в якості міри покарання також позбавлення свободи, на практиці тюремне ув'язнення за порушення законодавства в сфері лобізму ніколи не застосовувалося.

Слід зазначити, що застосування на практиці Закону Канади в сфері лобізму підіймає низку проблем та породжує критику з боку різних представників суспільства та суб'єктів лобіювання. З метою обміну думками та обговорення пропозицій щодо вдосконалення лобінгового законодавства створено низку механізмів, з допомогою яких кожен має змогу донести своє бачення стосовно того чи іншого положення Закону про лобіювання. Так, на web-сайтах «Консалтинг канадців» (The Consulting Canadians), Управління з реєстрації лобістів (The Office of the Registrar of Lobbyists) та Секретаріату Ради Казначейства (The Treasury Board Secretariat) були створені спеціальні рубрики для висловлювання своїх коментарів та пропозицій з питань діючого законодавства. Таке залучення громадськості та впровадження моделі регулювання лобіювання на інформаційних засадах стало однією з сутнісних рис вдосконалення законодавства Канади в сфері лобіювання [1].

Але, не зважаючи на регулярний перегляд та оновлення законодавства з урахуванням коментарів представників громадськості, на сьогодні все ж залишається низка положень, які піддаються критиці як з боку неурядових структур та представників юридичних кіл Канади, так і з боку Офісу Уповноваженого з питань лобіювання. До таких положень

відноситься положення закону про поріг у 20 %, так званий «період охолодження» (cooling-off period) терміном у п'ять років, протягом якого колишні державні посадовці не можуть проводити лобістську діяльність, тощо.

Отже, ухваленням федерального закону в сфері лобіювання Канада зробила виважений крок з легітимації лобістської діяльності. Закон про лобіювання детально визначив суб'єктів цього процесу, диференціювавши їх на виконавців (лобістів-консультантів та «вбудованих» лобістів) та замовників (клієнтів та роботодавців), означив об'єктів лобіювання (державних посадовців), встановив механізм реєстрації та звітності лобістів, а також означив примусові заходи. Підсилило дію закону впровадження Кодексу поведінки лобістів, покликаного встановити та регулювати морально-етичні норми поведінки під час лобіювання політичних інтересів. Сутнісною рисою канадського законодавства в зазначеній сфері стало широке залучення громадськості до обговорення положень нормативних актів та врахування пропозицій представників суспільства при вдосконаленні лобінгового законодавства. Законодавче регулювання на означених засадах створило сприятливі правові умови для розвитку цивілізованого інституту лобізму в Канаді, який сприяє розвитку демократії, забезпечуючи прозорість ухвалення політичних рішень та участь громадян у процесах управління державою.

Список використаних джерел

1. Нестерович В. Конституційно-правові засади системи реєстрації лобістів у Канаді [Електронний ресурс] / В.Нестерович. — Режим доступу: http://www.viche.info/journal/1725/. — Назва з екрану.
2. Пчелинцев С.Ф. Правовое регулирование лоббистской деятельности: канадские подходы [Электронный ресурс] / С.Ф.Пчелинцев. — Режим доступа: http://www.lobbying.ru/content/sections/articleid_5734_linkid_.html. — Название с экрана.
3. A General Guide To Registration [Electronic resource] / Mode of access: http://www.ocl-cal.gc.ca/eic/site/lobbyist-lobbyiste1.nsf/vwapj/GuideToRegistration.pdf /$FILE/GuideToRegistration.pdf — Title from the screen.
4. A Significant Part of Duties ("The 20% Rule") [Electronic resource] / Mode of access: http://www.ic.gc.ca/eic/site/012.nsf/eng/00115.html. — Title from the screen.
5. Chari R. Regulation of lobbyists in Canada [Electronic resource] / R. Chari, G. Murphy. — Mode of access: http://www.environ.ie/en/LocalGovernment/LocalGovernmentAdministration/StandardsinPublicLife/PublicationsDocuments/FileDownLoad,14572,en.pdf. — Title from the screen.
6. Designated Public Office Holder Regulations [Electronic resource] / Mode of access: http://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2008/2008-04-30/html/sor-dors117-eng.html. — Title from the screen.
7. Lobbying Act [Electronic resource] / Mode of access: http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/L-12.4/FullText.html. — Title from the screen.
8. Lobbying Act Complying with Amendments — July 2008 [Electronic resource] / Mode of access: http://www.stikeman.com/en/pdf/LobbyingAct_Jul08.pdf. — Title from the screen.
9. Meunier P. A first in Canada: Lawyer convicted for offences under the Lobbying Transparency and Ethics Act [Electronic resource] / P.Meunier. — Mode of access: http://www.fasken.com/files/Publication/5e6ee2c0-1c8a-424c-aca3-1e2f95d4b0f7/Presentation/PublicationAttachment/1a5f511c-12d0-4167-aa99-219010dc49c0/A_FIRST_IN_CANADA_LAWYER_CONVICTED_FOR_OFFENCES_UNDER_THE_LOBBYI.pdf. — Title from the screen.

10. Regulations Amending the Designated Public Office Holder Regulations [Electronic resource] / Mode of access: http://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2010/2010-09-15/html/sordors192-eng.html. — Title from the screen.
11. Shepherd K. Lobbying Legislation in Canada: Ensuring Transparency [Electronicresource] / K. Shepherd. — Mode of access: http://www.ocl-cal.gc.ca/eic/site/012.nsf/eng/00543.html. — Title from the screen.

УДК 341.96

Смолин Я.В.*

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ КОНВЕНЦІЇ УНІДРУА ПРО МІЖНАРОДНИЙ ФАКТОРИНГ 1988 РОКУ

Анотація. У цій статті йдеться про правове регулювання міжнародних факторингових операцій конвенцією УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року. Аналізуються окремі недоліки міжнародної правотворчої практики у відповідній сфері.

Ключові слова: факторинг, договір міжнародного факторингу, контрактна практика, правові конструкції, зобов'язання, факторингові відносини, іноземний елемент.

Abstract. This article deals with the regulation of international factoring by the UNIDROIT Convention on International Factoring 1988. Some shortcomings of the international law-making practices in this area are analyzed.

Keywords: factoring, international factoring agreement, contract practices, legal structures, liabilities, factoring relationship, the foreign element.

Аннотация. В этой статье говорится о правовом регулировании международных факторинговых операций конвенции УНИДРУА О международном факторинге 1988 года. Анализируются отдельные недостатки международной правотворческой практики в соответствующей сфере.

Ключевые слова: факторинг, договор международного факторинга, контрактная практика, правовые конструкции, обязательства, факторинговые отношения, иностранный элемент.

Постановка проблеми. Радикальні зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві вимагають пристосування вітчизняного законодавства до потреб ринкової економіки. Наслідком таких перетворень в економічній сфері стало впровадження у вітчизняну практику нових розрахунково- платіжних та фінансових послуг [1, ст. 109]. Саме факторинг відноситься до тих фінансово-правових інститутів, що набули особливе значення в умовах формування сучасного ринку товарів, робіт та послуг [2, ст. 3]. Основними функціями факторингу є зменшення неплатежів, прискорення товарообігу та створення стабільної системи фінансового забезпечення виробничої сфери [3, ст. 134-135]. У зв'язку з цим, використання факторингу в підприємницькій діяльності стає дієвим та альтернативним фінансово-правовим механізмом поряд з іншими видами фінансування.

Враховуючи усе вищенаведене, дослідження питань правового регулювання факторингу на сучасному етапі набуває особливої актуальності з огляду на інтенсивні

* здобувач кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Калакура В.Я.

© Смолин Я.В., 2013

правотворчі процеси у відповідній сфері як на національному, так і міжнародному рівнях. Правове регулювання міжнародних факторингових операцій в Україні здійснюється завдяки конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року [4], а також закону України Про міжнародне приватне право № 2709-IV від 23.06.2005 [5]. Ратифікація Україною відповідного міжнародного договору має наслідком не лише уніфікацію норм матеріального у відповідній сфері, але й впливає на гармонізацію вітчизняного законодавства з нормами міжнародного приватного права з огляду на інтенсивні процеси інтеграції правових систем на сучасному етапі розвитку держави та права.

Аналіз досліджень. Висвітлення питань правового регулювання міжнародних факторингових операцій знайшло своє відображення в працях ряду як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, до числа яких належать І. Безклубий, Н. М. Внукова, А. С. Комаров, Л. А. Новосьолова, А. А. Приходько, Ф. Селінджер, Н. М. Тараба, А. Токунова, Я. О. Чапічадзе, Ф. Феррарі, Г. Фосатті, Я. О. Чапічадзе, Е. Е. Шевченка та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що у вітчизняній науковій літературі відсутні комплексні дослідження присвячені проблемам правового регулювання факторингових операцій конвенцією УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року. З урахування цього, дослідження стану правового регулювання міжнародних факторингових операцій Оттавською конвенцією, а також виявлення проблем реалізації конвенційних положень є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку держави та права.

Формулювання цілей статті. Положення преамбули Оттавської конвенції передбачає прийняття єдиних правил для створення правової бази, яка сприятиме міжнародному факторингу [4]. З урахуванням цього, завдяки прийняттю конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року відбулась уніфікація матеріально-правових приписів у сфері міжнародного факторингу.

Завдяки відповідним правотворчим процесам на міжнародному рівні відбула формалізація конструкції договору факторингу. Так, положення ст. 1 конвенції УНІДРУА закріплюють конструкцію договору міжнародного факторингу, відповідно до якої:

(a) постачальник відступає, або може відступати фактору право грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі – продажу товарів, придбаних в першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання;

(b) фактор має виконувати принаймні дві з таких функцій: фінансування постачальника, включаючи надання позики та здійснення авансових платежів; ведення обліку (головної бухгалтерської книги) щодо дебіторської заборгованості; пред'явлення до сплати грошових вимог; захист від несплат боржників;

(c) боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги [4].

Аналізуючи визначення факторингу, що міститься у положеннях конвенції Е. Е. Шевченко зазначає, що положення конвенції врегульовують відносини, що виникають із «old style factoring», інкасового факторингу, дробового факторингу та агентського факторингу [6, ст. 45]. А. Л. Лобанова передбачає, що зміст факторингу включає фінансування поставок продукції, чи надання послуг (кредитування у формі попередньої оплати), страхування кредитних ризиків, облік дебіторської заборгованості постачальника, тощо [3, ст. 134].

Однак, як правильно зазначає з цього приводу Л. А. Новосьолова, визначення факторингу, що міститься у конвенції не можна вважати всеохоплюючим, що б включало всі види факторингових контрактів [7, ст. 87]. Конвенція врегульовує не весь обсяг

факторингових відносин, що існують у контрактній практиці. Так, за межами конвенційного регулювання перебувають факторингові операції, що передбачають дисконтування рахунків – фактур та закритий факторинг [6, ст. 36]. Це пов'язано передусім із тим, що під час проведення операцій закритого факторингу уступка права вимоги не проводиться [8, ст. 410].

Підхід суб'єктів правотворчості до формалізації договору факторингу у положеннях конвенції УНІДРУА 1988 року є логічно обґрунтованим. В протилежному випадку, охоплення конвенцією всіх видів факторингових відносин матиме наслідком втрату поняттям «договору міжнародного факторингу» значення окремої правової конструкції. Зазначений засіб юридичної техніки буде непридатними охопити всю сукупність факторингових відносин, які існують у контрактній практиці. Таким чином, збільшення обсягу правового регулювання в цьому плані може бути досягнутий шляхом закріплення за зобов'язанням постачальника щодо уступки права грошової вимоги факультативного значення. З урахуванням цього, поєднання в одному понятті «міжнародний факторинг» договірних зобов'язань, різних за своєю правовою природою призведе до втрати категорією «договір» свого значення, як різновиду окремого зобов'язального правовідношення.

Невизначеність поняття «факторинг» зумовлена виникненням останнього як продукту контрактної практики. Проникаючи у національної правові системи, останній набув окремої правової спеціалізації з огляду на специфіку вітчизняних правових систем, наявність в їхніх межах розвинутих систем договірних відносин. У зв'язку з цим, конвенційними положеннями неможливо здійснити повну уніфікацію правового регулювання факторингових відносин, включаючи варіативність відповідних операцій в контрактній практиці окремих країн.

За словами Е. Е. Шевченка, поняття «міжнародного факторингу», що міститься в конвенції можна, в певній мірі, вважати вичерпним, на відміну від аналогічного в межах національного законодавства [6, ст. 43]. Оскільки фактор повинен виконувати принаймні дві із зазначених конвенцією функцій, то з цього слідує, що положення конвенції спрямовані на правове забезпечення максимальної варіативності факторингових операцій, які існують у контрактній практиці, не порушуючи, при цьому, значення факторингу як окремої правової конструкції.

Конвенція визначає обов'язкові ознаки відповідного договору. Так, останній в обов'язковому порядку передбачає здійснення уступки права грошової вимоги зі сторони постачальника. Положення конвенції передбачають, що фактор повинен здійснювати дві з наступних функцій, визначених ч. 2 ст. 1 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року [4]. На думку Н. В. Тараби, цивільно- правові ознаки договору факторингу передбачають уступку права вимоги та дві з обов'язкових послуг фактора [9, ст. 127]. Автор вважає, що здійснення фінансування постачальника та надання додаткової послуг фактором достатньо для кваліфікації відповідного договору як факторингу.

Втім, твердження автора є не обґрунтованими з огляду на те, що «функції» фактора не є рівнозначними окремим супровідним послугам, які можуть надаватись останнім. Так, при виконанні фактором функції «захисту від несплати боржників» фактор не надає постачальникові супутньої фінансової послуги, а приймає на себе ризики пов'язані із виконанням договору боржником. Наявність останньої зумовлена виникненням у контрактній практиці континентальної Європи факторингу з правом регресу.

Неоднозначним з точки зору відповідності зобов'язанням постачальника щодо уступки права грошової вимоги є функція фактора щодо «пред'явлення до сплати

грошових вимог», передбаченої п. б ч.2 ст. 1 конвенції [4]. Конвенція, при цьому, не деталізує зміст останньої.

А. А. Приходько вважає, що договір міжнародного факторингу в системі континентального права перетворюється в ході історичного розвитку на договір уступки права грошової вимоги, або агентський договір – договір поруки і, як правило – договір позики [10, ст. 58]. Таким чином, автор виділяє договори посередницького характеру в окрему категорію факторингових контрактів. Однак, науковець не аналізує співвідношення відповідних зобов'язальних відносин в межах однієї правової конструкції, пов'язаної із правочином щодо уступки права грошової вимоги.

Прикладом здійснення фактором функції щодо пред'явлення до сплати грошових вимог може слугувати інкасація дебіторської заборгованості клієнта. Відповідно до Уніфікованих правил про інкасо, підготовлених Міжнародною торгівельною палатою від 1979 року №322 інкасо є операціями, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій з документами, з метою: a) одержання акцепту та/або платежу, залежно від нагоди, або b) видачі комерційних документів проти акцепту та/або проти платежу, залежно від нагоди, або c) видачі документів на інших умовах від платника для його подальшої передачі довірителеві [11].

На думку О. Ломідзе, застосування поряд із уступкою права грошової вимоги конструкції посередницького договору призведе до деформації механізму правового регулювання [12, ст. 230]. Л. А. Новосьолова вважає, що у випадку поєднання елементів посередницького договору та уступки права вимоги, останній договір має характер удаваного правочину [7, ст. 220]. Останній прикриває договір щодо оплатного надання послуг по витребовуванню дебіторської заборгованості. Подібну точку зору виражає також Я. О. Чапічадзе : «при переданні права грошової вимоги у власність фінансовий агент не може здійснювати представницькі функції» [13, ст. 8]. Таким чином, набуття права власності на майнове право виключає можливість здійснення посередницьких послуг, спрямованих на його забезпечення.

На думку В. М. Русакова, передання майна у власність та здійснення посередництва призведе до того, що більшість грошових вимог стане не застосовними, оскільки до складу правомочностей входитимуть функції фінансового агента, що матимуть альтернативний характер. Неможливість поєднання в юридичній конструкції функції посередництва можна пояснити тим, що при уступці права грошової вимоги набувачем за договором залишається фінансовий агент. Повернення права грошової вимоги попередньому боржнику є можливим лише у випадку застосування регресного факторингу [14, ст. 62].

Функція пред'явлення до сплати грошових вимог, передбачена конвенцією є широка за своїм змістом та включає в себе будь-які види посередництва, що можуть здійснюватись фінансовим агентом, включаючи їхню варіативність в межах національного законодавства.

Ст. 1 конвенції УНІДРУА, які визначають функції фактора, передбачають можливість конструювання договору факторингу як різновиду посередницького договору. Така умова досягається завдяки виконанню фактором функцій щодо захисту від несплати боржників та пред'явлення до сплати грошових вимог. Однак, аналіз співвідношенням цієї функції фактора із зобов'язанням щодо відступлення права грошової вимоги в межах договору факторингу передбачає їх взаємовиключний характер. Так, у випадку передання клієнтом права грошової вимоги у власність фактора за договором цесії, останній набуває обсяг правомочностей власника. Оскільки весь обсяг правомочностей був набутий новим кредитором, то клієнт(постачальник) не може бути набувачем за зобов'язаннями з

реалізації отриманого ним права (покриття дебіторської заборгованості). З урахуванням цього, функція фінансового агента щодо пред'явлення до сплати грошових вимог та передача права вимоги (transfer) не можуть поєднуватись в одній договірній конструкції. Звернення до виконання грошової вимоги відбувається шляхом реалізації фактором свого права, отриманого в порядку уступки права грошової вимоги.

Положення самої конвенції врегульовують права та обов'язки сторін договірних відносин, пов'язані із укладенням договору факторингу. Однак, передбачена конвенцією можливість включення відповідної функції в конструкцію договору факторингу, поєднана з відступленням права грошової вимоги є недоліками уніфікації норм міжнародного приватного права у сфері факторингу, оскільки посередницькі відносини виходить за межі відповідних, врегульованих конвенцією.

Непослідовним є також підхід законодавця, щодо виокремлення кола осіб, які можуть виключити застосування положень конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року. Ст. 3 конвенції передбачає, що застосування конвенції може виключатись сторонами договору купівлі – продажу товарів стосовно грошових вимог, що випливають тоді, коли фактор був письмово повідомлений про це виключення або після цього [4]. Таким чином, конвенція закріплює правову презумпцію, відповідно до якої сторонами договірних відносин є фактор, постачальник та клієнт.

На думку Паоло Е. Кончі, така особливість зумовлена тим, що факторингові відносини виникають між трьома суб'єктами, а отже виключати застосування конвенції можуть як сторони договорів купівлі – продажу, так і факторингу [15]. Як вважає А. А. Приходько, договір міжнародного факторингу є комплексним договором в тому плані, що останній оформляє трьохстороннє зобов'язання, яке характеризується обов'язком фінансового агента здійснити фінансування (та здійснення додаткових фінансових послуг), а постачальника – відступити, або прийняття зобов'язання щодо майбутньої уступки с права грошової вимоги до боржника. Наявність у факторинговому відношенні трьох суб'єктів, один з яких не бере участі в укладенні договору факторингу притаманна цьому та іншим договорам трьох чи багатостороннього характеру [10, ст. 59]. Подібну точку зору висловлює Н. В. Тараба. Науковець аргументує свою думку тим, що договір факторингу включає в себе також і зобов'язання поставки, на підставі якого виникає договір факторингу. Крім того, у вітчизняній та у французькій практиках надання факторингових послуг існує практика укладення трьохсторонніх договорів факторингу [9, ст. 132].

Відсутність чіткої диференціації щодо обсягу відносин, які повинні врегульовуватись факторинговим контрактом створює додаткові обмеження для третіх осіб, зокрема фактора. Така особливість зумовлена тим, що під час підготовки конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг невизначеним залишилось питання щодо можливості врегулювання конвенцією про факторинг прав третіх осіб [15].

Розмежування факторингових та інших договірних відносин має суттєве правове значення. Оскільки при проведенні факторингових операцій застосовується механізм цесії, а не новації, то не змінюється зміст системних зв'язків у попередньому правовідношенні, а лише замінюється кредитор. Таким чином, сплата боргу для боржника є виконанням не факторингового зобов'язання, а зобов'язання, на підставі якого виникає право грошової вимоги. Фактор при цьому, виконує функції первісного кредитора. З урахуванням цього, зміст факторингового правовідношення між боржником та первісним кредитором обмежується направленням повідомлення про відступлення права грошової вимоги.

Виходячи зі змісту положень ст. 1 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року, договір укладається між постачальником та фактором із зобов'язанням про обов'язкове повідомлення боржника. Таким чином, це сприяє розмежування контракту як різновиду юридичних фактів, так і конкретного зобов'язального правовідношення, які безпідставно утотожнюють у науковій літературі. Стверджуючи наявність багатостороннього характеру договору, науковці упускають можливість укладення договору факторингу на уступку права грошової вимоги, яке виникне в майбутньому. В такому випадку договір міжнародного факторингу є двохстороннім, а отже – багатосторонній характер не є кваліфікуючою ознакою договору міжнародного факторингу. Таким чином, такі неоднозначні підходи в науковій літературі обумовлені непослідовністю укладачів конвенції стосовно розмежування факторингових відносин від суміжних.

Неоднозначним є також і підхід розробників конвенції щодо виокремлення іноземного елементу у відносинах. Так, положення ст. 2 конвенції передбачають, що остання застосовується щоразу, коли грошові вимоги, відступлені згідно з договором факторингу, випливають з договору купівлі – продажу товарів між постачальником та боржником, які здійснюють господарську діяльність на території різних держав [4]. З цього слідує: 1) за основу визначення іноземного елементу у відносинах взято об'єкт , а саме – право грошової вимоги; 2) іноземний елемент у контракті міжнародного факторингу є похідним від контракту на підставі якого виникає право грошової вимоги, а отже природа об'єкта відносин визначається характером договірних відносин, на підставі якого останній виникає. Таким чином, положення конвенції поширюються на об'єкт, що виникає з міжнародних контрактів, тобто набуває міжнародного характеру в силу своєї правової природи. Зазначені особливості є характерними для договорів про надання послуг [16, ст. 20].

У свою чергу, відповідний підхід до формулювання іноземного елементу виключає можливість поширення положень останньої на уступку права грошової вимоги, що виникають із контрактних відносин щодо надання послуг. Так, положення Женевської конвенції Про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів 1956 року застосовуються до будь-якого договору автомобільного перевезення вантажів транспортними засобами за винагороду, коли зазначені в договорі місце прийняття вантажу для перевезення і місце, передбачене для доставки, знаходяться у двох різних країнах, з яких принаймні одна є договірною країною, незважаючи на місце проживання і громадянство сторін [17].

Таким чином, Женевська конвенція 1956 року визначає іноземний елемент у відносинах за об'єктивним критерієм. Відносини набувають міжнародного характеру в силу наявності «експортно – імпортного» характеру послуги. Остання набуває самостійного правового змісту безвідносно до місця здійснення суб'єктами господарської діяльності. Таке формулювання іноземного елементу у первинному контракті (з якого виникає право грошової вимоги) істотно відрізняється від підходу, втіленого в ст. 2 Конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року.

Ч. 3 ст. 1 передбачає, що у цій конвенції посилання на «товари» та «продаж товарів» включають також послуги та надання послуг [4]. У свою чергу, такий підхід виключає можливість поширення положень конвенції на уступку права грошової вимоги, що виникають із контрактних відносин щодо надання послуг. Оскільки іноземний елемент у конвенціях про надання послуг не підпадає під визначення іноземного контракту з якого виникає право грошової вимоги у положеннях конвенції УНІДРУА Про міжнародний фак-

торинг 1988 року, то з цього слідує, що іноземний елемент звужує застосовуваність її положень щодо договорів про виконання робіт та надання послуг, а отже – ст. 2 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року ускладнює можливість правового забезпечення обігу прав грошової вимоги зі всього обсягу контрактних відносин, передбачених ч. 3 ст. 1 відповідної конвенції.

Положення ст. 5 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року та резолюції ООН 56/8 [18] передбачають можливість уступки права грошової вимоги, що виникне в майбутньому. З урахуванням цього, право грошової вимоги може перебувати у вільному обороті, не диференціюючись при цьому моментом укладення первинного договору на підставі якого виникає право грошової вимоги. Таким чином, договір міжнародного факторингу набуває самостійного правового значення.

У випадку укладення договору міжнародного факторингу, за яким здійснюється уступка майбутнього права грошової вимоги, кваліфікація факторингових відносин як таких, що підпадають під дію конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг є не завжди можливою. Таким чином, можливість вільного обороту права грошової вимоги вимагає більш гнучкого підходу до виокремлення іноземного елементу у відносинах.

Інший підхід закріплюється у положеннях ст. 3 резолюції ООН 56/8, яка передбачає що положення конвенції Про відступлення дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі 2001 року застосовуються як до уступки міжнародної дебіторської заборгованості, так і міжнародної уступки дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі [18]. Такий підхід відповідає не лише потребам міжнародної комерційної практики, що пов'язані із виникненням двох факторної системи відносин, про що свідчать положення ст. 2 Загальних правил міжнародного факторингу 2004 року [19], але і про пристосування норм позитивного права до потреб правового забезпечення вільного обігу грошових зобов'язань.

Висновки.

З урахуванням всього вищенаведеного слідує, що положення конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року є не послідовними у розмежуванні факторингових відносин із суміжними контрактними відносинами, з яких виникає право грошової вимоги. Положення ст. 1 конвенції УНІДРУА 1988 року закріплюють взаємовиключні правові конструкції. Таким чином, підхід, запропонований Н. В. Тарабою та А. Токуновою щодо прямої імплементації відповідної конструкції у положення ст. 1077 Цивільного кодексу України [21] та 350 Господарського кодексу України [22] є необґрунтованими.

Модель відносин ускладнених іноземним елементом, закріплених у положеннях ст.2 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року, не відповідає потребам міжнародної комерційної практики. Прийняття резолюції ООН 56/8 передбачає не лише розширення обсягу відносин, ускладнених іноземним елементом, але й пристосування останніх до потреб вільного обороту прав грошових вимог в міжнародній комерційній практиці.

Список використаних джерел

1. Склеповий Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні /Є.В. Склеповий // Фінанси України. – 2005. - №9. – С.109 – 115.
2. Ярошевич І. А. Гражданско-правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) : автореф. на соикание научной степени канд. юрид. Наук: 12.00.03/І.А. Ярошевич. – В., 2000. – 170с.

3. Лобанова А.Л. Перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг / А.Л.Лобанова // Фінанси України. – 2003. – №3 – С.133-139
4. Про міжнародний факторинг: конвенція УНІДРУА № 995_210 від 28 травня 1988 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon2. rada. gov. Ua / laws /show/995_210
5. Про міжнародне приватне право: закон України № 2709-IV від 23.06.2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15
6. Шевченко Е.Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданкого права Российской Федерации[Текст]: автореф. на соикание научной степени канд. юрид. Наук: 12.00.03/Е.Е.Шевченко – М., 2003 – 196 с.
7. Новоселова Л.А. Сделки уступки права (требования) в комерческой практике. Факторинг [Текст] /Л.А.Новоселова. – М., Статут, 2003. – 494 с.
8. Тьінель А. Курс международного торгового права /А. Тьінель, Я. Функ, В. Хвалей. – Минск: Амалфея, 1999. – 704 с.
9. Тараба Н. В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням[Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.. юрид. наук.:12.00.03/Н.В. Тараба. – К., 2007. – 223 с.
10. Приходько А. А. Договор международного факторинга в международном частном праве : автореф. на соикание научной степени канд. юрид. наук: 12.00.03 / А. А. Приходько. – М., 2005. – 234 с.
11. Уніфіковані правила про інкасо: міжнародний документ N 322 від 01.01.79: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon4 .rada. gov.ua /laws /show /988 _002
12. Ломидзе О. Г. Правонаделение в гражданском законодательстве России: дис. доктора юрид. Наук.: 12.00.03 / О. Г. Ломидзе. – Ростов-на-Дону: Ростовский юридический институт Северо-Кавказской академии государственной службы, 2003. – 409 с.
13. Чапічадзе Я. О. договір факторингу: Автореф. дис... канд. юрид. наук / Я. О. Чапічадзе ; Ун-т внутр. справ. – Харків., 2000. – 17 с.
14. Русаков М. В. Факторинговое правоотношение [Текст]: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03/М.В, Русаков . - Москва, 2004 . - 215 с.
15. Conci, Paolo E., "Applicable Law Provisions in International Uniform Commercial Law Conventions" (2007). LLM Theses and Essays[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://digitalcommons.law.uga.edu/stu_llm/76.
16. Канашевский А. В. Внешнеэкономические сделки: материально – правовое и коллизионное регулирование / А. В. Канашевский. – Волтерс Клувер, 2008. – 296 с.
17. Конвенція ООН Женевська конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), 19 травня 1956 р. // Міжнародне приватне право. Т1, К.: Port-Royal, 1999.
18. UN convention on the assignment of receivables in the international receivables in the international trade from 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www .uncitral. org/pdf /english /texts/ payments/ receivables/ctc-assignment-convention-e.pdf
19. General Rules for International Factoring – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cqattorneies.com/enfiles/Conventions%20and%20usages/04GENERAL%20RULES%20FOR%20INTERNATIONAL%20FACTORING.pdf
20. Экономико – правовые исследования в XXI веке: история, современное состояние и перспективы совершенствования хозяйственного законодательства: материалы Первой международной научно-практической интернет-конференции, (Донецк, 16-18 февраля 2009 г.) / Ин-т экономико – правовых исследований НАН Украины. – Д., Вебер, – 2009. – 290 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Якубовский В.В.*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА, ПОСТРОЕННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ИСО СЕРИИ 9000

Стаття написана регіональним керівником, провідним аудитором міжнародних технічних організацій БЮРО ВЕРІТАС, ТЮФ Рейнланд, президентом Українського Товариства Якості та присвячена методам і результатам оцінці систем менеджменту якості підприємств і установ. Аналізуються результати як особистих досліджень, так і найбільш ретельні літературні данні.

Ключові слова: системи менеджменту якості, результативність, ефективність, міжнародні стандарти ІСО 9000.

This article is written by regional manager, lead auditor of international technical societies BUREAU VERITAS, TUV Rheinland, President of Ukrainian Society for Quality and deals with methods and results of companies quality management systems assessments. Results of own investigations as well as most recognized literature data are analyzed.

Key words: quality management systems, efficiency, effectiveness, ISO 9000 international standards.

Статья написана региональным руководителем, ведущим аудитором международных технических организаций БЮРО ВЕРИТАС, ТЮФ Рейнланд, президентом Украинского Общества Качества и посвящена методам и результатам оценки систем менеджмента качества предприятий и организаций. На системной основе анализируются результаты как собственных исследований, так и наиболее обстоятельные литературные данные.

Ключевые слова: системы менеджмента качества, результативность, эффективность, международные стандарты ИСО 9000.

Разработка и внедрение систем менеджмента качества (СМК), учитывая их характер и масштабность, не есть процесс легкий и простой. Он требует серьезных затрат временных и иных ресурсов. В какой степени оправданными будут эти затраты во многом зависит от того насколько правильным будет построен сам процесс создания системы

* доктор технических наук, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

© Якубовский В.В., 2013

менеджмента качества, в том числе насколько эффективно будут реализованы преимущества системного подхода. Оправданность или целесообразность произведенных затрат традиционно устанавливается на основе соответствующих критериев.

Являясь основными и одними из наиболее общих критериев оценки систем менеджмента качества, понятия их результативности и эффективности существенно отличаются между собой. Под результативностью систем менеджмента, как и любой другой совокупности процессов, понимают степень достижения запланированных результатов, либо степень обеспечения установленных требований.

$$R_{\sum}=\sum R_{ia}/\sum R_{ip}, \qquad (1)$$

где $R_{\sum}$ – общая результативность СМК; $\sum R_{ia}$ – достигнутое значение параметра R_i, i=1,2,3,…,n; $\sum R_{ip}$ – запланированное или установленное значение параметра R_i. В англоязычной технической литературе этому понятию соответствует термин effectiveness.

В отличие от этого при оценке эффективности достигнутый результат сопоставляют с затраченными ресурсами.

Чем меньше ресурсов затрачено на достижение того или иного результата, тем более эффективным будет процесс их достижения. Соответственно, в общем виде эффективность (в англ.- efficiency)может оцениваться соотношением вида:

$$E_{\sum} = \sum R_{ia}/\sum Z_{ia}, \qquad (2)$$

где $\sum Z_{ia}$ – сумма всех ресурсов, затраченных на достижение совокупности результатов $\sum R_{ia}$.

Кроме этих двух основных и наиболее общих критериев оценки систем менеджмента качества могут быть использованы и другие специальные виды критериев. В общей постановке принцип выбора критериев оценки был обоснован и сформулирован в середине 40-х годов прошлого столетия академиком Колмогоровым А. Н. Этот принцип состоит в обеспечении строгого соответствия между целью, поставленной перед организацией, и принимаемым показателем ее успешности, который, в таком случае, принято называть целевой функцией [1, с. 352].

При такой постановке задача наиболее успешного достижения целей организации сводится к отысканию экстремума (максимума или минимума) целевой функции (W):

$$W = F(\alpha_i; \beta_j; x_k), \qquad (3)$$

где α_i – фиксированные параметры целевой функции W, в качестве которых могут, в частности, выступать выделяемые ресурсы;

β_j – управляемые или регулируемые параметры целевой функции W, например сроки поставки, отпускные цены и т.д.;

x_k – подлежащие определению неизвестные параметры целевой функции W, такие как рыночная конъюнктура, обменный курс валют и др.

Такой простой, на первый взгляд, путь поиска наиболее эффективного достижения целей организации, на практике наталкивается на ряд существенных трудностей. Главная из них состоит в том, что число параметров в уравнении (3), определяющем целевую функцию, достаточно велико. Поэтому прямой перебор значений параметров требует

чрезвычайно большого машинного времени даже при современном уровне развития вычислительных средств. Решение экстремальных задач подобного рода значительно упростилось с появлением в конце 30-х годов прошлого столетия работы Канторовича Л. В. «Математические методы организации и планирования производства», в которой, еще до появления электронных вычислительных средств, были заложены основы линейного программирования.

Основная идея линейного программирования, как известно, состоит в отказе от последовательного или «слепого» перебора вариантов в пользу их направленного рассмотрения и анализа. Название линейного данный тип программирования получил исходя из представления самой целевой функции и накладываемых на нее ограничений в виде уравнений линейного типа (3). Наиболее известными и широко применяемыми методами решения этих уравнений являются симплекс-метод и предложенный в 1979 г. Л. Хачияном метод эллипсоидов [2, с. 612].

Применение строгих аналитических методов для решения задач оценки деятельности организации, в том числе систем менеджмента качества, встречает известные ограничения, связанные со сложностью построения адекватных математических моделей. Прежде всего по этой основной причине наибольшее распространение для этих целей получили эмпирические и полуэмпирические модели.

Так, приложение А международного стандарта ИСО 9004: 2009 дает упрощенную модель оценки степени зрелости системы менеджмента качества организации. Ее основное содержание состоит в формулировке ряда ключевых вопросов для каждого из основных блоков системы менеджмента качества. В качестве таких блоков выступают основные разделы требований, предъявляемых в стандарте ИСО 9004: 2009 к системам менеджмента качества.

В свою очередь каждое из этих основных блоков системы менеджмента располагают вдоль одной из осей многоосной диаграммы, представленной на рис. 1. В зависимости от получаемых ответов на ключевые вопросы для каждого из блоков системы менеджмента качества на соответствующей оси диаграммы получаем итоговую точку, отражающую результативность СМК по данного блока или раздела стандарта ИСО 9004: 2009.

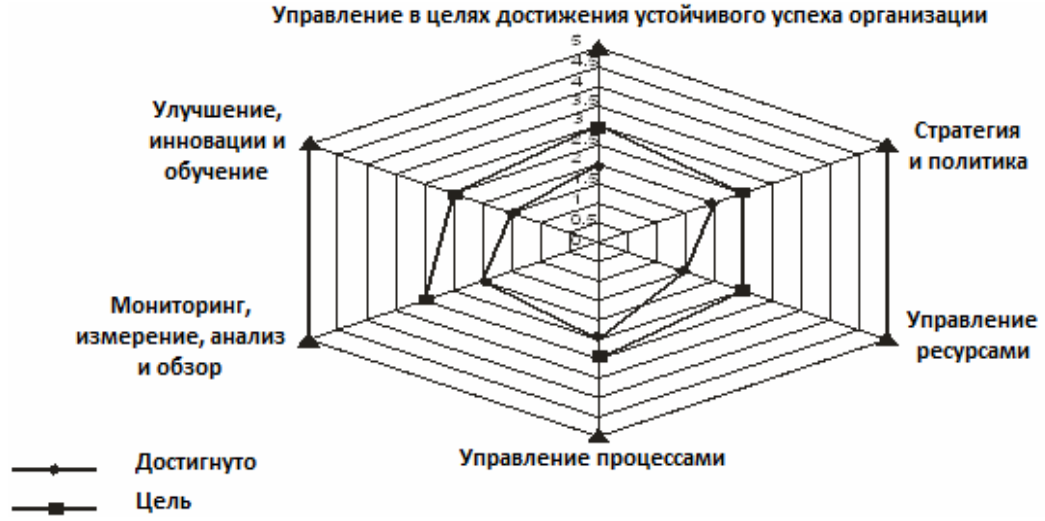

Рис. 1 Пример итоговой диаграммы самооценки по стандарту ИСО 9004: 2009

Проводя оценку по указанной схеме для всех разделов стандарта в итоге на рис. 1 получаем замкнутую фигуру, дающую общую оценку для всех основных элементов системы менеджмента качества.

В принципе по указанной методологии может быть проведена оценка и самооценка системы менеджмента качества по любому числу базовых требований. Необходимо только сформулировать эти требования и определить ключевые вопросы по каждому из них, на которые необходимо дать ответы, определяющие степень зрелости системы менеджмента качества по данному разделу требований. Очевидно, что с расширением объема требований адекватно будет возрастать и количество осей на диаграмме типа представленной на рис. 1. В целом предложенная в стандарте ИСО 9004: 2009 модель является достаточно простым, удобным и наглядным инструментом проведения как оценки, так и самооценки степени зрелости и совершенства системы менеджмента качества организаций.

Более структурированными являются модели оценки степени развития систем менеджмента качества, разработанные в рамках национальных и региональных наград по качеству. Наиболее известными из них являются японский приз за качество Эдварда Деминга [3, с. 219], американская премия по качеству Малкольма Болдриджа [4, с. 4] и модель делового совершенства европейского фонда менеджмента качества ЕФМК (EFQM) [5, с. 6]. В области качества эти международные награды являются наиболее престижными.

Первой из указанных наград является приз Деминга, учрежденный в 1950 г. Японским Союзом Ученых и Инженеров (JUSE) в честь выдающихся заслуг д-ра Деминга перед японской промышленостью в период ее возрождения после II мировой войны. Будучи исторически первой эта награда в области качества применительно к организациям опирается на 10 равнозначных по своей весомости критериев, восходящих к известным принципам качества Деминга. При количественной оценке организаций-претендентов по приведенным 10 критериям исходят из 100 бальной шкалы.

С целью содействия повышению уровня менеджмента и конкурентоспособности компаний США перед лицом активного укрепления на международных рынках японских предприятий, президент Рональд Рейган 20 августа 1987 г. подписал Национальный Акт Повышения Качества Малкольма Болдриджа. В рамках данного акта была учреждена национальная премия США по качеству, получившая то же название.

Премия Болдриджа является единственной подобного рода национальной наградой США, вручаемой президентом страны лично. Ее обладатели определяются в рамках программы делового совершенства Болдриджа, руководимой национальным институтом стандартов и технологий США (NIST) совместно с американским обществом качества (ASQ). Программа делового совершенства ориентирована не только на определение национальных лидеров, но и на оказание помощи всем заинтересованным организациям в оценке достигнутого уровня совершенства их системы менеджмента.

Для проведения оценки предприятий национальным институтом стандартов и технологий США (NIST) в 1987 году разработана общая концепция и модель, на основе которой выполняется такая оценка. Сохраняя неизменность в своей основе, критерии этой модели пересматриваются каждые 2 года. Применяемые в данной модели критерии представлены на рис. 2 следующими семью группами: лидерство, стратегическое планирование, ориентированность на рынок и потребителя, измерение, анализ и информация, развитие персонала, управление процессами и результаты деятельности.

Как видно, принятая модель Болдриджа опирается на процессы мониторинга, измерения и анализа, в то время как остальные категории охватываются общей стратегией ориентированности на рынок и потребителя (рис. 2). Кроме того, модель включает триаду критериев лидерства и триаду достигаемых результатов. Количественные значения указанных критериев модели варьируются. Их текущие значения могут быть найдены на сайте американского общества качества ASQ (www.asq.org).

Вслед за американцами в 1988 году 14 крупнейших европейских компаний, признавая становящуюся все более глобальной роль качества, создали Европейский Фонд Менеджмента Качества (EFQM), получивший поддержку Европейской Комиссии. В рамках своей деятельности фонд в 1991 г. разработал программу европейской награды в области качества, призванной удостаивать европейские компании, добившиеся наиболее выдающихся результатов в этой сфере.

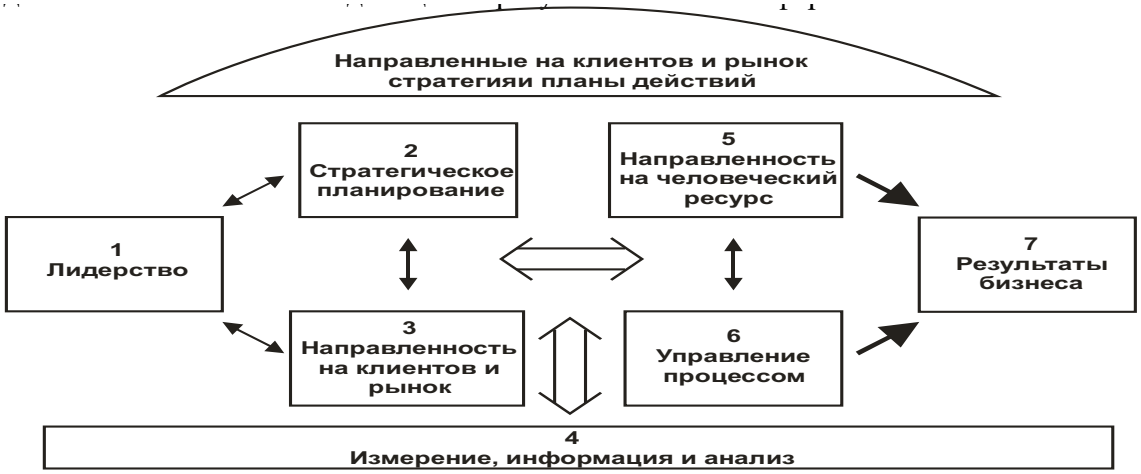

Рис. 2 Общая модель и базовые критерии премии Болдриджа.

В отличие от премий Деминга и Болдриджа европейская награда имеет региональный статус, распространяясь на ведущие страны континента. По своей структуре европейская модель близка американской, однако 9 ключевых блоков критериев разделены на 2 основные группы: группу возможностей и группу результатов. К первой з них отнесены лидерство, менеджмент персонала, политика и стратегия, а также ресурсы и процессы. Успешная реализация этих возможностей обеспечивает достижение ключевых результатов, которые оцениваются по второй группе критериев – удовлетворенность персонала, удовлетворенность потребителей, влияние на общество и бизнес-результаты. Как и в случае премии Болдриджа, критерии европейской модели корректируются с периодичностью раз в 2 года.

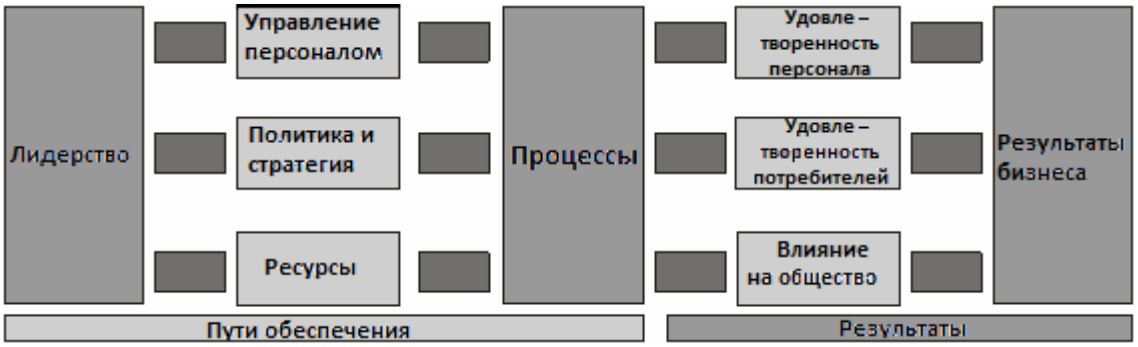

Рис. 3 Модель европейской премии по качеству EFQM.

Модели всех рассмотренных премий по качеству ориентированы на постоянное совершенствование и развитие лидерства, стратегическое планирование и оптимизацию бизнес-процессов, а также улучшение взаимоотношений с заинтересованными сторонами.

Однако, несмотря на то, что рассмотренные премии по качеству базируются на сходных группах критериев, между ними существуют определенные различия. Бизнес ре-

зультаты имеют наибольшую весомость в модели премии Болдриджа. Их величина достигает 45 % общего значения. В европейской модели наиболее важна удовлетворенность потребителей. Весомость данного критерия в европейской модели премии по качеству составляет 20% общей величины. Для модели Деминга весомость отдельных групп критериев одинакова. В то же время по сравнению с моделью премии Болдриджа здесь большая роль отводится управлению процессами и непрерывному совершенствованию, тогда как относительно меньшее значение придается ориентированности на рынок и потребителя.

Развивая далее концепцию оценки степени делового совершенства организаций Тито Конти обосновал необходимость учета ее организационной архитектуры, оказывающей заметное влияние на общую успешность предприятия [6, с. 126]. Введение этого параметра в общую схему оценки предприятий является основным отличием модели Тито Конти от европейской модели, представленной на рис. 3. Кроме того, в модели д-ра Конти блок критериев «процессы» дополнен параметрами, характеризующими собственно систему менеджмента качества. Этой группе критериев в данной модели отведена центральная роль (рис. 4).

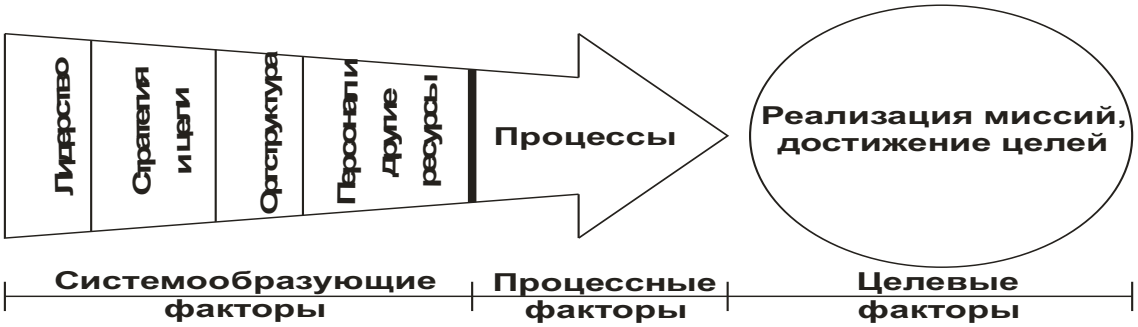

Рис. 4 Структурированная бизнес-модель, ориентированная на достижение целей и реализацию миссии компании.

Еще одним отличием модели Конти является более детальное структурирование состава группы заинтересованных сторон, в которой выделены акционеры, персонал, деловые партнеры, государственные органы и общество в целом. Выделяя в данной модели три группы факторов – системообразующие, процессные и результирующие приходим к схематическому представлению бизнес-модели предприятия, ориентированной на достижение целей и реализацию его миссии (рис. 4).

Несмотря на существующие различия, рассмотренные модели премий по качеству имеют много общего в своей структуре. Организация вправе выбрать наиболее соответствующую ее представлениям модель для проведения самооценки степени развития действующей системы менеджмента. В этом смысле рассмотренные модели представляют достаточно широкий спектр возможностей для осуществления выбора и проведения соответствующих оценок.

Непосредственная оценка результативности систем менеджмента качества формируется в ходе проведения их аудиторских проверок. Выявляемые в их ходе, так называемые, несоответствия представляют собой не что иное как невыполнение или отклонение от соответствующих требований стандартов, а, следовательно, отражают результативность действующей системы менеджмента качества.

Представленные на рис. 5 в систематизированном виде результаты проведенных сертификационных аудитов 325 предприятий России, Украины, Беларуси, Молдовы, Грузии,

Армении позволяют сделать определенные выводы. Следует отметить, что в представленной на данном рисунке статистике обобщены данные сертификационных аудитов различных по характеру предприятий, включая промышленные, строительные, агропищевые, сервисные и т.д.

Общее количество установленных в ходе аудитов несоответствий для указанного числа предприятий составило вполне внушительную величину 7120. Следовательно, среднее количество несоответствий, устанавливаемых на каждом предприятии, превышает 20. Их конкретное значение определяется, в основном, степенью совершенства системы менеджмента качества и масштабами предприятия. Поэтому указанное среднее число несоответствий будет иметь значительный разброс для конкретных предприятий.

В представленном на рис. 5 виде все обнаруженные в ходе аудитов несоответствия сгруппированы по основным разделам стандарта ИСО 9001: 2008, что позволяет ранжировать отвечающие им разделы систем менеджмента качества по частоте встречающихся несоответствий. Так, наибольший процент несоответствий, достигающий уровня 3162 %, падает на раздел 7 стандарта ИСО 9001: 2008, определяющий требования к основным процессам создания продукции или оказания услуг на предприятии.

- **Раздел 4.** Система менеджмента качества
- **Раздел 5.** Ответственность руководства
- **Раздел 6.** Менеджмент ресурсов
- **Раздел 7.** Процессы жизненного цикла продукции
- **Раздел 8.** Измерение, анализ и улучшение

Кол-во предприятий- 325, общее число несоответствий-7120

Рис. 5 Статистика несоответствий по основным разделам стандарта ИСО 9001: 2008 для предприятий различного профиля.

Несколько меньшая частота несоответствий, составляющая около ¼ их общего числа, характерна для раздела 4 стандарта, определяющего общие требования к системам менеджмента качества. Вслед за этим разделом идет раздел мониторинга, анализа и совершенствования, на который приходится около 20 % всех несоответствий, обнаруживаемых на предприятиях различного профиля деятельности (рис. 5).

Кроме формирования общих представлений об уровне обнаруживаемых несоответствий, приведенные статистические данные полезны как для самих предприятий, так и для органов по сертификации, проводящих сертификационные аудиты.

Для предприятий представленные данные интересны с точки зрения того, на что необходимо больше всего обращать внимание при разработке и внедрении систем менеджмента качества, какие элементы систем менеджмента качества требуют более детальной проработки. В свою очередь для сертифицирующих организаций эти данные могут служить определенным ориентиром того, где возможно ожидать с соответствующей вероятностью появления проблемных элементов в представленных на сертификацию системах менеджмента качества предприятий.

Общее положительное влияние разработки и внедрения систем менеджмента качества, обусловленное отмеченными выше основными их преимуществами, не встречает

серьезных возражений. Именно этим обусловлено столь стремительное распространение систем менеджмента качества, происходящее с момента выхода в свет в 1987 г. первой версии стандартов ИСО серии 9000.

Начиная с 1993 года международная организация по стандартизации ИСО публикует систематизированную статистическую информацию о количестве сертифицированных системах менеджмента качества с разделением предприятий по странам, регионам и отраслям экономики. Сводные данные последнего из таких обзоров ИСО в отношении стандарта ИСО 9001, подготовленного по итогам 2011 года, демонстрируют впечатляющую динамику неуклонного роста числа сертифицированных компаний достигшего внушительной цифры 1,1 млн. в 2011 г. При этом необходимо иметь в виду, что представленная статистика не является полной, поскольку в обзоре ИСО содержатся только данные о системах менеджмента качества предприятий, сертифицированных международными органами по сертификации, аккредитованными членами международного форума по аккредитации IAF. Следовательно, в приведенных данных не отражается определенное число систем менеджмента качества, прошедших сертификацию в национальных органах по сертификации, не имеющих такой международной аккредитации.

Общее положительное влияние внедрения систем менеджмента качества на оптимизацию управленческой деятельности компаний не вызывает значительных дискуссий. Оно проявляется в совершенствовании бизнес-процессов компании, повышении ее операционной управляемости и устойчивости, росте общей культуры производства.

Особенно отчетливо преимущества систем менеджмента качества проявляются в тех случаях, когда их внедрение не вызвано факторами внешнего влияния, в частности условиями тендерных поставок, отраслевыми или общенациональными требованиями и т.д. Этот общий вывод о положительном влиянии внедрения систем менеджмента качества на основные процессы функционирования предприятий подтверждается достаточно большим числом статистических исследований, проведенных применительно к предприятиям различных регионов и отраслей экономики [7; 17]. По числу охваченных предприятий эти исследования также весьма представительны, поскольку их число составляет в различных работах от десятков до тысячи и более компаний.

В то же время чисто экономическая целесообразность такого проекта по разработке и внедрению системы менеджмента качества на конкретных предприятиях еще вызывает определенные сомнения при всей очевидности взаимосвязи повышения операционной и экономической эффективности деятельности предприятия.

Разработка, внедрение и последующая сертификация системы менеджмента качества требуют привлечения необходимых ресурсов. И хотя потребность в размере этих ресурсов от компании к компании отличаются, в любом случае реализация такого проекта требует соответствующих финансовых и иных затрат.

Сдерживающим для предприятий фактором является также то обстоятельство, что проведение такого проекта носит инвестиционный характер, поскольку экономические выгоды от него формируются после полноценного внедрения системы менеджмента качества. На этапах же разработки и внедрения проект представляется преимущественно затратным.

В отношении анализа прямого экономического эффекта от внедрения систем менеджмента качества проведено значительно меньшее число прямых статистических исследований. Так, в работе [7, с. 36] на основе анализа результатов деятельности 373 сертифицированных и несертифицированных по стандарту ИСО 9000 испанских компаний установлено, что коэффициент возврата инвестиций ROA (Return on Assets) для

первых из них за 4-летний период на 24 - 45 % выше, чем для предприятий, не внедривших систему менеджмента качества.

К аналогичному выводу пришли Симмонс и Уайт на основе анализа финансовых результатов деятельности 126 предприятий электронной промышленности США [18, с. 334]. Для сертифицированных по ИСО 9000 предприятий тот же показатель ROA оказался заметно выше по сравнению с родственными предприятиями, не прошедшими сертификацию системы менеджмента качества.

Сравнительный анализ на гораздо более масштабной статистической выборке 664 предприятий Дании представлен в работе [19, с. 49]. В качестве основного критерия использовался также коэффициент возврата инвестиций, размер которого сравнивался для сертифицированных и несертифицированных по ИСО 9000 предприятий. Различие в указанных коэффициентах для двух групп сопоставляемых предприятий составил от 20 % до 35 % в зависимости от периода со времени завершения процесса сертификации компаний, внедривших систему менеджмента качества.

Ввиду отсутствия необходимой исходной финансовой информации, для отечественных предприятий провести аналогичный анализ на основе расчета коэффициентов возврата инвестиций представляется затруднительным. В этой связи, для получения обобщенных представлений об общей результативности и эффективности внедрения систем менеджмента качества был проведен анонимный опрос предприятий различных отраслей экономики, прошедших процедуру сертификации по ИСО 9001 в ряде международно признанных органов по сертификации, включая Британский Регистр Ллойда, Бюро Веритас Сертификейшн, ТЮФ – Рейнланд, ТЮФ – Норд.

Результаты проведенного анализа, охватывают 86 производственных и сервисных предприятий России, Украины, Белоруссии и Молдовы рассмотрены применительно к

3-м базовым критериям (табл.1):

- Среднее изменение продаж по отношению к исходному состоянию;
- Среднее изменение доли рынка по отношению к исходному;
- Отношение затрат на брак после внедрения СМК к их уровню до внедрения системы менеджмента качества.

Из приведенных данных следует, прежде всего, неуклонная тенденция к повышению эффекта от внедрения систем менеджмента качества во времени. Через 5 лет после внедрения системы менеджмента качества объем продаж по сравнению с исходным состоянием возрастает, в среднем, более чем 4 раза, а затраты на устранение брака снижаются более чем вдвое.

Таблица 1.
Эффективность внедрения систем менеджмента качества по данным опроса 86 предприятий России, Украины, Беларуси и Молдовы.

Критерии	До СМК	После внедрения СМК				
		1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет
Среднее изменение продаж, %	100	109,2	119,6	125,2	130,5	142,8
Среднее изменение доли рынка, %	-	7,2	10,3	10,9	14	-
Отношение затрат на брак после внедрения СМК к затратам на брак до СМК,%	100	72	56	46	32	-

В целом по всем выбранным 3-м критериям выявляется положительное влияние систем менеджмента качества на экономические показатели деятельности предприятий. В особенности это касается затрат на брак, которые уже через 3 года после внедрения системы менеджмента качества уменьшаются, в среднем, более чем в 2 раза.

Представленные в табл. 1 данные, безусловно, необходимо рассматривать как усредненные. Результативность и экономическая отдача от внедрения СМК на конкретном предприятии будет зависеть от полноты и успешности реализации данного проекта на этом предприятии. В то же время приведенные данные подтверждают общий положительный эффект, достигаемый при внедрении систем менеджмента качества на предприятиях постсоветского пространства.

В своей основе полученные данные согласуются с приведенными в литературе и частично представленными выше известными результатами зарубежных исследователей. Они также согласуются с результатами наиболее крупного из известных зарубежных опросов, проведенного британскими компаниями Pera International и Salford University Business Services Ltd. Охватывающий 2300 предприятий, прошедших сертификацию на соответствие стандарту ИСО 9001, данный обзор показал, что из их числа:

- 89 % отметили увеличение общей эффективности деятельности;
- 76 % отметили усиление маркетинга;
- 48 % зафиксировали рост прибыльности предприятий;
- 26 % наблюдали прямой рост экспортных поставок.

Наряду с общими представлениями о результативности и эффективности внедрения систем менеджмента качества для каждого конкретного предприятия, важна оценка этих параметров применительно к реализации данного проекта на конкретных предприятиях. Если применительно к оценке результативности особых трудностей не возникает, поскольку при этом необходимо определить степень достижения поставленных целей и задач, то в отношении экономических результатов ситуация выглядит существенно сложнее. Основные трудности, при этом связаны с адекватной оценкой затрат на разработку и внедрение системы менеджмента качества, с одной стороны, и достигаемого при этом экономического эффекта.

Расчет достигаемого экономического эффекта обычно осуществляется путем сопоставления результатов деятельности организации до и после внедрения системы менеджмента качества. При этом используется один или несколько общепринятых критериев экономического анализа, включая такие из них как изменение объема продаж, изменение доли рынка, коэффициенты возврата инвестиций, общая рентабельность производства и ее разновидности и т.д.

Более сложной задачей является учет затрат на разработку, внедрение, поддержание и развитие системы менеджмента качества предприятия. С целью упрощения ее решения необходима структуризация всех видов затрат на качество.

Задача оценки общих затрат на качество в общей постановке впервые была рассмотрена еще в первой редакции книги Дж. Джурана, вышедшей в 1951 г. [20, с. 188]. Начиная с этой пионерской работы сформулированные в ней концептуальные идеи получили широкое признание, распространение и развитие.

Общие затраты на качество принято делить на две характерные группы:

- Затраты на обеспечение соответствия по качеству;
- Затраты, связанные с отсутствием соответствия по качеству.

Каждая из этих групп подразделяется в дальнейшем еще на две подгруппы. Группа затрат на обеспечение соответствия состоит из затрат на мероприятия предупредительного

характера и затрат на контроль качества. В свою очередь группа затрат, вызываемых несоответствием по качеству, включает затраты внутренние и внешние.

К затратам предупредительного характера относятся все виды затрат, направленных на предотвращение низкого качества товаров и услуг. Примерами таких затрат могут служить затраты на обучение и подготовку специалистов в области качества, затраты на анализ новой продукции, затраты, связанные с системой менеджмента качества в целом и т.д. Расходы, связанные с организацией и проведением измерений, испытаний, проверок, аудитов и всех других мероприятий, связанных с оценкой соответствия требованиям по качеству, относятся к затратам на контроль качества.

Внутренние затраты, вызываемые несоответствием продукции или услуг, связаны с дефектами и отклонениями, выявляемыми в процессе основной деятельности предприятия. В свою очередь внешние затраты вследствие несоответствия формируются из расходов на устранение дефектов, обнаруживаемых у потребителя после поставки продукции или оказания соответствующих услуг.

Ставшая уже классической общая схема взаимодействия основных групп затрат на качество в зависимости от его уровня представлена на рис. 6. С ростом уровня качества затраты вследствие дефектов и отказов, отнесенных к группе затрат на несоответствие, снижаются. Противоположная динамика при этом происходит с группой затрат на обеспечение качества, поскольку расходы на предупредительные и контрольные мероприятия имеют тенденцию к возрастанию.

В то же время изменение кривых, характеризующих эти основные группы затрат, взаимосвязано. С ростом расходов на контрольные и предупредительные мероприятия падает дефектность и снижается уровень отказов, что приводит к снижению затрат на их устранение. И наоборот, при уменьшении вложений в предупредительно-контрольные работы возникает необходимость больших затрат на устранение возникающих проблем с качеством продукции и услуг.

Исходя из этих тенденций кривая суммарных затрат на качество приобретает седловидный характер с определенным минимумом в зоне пересечения кривых, характеризующих затраты на соответствие и затраты на несоответствие (рис.6). Данная область отвечает минимальным общим затратам на качество производимой продукции при определенном уровне достигаемого качества.

Если на представленном графике расположить также условную кривую, характеризующую «ценность качества», то ее пересечение с кривой общих затрат на качество выделит три характерные области на шкале уровня качества (рис. 6).

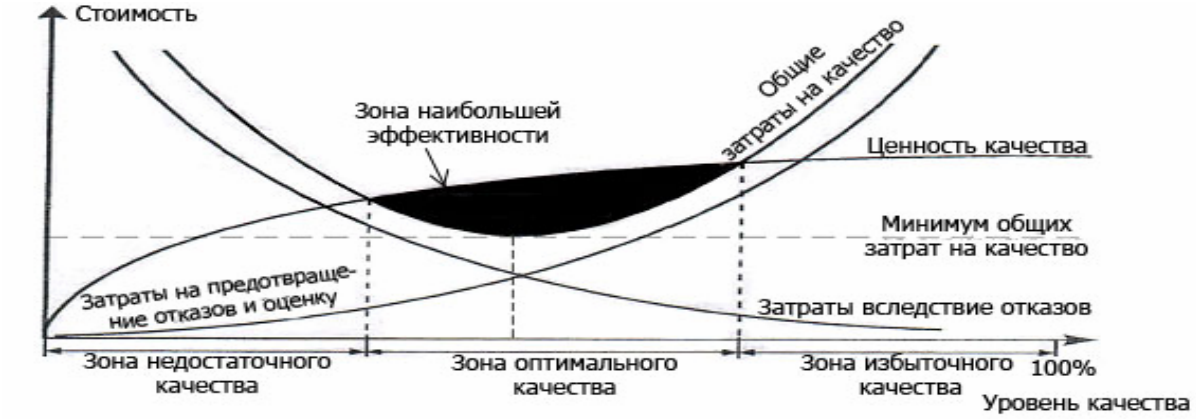

Рис. 6 Общая модель затрат на качество.

В зоне недостаточного качества затраты вследствие высоких потерь на дефекты и отказы общие затраты превышают «ценность качества». Та же картина наблюдается в третьей зоне избыточного качества, где общие затраты вследствие высокого уровня расходов на предупредительные и контрольные операции превышает достигаемую «ценность качества». Наконец, средняя область может быть отнесена к диапазону оптимального качества, когда достигаемая «ценность качества» превышает уровень общих затрат на его создание. В данном случае под «ценностью качества» можно понимать достигаемый уровень качества товара или услуги, который потребитель готов оплачивать при рассмотрении покупки.

Таким образом, выделяя 4 характерные подгруппы затрат на качество и анализируя их динамику представляется возможным определить оптимальный диапазон уровня качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг. При этом структура, состав и уровень отдельных видов затрат, входящих в ту или иную их группу либо подгруппу, зависят от характера деятельности организации, ее масштабов, организационной, производственно-технологической специфики и ряда других влияющих факторов. Получаемая при таком анализе исходная информация полезна, в том числе, в отношении изучения самой структуры затрат на качество и их уровня. Практика проведения таких работ свидетельствует, что уровень общих затрат на качество составляет значительную долю, достигая 20-40 % общепроизводственных затрат [21, с. 280].

Рассмотренный материал подтверждает общий вывод о высокой результативности и эффективности внедрения систем менеджмента качества. Безусловно, на этом пути возможны и неудачи, наиболее характерные для случаев формального отношения к данному процессу, либо низкой квалификации привлекаемого для его реализации персонала. Видимо, прежде всего, с этим связаны отдельные случаи негативного отношения к подобным проектам, поскольку при квалифицированном и заинтересованном подходе заложенные в системах менеджмента качества достоинства и преимущества просто не могут остаться нереализованными.

Список использованных источников

1. Абчук В. А. Менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Из-во Михайлов В. А., 2004. – 448 с.
2. Алгоритмы: построение и анализ. 2-е изд.- М.: «Вильямс», 2006. - 1296 с.
3. Quality Awards Listing. Quality Progress 37 no. 8, 2004. – p. 548;
4. Malcolm Baldrige National Quality Award 2012 Criteria for Performance Excellence.- Geithersburg, MD, NIST,- 2011. – p. 10.
5. The European Quality Award 2012 Information Brochure. - European Foundation for Quality Management, 2011. - p. 18;
6. Конти Тито. Самооценка в организациях: Пер. с англ. – М.: РИА « Стандарты и качество», 2000. – 328 с.
7. Corbett C. J., Montes M.J., Kirsch D.A., Alvarez-Gil M.J. Does ISO 9000 certification pay ?. ISO Management Systems.- July-Aug. 2002.- pp. 31-40;
8. Heras I., Dick G. P. M., ISO 900 registration impact on sales and profitability. International Journal of Quality & Reliability Management.- vol.19, No.6, 2002, pp.774-791;
9. Sharma D. S. The Association Between ISO 9000 Certification and Financial Performance. The International Journal of Accounting, vol.40 (2005), pp.151-172;

10. Rao S.S., Ragu-Nathan T.S., Solis L.E. Does ISO 9000 Have an Effect on Quality Management Practices? An International Empirical Study. Total Quality Management, 8(6), 1997. - pp. 335-346;
11. Chittenden F., Poutziouris P., Mukhtar S.M. Small Firms and ISO 9000 Approach to Quality Management. International Small Business Journal. 17(1), 1998, pp. 73-80;
12. BSI. Benefits of BSI Registration. British Standards Institute. www.bsi.org.uk;
13. Easton G. S., Jarrel S.L. The Effect of Total Quality Management on Corporate Performance: an Empirical Investigation. Journal of Business, 71(2), 1998. - pp. 253-307;
14. Buttle F. ISO 9000:Marketing Motivations and Benefits. International Journal of Quality and Reliability Management. Vol. 14, No. 9, 1997. - pp. 939-947;
15. Casadesus M., Heras I., Ochoa C. The Benefits of the Implementation of the ISO 9000 Normative. Empirical Research in the Spanish Companies. Proc. of the 1-st World Conference on Production and Operations Management, Seville, 2000. – p. 40;
16. Lloyds Register of Quality Assurance. Fitter Finance. The Effects of ISO 9000 on Business Performance. Report of Survey Findings, Lloyds, London, 1996. – p. 52 ;
17. Terziovski M., Samson D., Dow D. The Business Value of Quality Management Systems Certification: Evidence from Australia and New Zealand. Journal of Operations Management, vol. 15, No. 1, 1997, - pp. 1-18;
18. Simmons B.L., White M.A. The Relationship between ISO 9000 and Business Performance: Does Registration Really Matter? Journal of Managerial Issues, 11(3), 1999. - pp. 330-343;
19. Haversjo T. The Financial Effects of ISO 9000 Registration for Danish Companies. Managerial Auditing Journal, 15(2), 2000. – pp. 47-52;
20. Juran J.M. Quality Control Handbook.- McGraw-Hill, 1988. – p. 720;
21. Экономика качества. Основные принципы и их применение/ Под ед. Дж. Компанеллы/ пер. с англ. А. Раскина/ науч. Ред. Ю.П. Адлер и С. Е. Щепетова.- М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 322 с.

Македон В.В.*

РОЛЬ УГОД ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ У СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЯХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

Стаття розглядає питання транскордонних злиттів і поглинань, як форми конкурентної боротьби між транснаціональними банками, в основі якої лежить процес концентрації капіталу. Визначено причини останніх негативних тенденцій угод злиттів і поглинань у світовому банківському секторі, та тенденції розвитку цього сектору під впливом процесів консолідації.

Ключові слова: транснаціональні злиття і поглинання, транснаціональні банки, дружні та ворожі поглинання, глобалізація, міжнародна концентрація.

The article examines the question of crossborders mergers and acquisitions, as the form of competitive activity between transnational banks, which basis on the process of concentration. The reasons of the last negative tendencies of mergers and acquisitions deals in the world banking sector, and progress trends in this sector under processes acts of consolidation.

Keywords: transnational mergers and acquisitions, transnational banks, friendly and hostile acquisitions, globalization, international concentration.

Статья рассматривает вопрос трансграничных слияний и поглощений, как формы конкурентной борьбы между транснациональными банками, в основе которой лежит процесс концентрации капитала. Определены причины последних негативных тенденций сделок слияний и поглощений в мировом банковском секторе, и тенденции развития этого сектора под воздействием процессов консолидации.

Ключевые слова: транснациональные слияние и поглощение, транснациональные банки, дружественные и враждебные поглощения, глобализация, международная концентрация.

Постановка проблеми. На сучасному етапі транснаціоналізації світової економіки спостерігається значне збільшення обсягу транскордонних злиттів і поглинань в банківському секторі. Сьогодні глобалізація фінансових ринків, консолідація національних банківських секторів, технологічний прогрес змінили операційне середовище діяльності транснаціональних банків (ТНБ), посиливши конкурентну боротьбу між ними.

У сучасній глобальній конкурентній боротьбі саме величина банку є його головною перевагою. У ході своєї діяльності кожний банк має змогу вибирати між двома основними способами нарощування масштабів: за рахунок внутрішніх джерел (у межах існуючої організаційної структури або за допомогою створення нової організації) і за рахунок зовнішніх джерел (шляхом використання ресурсів існуючих банків, що здійснюють діяльність на цільовому ринку або в цільовому секторі).

* кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

© Македон В.В., 2013

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження питання використання угод злиттів та поглинань у діяльності транснаціональних банків внесли такі іноземні та вітчизняні вчені як: А. Бергер, Р. Бітті, М. Грін, Р. Деянг, Х. Дженай, М. Кириченко, А. Космачев, К. Рогозін, А. Сантомеро, Н. Слав'янська, Р. Томсон, Дж. Уделл.

В той же час, слід зазначити, що наукова думка дещо відстала від сучасних тенденцій консолідаційного розвитку світового банківського сектора, і особливо це стосується перспектив та прогнозів застосування угод злиттів та поглинань для формування ефективних конкурентних стратегій транснаціональних банків.

Мета статті. Мету можна визначити як необхідність аналізу стану світового банківського сектора під впливом угод злиттів та поглинань, та виявлення провідних тенденцій і перспектив їхнього застосування у стратегічному та ринковому розвитку транснаціональних банків та банківських груп.

Виклад основного матеріалу. Злиття становить такий тип угоди, коли два або більше банки об'єднуються і формують нову третю бізнес-структуру, якій передається майно, права та обов'язки попередників, при цьому ці два банки, які зливаються, припиняють своє існування, а їхні акції обмінюються на акції новоствореного банку. Результатом злиття переважно є передача всіх активів та зобов'язань банкові-наступнику, а банки-учасники ліквідовуються.

Для пояснення причин транскордонних злиттів і поглинань використовують або традиційні теорії злиттів і поглинань, або теорії прямих іноземних інвестицій. Цей поділ зумовлюється тим, що транскордонні злиття й поглинання у економічній літературі розглядаються з двох поглядів - як вид корпоративної стратегії і як вид інвестицій. Транскордонні злиття і поглинання, будучи складником прямих іноземних інвестицій (ПІІ), пояснюються такими основними теоріями ТНК:

- теорією циклу міжнародного виробництва товару, яка стверджує, що на певному етапі життєвого циклу певного продукту стає неефективним його виробництво в країні базування і його подальший експорт, тому компанія вимушена розміщувати виробництво в інших країнах, згодом виникає потреба укріплення позицій на ринку цих країн, зокрема, шляхом злиттів і поглинань;
- теорією монополістичної конкуренції і недосконалості ринку, на основі постулатів якої можна зробити висновок, що компанія, володіючи специфічними конкурентними перевагами може досягти синергії, об'єднавшись із компанією, якій властиві взаємні доповнювальні конкурентні переваги;
- теорією олігополії і ПІІ, згідно з якою основним мотивом злиттів і поглинань є боротьба з іноземними конкурентами;
- теорією міжнародних методів виходу на ринок, яка стверджує, що поглинання як один із трьох методів експансії (інші два- створення нового підприємства та створення спільного підприємства) обирається, виходячи з характеристик самої фірми, її цілей та стратегії, досвіду діяльності на іноземних ринках, культурних відмінностей країн, потребою в ресурсах, часових параметрів тощо [1, с. 50-52; 4, с. 70].

Злиття може набувати таких форм:

- злиття шляхом поглинання (одну або більше установ поглинає інша установа);
- злиття шляхом створення нової установи (одна або більше установ об'єднуються в одну нову).

Серед головних переваг злиття як форми консолідації можна назвати відносну легкість, з якою контракти, активи та зобов'язання установ-учасниць можуть передаватися наступнику порівняно з поглинаннями. Це особливо важливо для роздрібного банківського бізнесу, оскільки не потрібно згоди кожного клієнта (власника депозитів, рахунків

та ін.). Для здійснення злиття необхідною документацією є план злиття або угода між банками, які беруть в ньому участь, схвалення кваліфікованою більшістю акціонерів, офіційне повідомлення ради директорів та оцінка експертів [4, с. 73].

Поглинання – це такий тип угоди, коли банк купує контрольний пакет акцій іншого банку, який продовжує своє існування після підписання угоди у формі дочірньої установи. Міжнародні поглинання за своєю формою бувають двох видів: купівля акцій та купівля активів банку. Домінуючою формою злиттів і поглинань у світі на сьогодні є купівля контрольного пакету акцій банку-цілі. Наслідком купівлі акцій є перетворення об'єкта поглинання на дочірню установу покупця. Після підписання угоди дві установи можуть формально залишатися незалежними або злитися. Термін поглинання, на відміну від злиття, часто має негативний відтінок у випадках, коли власники чи менеджмент банків-цілей не схвалюють угоди (M&A). Динаміку кількості таких угод та їхньої вартості ми можемо спостерігати на рисунку 1.

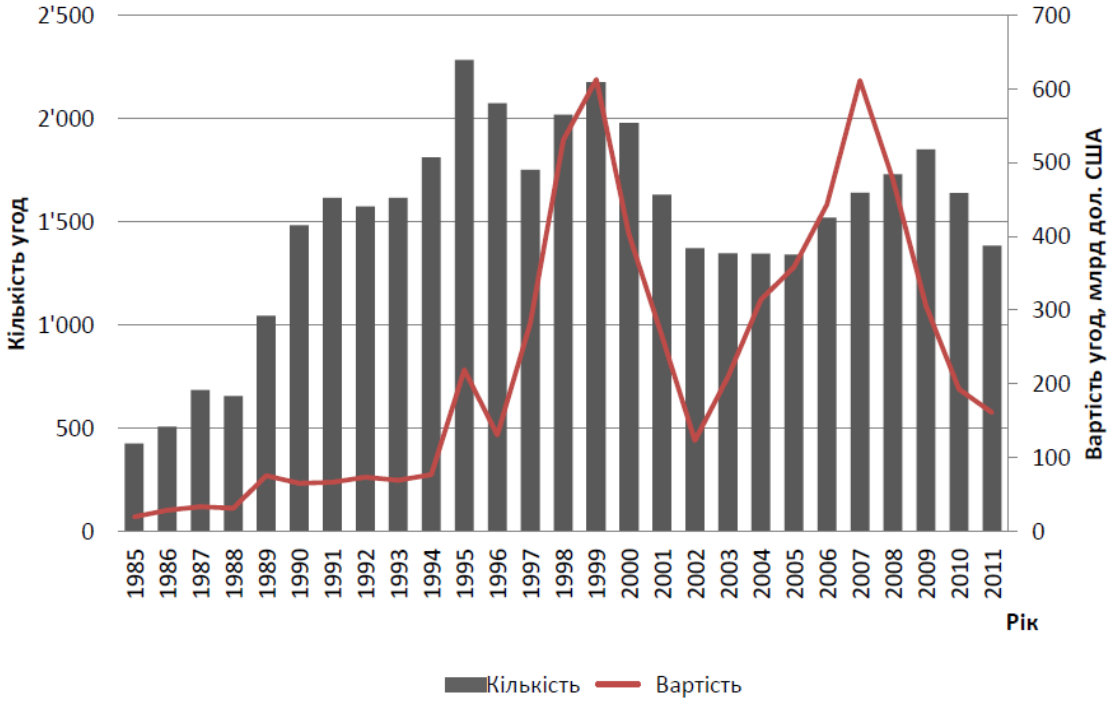

Рис. 1 Динаміка кількості та вартості угод злиттів/поглинань у світовому банківському секторі за період 1985-2011 рр. [10]

Як бачимо, повна кількість і значення глобальних банківських M&A угод знизився стійко за минулі декілька років. Якщо 2007 р. видався кінцем періоду підвищення фондової кон'юнктури для банківських угод M&A, то 2008 і 2009 рр. визначили хвилю націоналізацій і рятувальних угод. З того часу банківські угоди злиттів та поглинань значно охололи, хоча M&A залишився життєвим інструментом для адаптації, економії і реформ.

До головних чинників активізації міжнародних злиттів і поглинань банків потрібно віднести лібералізацію національних регуляторних режимів та розвиток банківських технологій, що, головним чином, і призвело до фінансової глобалізації та посилення міжнародної конкуренції. Технологічні нововведення у поєднанні з інноваціями у техніці фінансового інжинірингу дали змогу банкам змінити структуру та оцінку ризиків існуючих фінансових продуктів з метою оптимізації нових продуктів до вимог управління ризиками та інвестиційних потреб клієнтів.

У більшості найрозвиненіших країн було змінено систему фінансового регулювання із суворо регулятивного контролю на систему, яка більше базується на підвищенні ефек-

тивності через конкуренцію з акцентом на ринковій дисципліні. Державна політика в новому операційному середовищі є менш протекціоністською щодо банків, стимулюючи їх таким чином до конкуренції [8, с. 156-160].

Технологічні нововведення знизили витрати на використання комп'ютерів та телекомунікацій, розширивши, таким чином, межі діяльності в глобальному масштабі. Дерегуляція відкрила доступ до нових ринків як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Глобалізація вплинула на оптовий сегмент банківського ринку. Присутність на різних фінансових ринках та пропозиція широкого спектра послуг зумовлює відносно високі постійні витрати, спричиняючи потребу у відповідній величині банку, щоб використовувати переваги масштабу.

Лідери міжнародного банківського бізнесу почали вдало виходити на іноземні ринки. Національні та регіональні гравці змушені відповідати викликам з боку нових учасників їхніх національних ринків шляхом копіювання іноземних послуг або встановлюючи нижчі ціни, що потребує підвищення ефективності або якості послуг [3, с. 192-193].

Глобалізація ринків капіталу також вплинула на зміну системи з банківської на ринкову. Оскільки ринки капіталу стали більш ефективними та ліквідними, зміна відбулася в бік комерційних та боргових цінних паперів, замість певних видів традиційних банківських послуг. Маржа знизилась до такого рівня, що тільки найефективніші установи здатні надавати кредити. Відбулося зменшення банківських депозитів за рахунок збільшення обсягу послуг небанківських установ. Деякі банки почали надавати перевагу саме злиттям і поглинанням, щоб досягнути потрібної величини для використання переваг економії на масштабі.

Внаслідок розширення бізнесу в міжнародних масштабах та збільшення іноземних акціонерів зросла потреба більш стандартизованої моделі корпоративного управління. Відмінності принципів корпоративного управління ще й досі існують між країнами, але використання концепції «акціонерної власності» стало загальноприйнятним, а тому більше уваги почали звертати на рентабельність активів та рентабельність власного капіталу як показники ефективної діяльності.

Проводячи аналіз сучасного стану світової економіки, можна констатувати, що кількість глобальних банківських угод M&A продовжує знижуватися швидше, ніж увесь світовий сектор M&A, що видно по одному з найневдаліших років – 2012 р. (рис. 2.). Впродовж перших десяти місяців 2012 р., кількість завершених глобальних угод впала на 37% у порівнянні з минулим базисним роком, що не порівняти зі зниженням на 20% для усього світового сектора угод M&A.

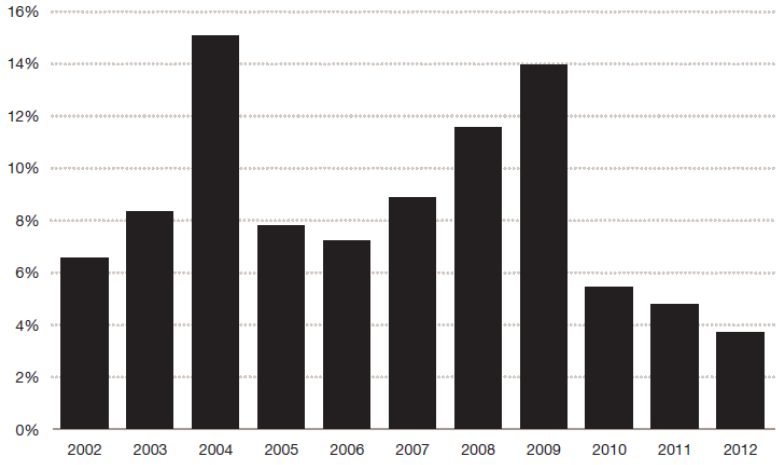

Рис. 2 Глобальний банківський сектор угод M&A, у % від світової кількості угод M&A (повне значення завершених угод) [11]

Банківські інститути надали звіт про фінансові умови M&A угод за минуле десятиріччя. Зменшення у світовому банківському секторі кількості угод M&A виявилося більш значним за минулі три роки, включаючи і урядові угоди. Якщо розглядати період останніх п'яти років, то можна констатувати, що зниження носить не лише циклічний спад. Воно є докорінно зміненим, під впливом економіч-

ного і регуляторного середовища, що свідчить про непридатність попередніх припущень про моделі розвитку банківської справи, прибутковість і інвестиційні доходи від M&A. Автор констатує, що зміни у глобальному банківському бізнесі за кількістю і якістю угод M&A буде носити постійний характер. Щоб підтримати цей аргумент, ми розглядаємо корінні зміни у світовій банківській практиці, оскільки під впливом угод M&A світовий банківський сектор еволюціонує дуже динамічно.

Ми можемо ідентифікувати діапазон чинників, що визначають зміни у світовому секторі банківських послуг. Вони включають фінансовий тиск, регулюючі реформи, технологічні зміни, поведінку клієнтів, економічні трансформації. Визначаючи очікуване майбутнє банківських угод M&A, ми можемо визначити чотири що найбільш впливових чинника. А саме: економічне зростання, банківська інтеграція, реформи регулювання і стратегічні зміни.

1. Економічне зростання. Триває географічне зміщення економічного зростання і відповідно фінансових послуг від економіки Північної Америки і Європи до Південної Америки, Африки, Азії і країн близького Сходу. Комбінований ефект цих змін проявляється в тому, що в найближчі 40 років, в нових економіках країн «E7» очікується, зростання валового внутрішнього продукту в середньому 4,7% на рік, це більше ніж в два рази більше прогнозованого зростання на 2,1% для країн групи «G7» (рис. 3.).

2. Банківська інтеграція. Зростання національних економік нових країн, призводить до зростання доходів і відповідно обсягу споживання фінансових послуг з боку у споживачів середнього достатку. До 2050 р., в національних економіках групи країн «E7» очікується, що повні банківські активи перевищуватимуть національні активи групи країн «G7».

3. Реформи регулювання. У короткостроковій перспективі спостерігається явна непередбачуваність регулюючої зміни з боку міжнародних інститутів, яка додає невпевненості, і тяжіє над банківським сектором. Це дає руйнівний ефект на здатність ТНБ планувати і реалізовувати угоди M&A.

У середньостроковій же перспективі, декілька аспектів регулюючих дій впливатимуть на світовий ринок угод банківських M&A. Спочатку, регулятори і державні органи у всьому світі почнуть грати більш визначальну роль у банківському секторі M&A, вони готові оспорювати нові угоди з метою захисту національних банківських установ. По-друге, національні і міжнародні правила змушують банки проводити реструктуризацію. Найяскравіший приклад – вимоги за програмою «Базель III», яка стимулюватиме ТНБ збільшувати рівень капіталізації і консолідацію на деяких ринках країн Європи. По-третє, зростання значення материнських інститутів ТНБ, з метою зміцнення міжнародного міжбанківського ринку з недостатніми пропозиціями.

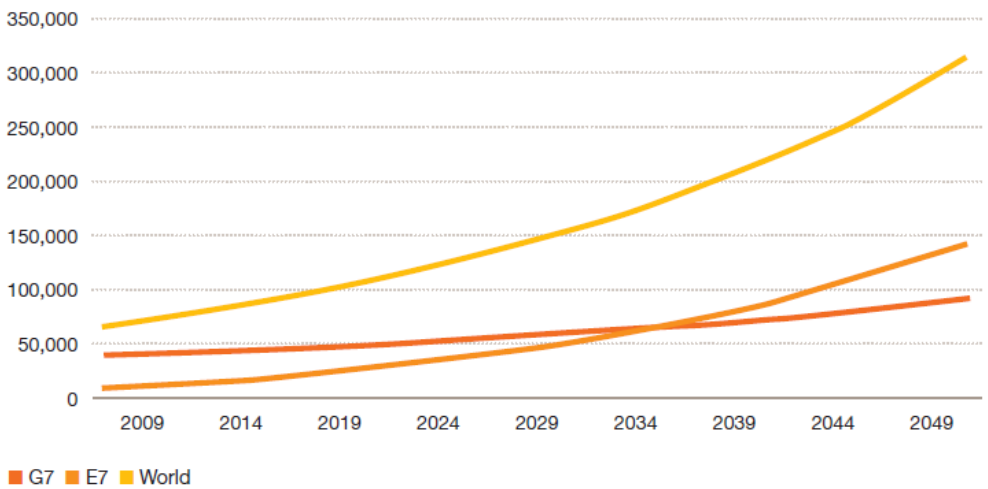

Рис. 3 Прогноз приросту світового ВВП, у країнах груп «E7» і «G7» в 2009-2049 рр. [12]

4. Стратегічні зміни. Стратегічні цілі в середовищі ТНБ по угодах M&A, змінюються і стають все більш різноманітними. Впродовж ряду років головною метою був ефект масштабу, за рахунок швидкого зростання, або розвитку нових бізнес-структур. Сьогодні це банківська консолідація під впливом світової фінансової кризи, яка викликала різке падіння цін на акції банків, що привело до недооцінки їх активів на ринку, це особливо помітно по банках країн ЄЕС [2, с. 169].

На рисунку 4. і 5. наведені дані по угодах банківських M&A для ринку США і Європи за участю найбільших банків світу.

Як ми бачимо американські банки мають значно більший потенціал і можливості по здійсненню угод M&A по обидві сторони Атлантики, що і доводить стійкість північноамериканського банківського сектору по відношенню до інших країн світу.

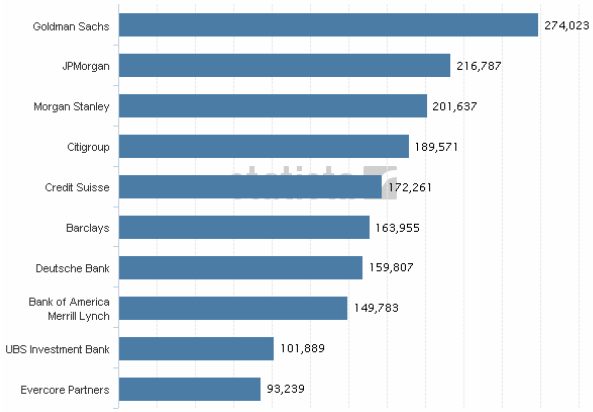

Рис. 4 Топ-10 інвестиційних банків США за вартістю досконалих угод M&A в 2012 р.(млн. дол. США) [13]

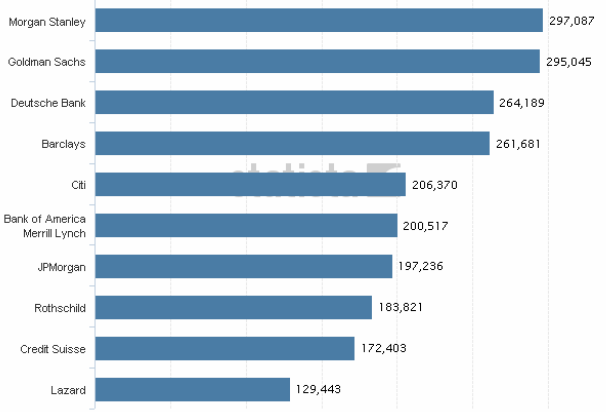

Рис. 5 Топ-10 інвестиційних банків(дочірніх структур) Європи за вартістю досконалих угод M&A в 2012 р.(млн. дол. США) [13]

Визначимо переваги транскордонних злиттів і поглинань як конкурентної стратегії ТНБ. Перевагами органічного зростання банку за допомогою створення мережі відділень є, по-перше, поступове вкладення ресурсів, що забезпечує можливість виходу з ринку з меншими втратами, і, по-друге, відсутність організаційно-культурних проблем, які часто виникають внаслідок об'єднання двох різних фінансових установ. Вадами зростання за рахунок внутрішніх джерел є повільне зростання, яке передбачає значний ризик втрати стратегічних можливостей; збільшення складності організаційної структури банку; значні інвестиційні витрати та зусилля щодо досягнення конкурентних позицій на новому ринку [6, с. 239-247].

Важливою перевагою стратегії злиттів і поглинань є їх тісний зв'язок з можливістю збільшення обсягу інвестицій в інформаційні технології. Клієнтам забезпечують прямий доступ до інформації і пошук контрагента з найменшими витратами без використання посередників.

Існують різноманітні класифікації міжнародних злиттів і поглинань. Залежно від ставлення менеджменту банку-цілі до злиттів і поглинань виділяють дружні та ворожі злиття. Дружні злиття передбачають офіційну пропозицію про купівлю, яка підтримується керівництвом банку-цілі. У випадку ворожих поглинань банк-покупець діє, не узгоджуючи своїх кроків з менеджментом банку-цілі. Ворожі поглинання реалізуються двома основними методами: поступове придбання акцій, спрямоване на зміну складу ради директорів та обмін акцій, за якого акціонерам банку-цілі пропонується обміняти свої акції на акції банку-покупця [8, с. 415-417].

Залежно від виду діяльності учасників злиттів і поглинань, характеру інтеграції та пов'язаності сфер діяльності виділяють горизонтальні, вертикальні і конгломератні угоди.

Горизонтальні злиття передбачають об'єднання банків, які працюють в одному сегменті ринку. Вертикальне злиття відбувається в тому випадку, коли фінансова структура, яка поглинає, доповнює за рахунок структури-цілі власний ланцюжок надання фінансових послуг. Конгломератне злиття відбувається у разі об'єднання фінансових структур, які функціонують у непов'язаних сферах бізнесу. Наприклад, поглинання «Swiss Bank Corporation» страхової компанії «S.G. Warbung&Co» [7, с. 78-79].

Конгломератні злиття поділяються на поглинання з ростом асортименту, поглинання зі збільшенням частки ринку й чисті конгломератні поглинання. Злиття з ростом асортименту припускає поєднання продуктів і послуг, що не конкурують між собою, зі схожими процесами надання послуг чи каналами реалізації продуктів. Поглинання із збільшенням частки ринку припускає одержання доступу до нових каналів реалізації, збутових мереж. Чисті конгломератні поглинання не припускають ніякої спільності. Виділяють іноді родинні (або «концентричні») злиття – об'єднання бізнес-структур, що надають взаємозалежні послуги, приміром поглинання швейцарським банком «Credit Swiss» іншого швейцарського банку «Swiss Volksbank» [6, с. 321].

Класифікувати злиття можна також за характером цілей, які переслідуються під час укладання угоди злиття і поглинання. За цією ознакою розрізняють стратегічні, фінансові і захисні злиття [5, с. 38]. Стратегічні злиття і поглинання спрямовані, передусім, на інтеграцію активів банків та досягнення синергетичного ефекту, наприклад, придбання у 2001 р. мексиканського банку «Banaccі» американським фінансовим конгломератом «Citigroup». Фінансові злиття банків відбуваються для досягнення певних тактичних цілей, наприклад, розширення можливостей доступу до міжнародного ринку капіталу, при цьому синергія не виступає основним мотиваційним чинником. Такий тип злиття був характерний для Японії у 2001-2002 рр., коли злилися найбільші японські банки. Захисні злиття мають на меті не допустити втрату конкурентоспроможності внаслідок високих темпів як національної, так і міжнародної консолідації. На сьогодні для банківської сфери цей вид злиттів і поглинань особливо характерний, оскільки більшість банків побоюється залишитись осторонь процесів міжнародної концентрації капіталу.

Наступний вектор відмінностей злиттів і поглинань лежить в сфері їх фінансування, зокрема: акціями, готівкою або їх поєднанням [6, с. 39]. За останні роки значно зросла частка фінансування акціями. Після здійснення угоди по¬глинання можна поділити на повне (купівля 100 % акцій), переважне (понад 50 %) та міноритарне (менше ніж 50 %, але більше 10 %).

Після реалізації угоди залежно від ступеня інтеграції, банківські злиття можна поділити на три групи: повне поглинання (абсорбція), симбіоз та холдинг. Про абсорбцію говорять, коли відбувається повне юридичне злиття фінансових структур під егідою однієї з них чи шляхом утворення нової структури. Повне поглинання характеризується низькою автономністю та високою взаємозалежністю. Симбіоз виникає, коли немає повного юридичного злиття фінансових структур, зокрема, коли один банк передає іншому частину активів, права на користування брендом тощо. Тому симбіозу властива висока автономність та висока взаємозалежність фінансових структур. Коли всі структури зберігають свою юридичну самостійність, але при цьому об'єднані в єдине ціле через участь в капіталі материнської компанії, то мова йде про холдинг, який описується такими параметрами як низька автономність та низька взаємозалежність. Також можливе встановлення змішаної форми інтеграції, коли внаслідок злиття фінансових структур певні підрозділи будуть інтегруватися між собою з одним рівнем автономності, а в загальну структуру банку входити з іншим.

Висновки. Отже, стратегія багатьох ТНБ передбачає, що для успішного зростання в умовах динамізації конкурентного середовища банк повинен бути готовим іти шляхом транскордонних злиттів і поглинань. Це має забезпечити наступні конкурентні та стратегічні переваги:

1. Підтримувати використання стратегії нарощування масштабу за рахунок форсування зростання активів та банківської мережі по всьому світу за рахунок саме злиттів та поглинань;

2. В умовах посткризового періоду злиття та поглинання дозволяють купувати недооцінені банківські активи, які мають якісний середньо та довгостроковий потенціал розвитку;

3. Реалізація угод злиттів та поглинань ТНБ свідчить про стан ділової активності та фінансові можливості установи, що якісно відображається на її ринкових показниках та дозволяє реалізовувати стратегії саме зростання, а не утримання ринку.

Список використаних джерел

1. Кириченко М.М. Альтернативні стратегії виходу банку на закордонні ринки / М.М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 7 (49). – С. 49-55.
2. Космачев А.Н. Слияния и поглощения европейских банков как фактор повышения их конкурентоспособности / А.Н. Космачев // Вестник ИНЖЕКОНа. Сер.: Экономика. – 2007. Вып. 3. –С. 166-174.
3. Рогозин К.И. Слияние банков как проявление глобализации / К.И. Рогозин // Ползуновский альманах. – 2009.-№ 2.-С. 189-196.
4. Слав'янська Н.Г. Світовий досвід використання різних стратегій концентрації капіталу як складової побудови стійкої банківської системи / Н.Г. Слав'янська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - 2011. – Т. 20. – С. 69-75.
5. Слияния – стратегический выбор для европейских банков // Банки: Мировой опыт. Аналитические материалы и обзоры. – 2012. – № 1. – С. 37-39.
6. Beatty R. Bank merger premiums – Analysis and Evidence / R. Beatty, A. Santomero, M. Smirlock / Monografia. a-3. – New-York: Salomon Brothers Center for the Study of Financial Institutions, 2007.-482 p.
7. Berger A. Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance / A. Berger, R. DeYoung, H. Genay, G. Udell // Brookings-Wharton Papers on Financial Services.-2000.-№ 3. - PP. 23-158.
8. Green Milford B. Mergers and Aquisitions: Geographical and Spatial Persspectives / Milford B. Green. – Taylor & Francis Group, 2011. – 234 p.
9. Thompson Robert B. Mergers and Acquisitions: Law and Finance / Robert B. Thompson. – Aspen Pub, 2010. – 556 p.
10. Mergers and Acquisitions in Banking. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.accenture.com/us-en/Pages/service-banking-mergers-acquisitions-summary.aspx
11. Statistics and market data on Banking & Investment. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.statista.com/markets/11/topic/83/banking-investment/
12. UNCTAD World Investment Report 2012 launched. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=170&Sitemap_x0020_Taxonomy=Investment%20and%20Enterprise;#640;#World Investment Report;#20;#UNCTAD Home

13. Statistics on M&A deals. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.statista.com/search/m%26a+deals/cat/11/

Сніжко О.В.*

МЕХАНІЗМИ І КАНАЛИ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЇ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

У статті досліджено особливості базових механізмів впливу інфляційних процесів на розвиток фінансового сектору трансформаційних економік.

Ключові слова: фінансовий розвиток, фінансова система, фінансовий сектор, інфляція, доларизація, банківський сектор, фінансові ринки, трансформаційні економіки.

The article examines the features of basic mechanisms of inflation's impact on development of the transition economies' financial sector.

Keywords: financial development, financial system, financial sector, inflation, dollarization, banking sector, financial markets, transition economies.

В статье исследованы особенности базовых механизмов влияния инфляционных процессов на развитие финансового сектора трансформационных экономик.

Ключевые слова: финансовое развитие, финансовая система, финансовый сектор, инфляция, долларизация, банковский сектор, финансовые рынки, трансформационные экономики.

Постановка проблеми. За своєю природою інфляція має двоїстий характер. Згідно з еволюційним напрямом економічної науки, інфляція – і наслідок, і умова економічної еволюції. Вона стимулює технологічний та організаційний прогрес, ефективні інституційні зміни і відіграє ключову роль у конкурентній боротьбі між підприємцями-новаторами і підприємцями-консерваторами за трудові, енергетичні і матеріальні ресурси [1, с. 59-61; 2, с. 4]. Економічна еволюція, інфляція і фінансовий розвиток тісно пов'язані. Інноваційний економічний розвиток можливий лише за розвиненої фінансової системи. Упровадження інновацій створює додатковий попит на фінансові ресурси, потребуючи значної кредитної підтримки з боку інституційних інвесторів і комерційних банків. Помірна інфляція – фінансовий фактор економічного зростання: вона є макроекономічною формою прояву грошової емісії, що обслуговує це зростання [1, с. 58]. Як стверджують прихильники еволюційної економіки, протидія такій інфляції – протидія економічній еволюції. Натомість нееволюційна інфляція, генерована високим бюджетним дефіцитом, нераціональною ГКП, зростанням витрат, негативно впливає і на економічну еволюцію у цілому, і на фінансовий розвиток зокрема. Мета перехідних економік – перехід від нееволюційної інфляції до еволюційної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика чинників і наслідків інфляції є актуальною темою багатьох наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених,

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

© Сніжко О.В., 2013

таких як Т. Андерсен, Р. Барро, М. Бруно, К. Вег, М. Вудфорд, А. Гальчинський, В. Гончар, О. Девятов, У. Істерлі, А. Ілларіонов, Т. Кіо, Т. Ковальчук, С. Кораблін, Ф. Кулі, Д. Левін, Н.Уоллес, Т. Фіцджеральд, Г.Хансен, Ю. Чернов та багатьох інших. Окремою темою є дослідження ролі фінансової системи у взаємозв'язку інфляція-економічне зростання, визначення впливу інфляційних процесів на суспільні фінанси та ефективність функціонування фінансових інститутів тощо (К. Боріо, Т. Бек, Дж. Бойд, І. Гуйбенс, Дж. Де Грегоріо, Л. Джонс, А. Деміргюч-Кунт, А. Імрохороглу, М. Кхан, А. Кулик, Р. Левін, Н. Лойоза, Р. Мануеллі, С.Пономаренко, Н. Рубіні, А. Сенхаджи, Б. Сміт, А. Стокман, Ф. Стурзенеггер, А. Філардо, І. Фернандо, П. Хонохан, Х. Хюізінга, В. Чері, С. Чой та інші). Дослідження взаємодії інфляції і фінансового розвитку трансформаційних економік стосуються насамперед аналізу прибутковості фінансового посередництва та інфляційних втрат суспільного добробуту, однак не пояснюють інерцію інфляційних ефектів. Визначення особливостей впливу інфляції на фінансові системи перехідних економік дозволяє забезпечити більш точне розуміння взаємозв'язків між інфляцією і фінансовим розвитком.

Мета статті – проаналізувати особливості базових механізмів впливу інфляції на розвиток фінансового сектору трансформаційних економік.

Викладення основного матеріалу. Постсоціалістичним країнам властива значна варіація темпів інфляції як в кожний окремий період часу, так і упродовж усього періоду розвитку (див. детальніше [3, с. 244-246]). Попри загальне зниження темпів інфляції на початок XXI ст., про послідовну підтримку її помірного рівня упродовж тривалого періоду говорити не можна: інфляція має мінливий характер. Динаміка інфляції і рівень фінансового розвитку трансформаційних економік чітко кореспондують між собою: чим вищі темпи зростання споживчих цін (ІСЦ), тим нижчий рівень фінансового розвитку. Взаємозв'язок між рівнем інфляції і розміром фінансової системи з лагом в 1 рік, описується рівнянням , де у – розмір фінансової системи (визначений як сума внутрішнього кредиту банківського сектору і капіталізації фондового ринку щодо ВВП), х – темп приросту ІСЦ. Коефіцієнт детермінації R2=0,7762 є статистично значущим (p<1%) і вказує на тісний зв'язок. Теоретично, основна причина відсутності нейтральності фінансової системи до інфляції в тім, що інфляційні процеси знижують інформаційну значимість цін і знецінюють реальну вартість активів. При збільшенні темпів інфляції інвестори перерозподіляють портфелі, заміщуючи непроцентні грошові активи індексованими фінансовими активами, активами, деномінованими в іноземній валюті або нефінансовими активами. Унаслідок інфляція має потрійний вплив на функціонування фінансової системи: 1) саме існування інфляції у поєднанні з невизначеністю її майбутнього рівня збільшує витрати фінансового посередництва і ускладнює управління ризиками; 2) намагання запобігти зростанню цін шляхом жорсткого регулювання має негативні наслідки для фінансової системи. Найвідоміший випадок - вплив контрольованих процентних ставок на рівень реальної доходності фінансових активів: зростання інфляції скорочує реальну доходність, яка може набути навіть від'ємних значень; 3) як власне інфляція, так і політика фінансової стабілізації мають негативний вплив на процентні ставки, валютний курс, фінансову позицію позичальників і якість балансу фінансових посередників. Якщо означені ефекти значні, вони спричиняють деінтермедіацію і фрагментацію фінансових ринків.

Неочікувані зміни інфляції і волатильність її темпів посилюють масштаби негативного впливу інфляції на фінансову систему. Економічні агенти пов'язані номінальними контрактами, більшість з яких базується на очікуваній інфляції. Як наслідок, неочікувані інфляційні шоки ведуть до неефективності прийнятих рішень і перерозподілу добробуту між

кредиторами і позичальниками. Висока волатильність інфляції і цінова невизначеність зменшують кількість надійних активів і скорочують реальний вартісний обсяг угод. Зростання ризиків і зменшення обсягу трансакцій в економіці – чинники значних витрат для фінансових установ і скорочення активності у фінансовій системі. Сам ризик такого виду збитків прискорює інфляцію до неочікуваного рівня і збільшує витрати на фінансові послуги, оскільки перешкоджає банкам здійснювати трансформацію строків. Інша причина зростання витрат фінансового посередництва – намагання економічних суб'єктів зменшити невпевненість через скорочення строковості номінальних контрактів: за інших рівних умов це збільшує кількість операцій і витрати на їх обробку, що підвищує вартість посередницьких послуг і заважає ефективному переміщенню фінансових ресурсів. Дію цих ефектів підтверджує світовий досвід: у країнах з вищим середнім рівнем інфляції рівень розвитку банківського і фондового сегментів нижчий, ніж у країнах з низьким середнім рівнем інфляції. [4; 5; 6]

Ключовий вплив на розвиток транзитивних фінансових систем мають кілька інфляційних ефектів: доходність фінансового посередництва, динаміка реальних процентних ставок, рівень монетизації економіки, доходність активів фондового ринку, зростання ставок оподаткування. Механізми впливу інфляції на параметри і характеристики фінансового розвитку у перехідних економіках зазнали модифікації: а) ступінь і специфіка впливу визначаються рівнем, тривалістю і характером розвитку інфляційних процесів; б) основна складова транзитивних фінансових систем – банки, тому інфляційні процеси найбільшою мірою торкнулися їх активності; в) нерозвиненість інституційного середовища і неадекватна система стимулів деформували поведінкову реакцію економічних суб'єктів. Додаткова причина – взаємопов'язаність каналів впливу інфляції на фінансову систему, що породжує різнонаправлені за характером дії ефекти.

Динаміка реальних процентних ставок – чи не найважливіший канал впливу інфляції на розвиток транзитивних фінансових систем. Коливання цін впливає на реальний дохід кредитора і розмір виплат позичальника. Зростання інфляції підвищує показники номінальної доходності банків - процентну маржу, співвідношення доданої вартості до обсягу банківських активів, співвідношення банківського прибутку до банківських активів тощо. За відсутності чи не повної індексації боргових інструментів це означає скорочення реальної доходності фінансового посередництва. Зменшення купівельної спроможності грошей веде до знецінення основної суми боргу.

Динаміка реальної процентної ставки і моделі поведінки суб'єктів фінансової системи на різних етапах розвитку інфляції відрізнялися. Початок інфляційних процесів поєднувався із заниженими проти інфляції номінальними ставками, що призвело до від'ємних реальних ставок за кредитами і переміщення коштів від кредиторів до позичальників. Через падіння реальної доходності і знецінення активів і капіталу банки зазнали значних втрат, унаслідок чого кредитна активність істотно звузилася. Це відбувалося у трьох формах: переорієнтація банків від кредитування до валютних спекуляцій; поширення раціонування кредитів; банкрутства банків і дезінтермедіація. Отже, першим став перерозподільчий ефект інфляції на прибутковість і посередницьку активність банків і глибину фінансового розвитку.

Логічно припустити, що зниження темпів інфляції мало б стимулювати розвиток фінансової системи. Але цього не сталося. Теоретично, падіння активності фінансових інститутів і ринків за скорочення інфляції (і, відповідно, зниженні процентних ставок) може відбуватися через зміну попиту на гроші. Нижчі номінальні ставки збільшують попит на гроші, скорочуючи обсяг коштів, що розміщуються у ліквідні активи [7; 8]. Закономірний

результат цього – обмеження активності у фондовому і банківському сегментах. Низька активність банків за таких умов пояснюється зниженням стимулів до кредитування: за низьких процентних ставок альтернативні витрати утримання резервів скорочуються, і резервні кошти стають привабливішим активом, ніж кредити. Однак у перехідних економіках спостерігався інший ефект: наслідком уповільнення інфляції стали волатильні і часто незвичайно високі позитивні реальні процентні ставки за кредитами (іноді до 70 %). Зниження інфляції не давало істотного і стабільного скорочення їх рівня, що свідчить про низьку їх еластичність до змін інфляції. Але якщо за від'ємних реальних процентних ставок банки субсидують позичальників і відбувається „втеча" від національної валюти, то високі позитивні реальні ставки супроводжуються іншими негативними ефектами. Високі процентні ставки – і причина, і результат непродуктивних кредитів. Вони є причиною, оскільки ведуть до несприятливого відбору позичальників, готових запозичувати під високі проценти. Вони є результатом, оскільки банки намагаються відшкодувати витрати по таких кредитах збільшенням процентної маржі.

Накопичення непродуктивних кредитів стало додатковим чинником скорочення активності транзитивних банківських систем. Механізм нарощування заборгованості реального сектору генерований поєднанням політики фінансової стабілізації і низької еластичності процентних ставок. Через фінансову стабілізацію і відповідне зниження інфляції реалізована реальна процентна ставка виявилася високою. Позичальники зіткнулися з проблемою дефляції боргу. Збільшення реальної величини боргу з одночасним реальним подорожчанням кредитних ресурсів визначило зростання пролонгованих і неповернених позик. Так, в Україні заборгованість за банківськими кредитами з початком програми фінансової стабілізації у 1994 р. миттєво зросла майже у 18 разів. Аналогічна тенденція спостерігалася у більшості економік (крім Естонії). Характерно, що частка непродуктивних кредитів у низці країн ЦСЄ (Словаччина, Чехія) була вища, ніж у СНД (Казахстан, Росія). Погіршення якості активів збільшило вразливість банків до кредитного ризику і супроводжувалося банківськими кризами й реструктуризацією банків. Передача поганих кредитів від банків до агенцій з реструктуризації банківських активів дозволила скоротити обсяг непродуктивних кредитів (Киргизія, Румунія), але ця процедура не завжди мала довгостроковий ефект (Чехія). Сукупні тенденції у динаміці непрацюючих кредитів у XXI ст. відображають насамперед зниження їх відносної частки за швидкої кредитної експансії. Недостатній розвиток економічних і правових механізмів, що забезпечують реалізацію заставних прав, не дозволяє банкам позбавитися прострочених позик і вказує на потребу в ефективних програмах реструктуризації. У ряді країн безнадійні борги перевищують критичний рівень у 5 % кредиту або наближаються до нього (у тому числі й в Україні).

Ці механізми впливу реальних процентних ставок на фінансовий розвиток перехідних економік діють дотепер. У країнах з від'ємними реальними ставками уповільнюється розвиток сектору інституційних посередників: від'ємна доходність депозитів і цінних паперів обмежує спектр фінансових активів, привабливих для інвестування і дестимулює впровадження пенсійної реформи. У країнах з високими реальними ставками зберігаються високі кредиті ризики, що мають високий потенціал реалізації у разі неспроможності фірм і домогосподарств розраховуватися за боргами. Високі реальні процентні ставки, зумовлюючи значне обмеження інвестиційного процесу в економіці, є фактором тиску на користь грошової експансії, отже, в короткостроковому періоді вони самі собою несуть дестабілізуючий ефект – ведуть до відновлення інфляційної ситуації.

Теоретично, за інфляції попит на посередницькі послуги банків падає [9], викликаючи відтік фінансових ресурсів із фінансової системи. У перехідних економіках це прояви-

лося у формі відтоку депозитних коштів із банківської системи і пояснюється рядом причин. Гарантією обміну депозитів на готівку є резервні кошти банка. Оскільки з розвитком інфляції банки надають відносно менше гарантій щодо трансформації депозитів у готівку, небанківські агенти вилучають кошти з банків. Скорочення реальних заощаджень населення внаслідок інфляції – другий чинник падіння попиту на депозити. Таке падіння і, відповідно, відтік фінансових ресурсів із сектору фінансового посередництва відбувся на початку 1990-х років практично в усіх країнах. У підсумку фінансова глибина (виміряна як співвідношення депозитів щодо ВВП) скоротилася у кілька разів. Третій ефект зумовлений асиметричним коригуванням процентних ставок. З пристосуванням до характеру діяльності в умовах інфляції, зниження реальної доходності від фінансового посередництва банки компенсували збільшенням процентної маржі. Ступінь коригування на інфляцію номінальних ставок за кредитами був вищим, ніж за депозитами. За високої інфляції це зумовило від'ємні значення реальних депозитних ставок. Скорочення темпів інфляції вело, як правило, до зростання реального проценту за депозитами, але меншою мірою, ніж за кредитами. Проте за низької або від'ємної реальної доходності депозитів, небанківські агенти надають перевагу готівці (адже користування банківськими послугами пов'язане з трансакційними витратами) і розміщенню заощаджень в індексовані активи (іноземна валюта, нерухомість). Здатність залучати депозитні ресурси і формувати стійкі пасиви – ключова для виконання банками посередницької функції. Наднизький рівень депозитів у трансформаційних економіках проти загальносвітового рівня відображає стабільно низьку довіру до банків і непривабливість депозитних вкладень. Оскільки пропозиція кредитів обмежена величиною банківських вкладів, то падіння попиту на депозити визначило середньострокову тенденцію скорочення активності на ринку банківського кредитування і зменшило ємність транзитивних фінансових систем.

Інфляційні процеси (у тому числі через механізм реальних ставок і відтік грошей з банків) спричинили значне зниження рівня монетизації перехідних економік і незбалансованість попиту і пропозиції реальних грошей. У макроекономічному плані, якщо попит на гроші значно перевищує їх пропозицію, гроші починають заміщуватися іншими активами. Функцію заміни беруть на себе грошові субститути - іноземна валюта, торговельний кредит, векселі, товарні запаси. У простій формі цей взаємозв'язок слід записати так. Сукупний попит на гроші або попит на загальноекономічну ліквідність ( ) є функцією доходу : . Пропозиція загальноекономічної ліквідності ( ) - це сума пропозиції грошей у реальному виразі і грошових субститутів ( ): . Ця залежність показує, що рівень монетизації визначає структуру загальноекономічної ліквідності; при зменшенні реальної грошової маси збільшувати обсяг економічних трансакцій або забезпечувати їх певний рівень можна лише за рахунок грошових субститутів. Зростання попиту на засоби платежу веде до автоматичного зростання грошових субститутів в економіці. Через це загальний монетарний попит стає залежним від пропозиції загальноекономічної ліквідності і відокремлюється від прив'язки до грошової маси. Встановлюється макроекономічна рівновага з низьким рівнем монетизації. Цей ефект пояснює повільність ремонетизації трансформаційних економік, ступінь монетизації яких не досягає середньосвітового рівня. Однак між ними існують істотні відмінності: у СНД показник М2/ВВП значно нижчий, ніж у ЦСЄ. Така інерційність викликана довгостроковою адаптацією економіки до високої інфляції і подальшої стабілізації. Демонетизація економічного обороту створила передумови для обслуговування ВВП іншими потоками – іноземною валютою (валютне заміщення) і негрошовими субститутами. Валютне заміщення зумовлене втратою вартості внаслідок знецінення національних грошей. Витіснення з обігу національних грошей різко зросло

у 1990-ті роки у більшості країн. Доларизація платіжного обігу, як правило, зменшувалась при успішній фінансовій стабілізації. Однак ця закономірність не є типовою – рівень валютного заміщення залишається надмірним. За оцінками, найвища частка іноземної валюти в обігу зберігається в Казахстані, Росії, Азербайджані, Грузії і Латвії. Валютне заміщення впливає на стабільність грошових агрегатів, динаміку валютних курсів і доходи уряду, спричиняє фінансову доларизацію. Унаслідок ускладнюються контроль грошової маси і підтримка стійкості валютного курсу, зростає нестабільність попиту на гроші, що негативно впливає на ефективність ГКП і дестабілізує банківську систему.

У СНД низький рівень монетизації суттєво пов'язаний з формуванням системи, де угоди між підприємствами базуються на негрошовому обміні. Середовище високих реальних процентних ставок і низька монетизація не дозволяють задовольняти попит на ліквідність реального сектору. Відсутність можливості фінансувати поточне виробництво за рахунок банківського кредиту зумовлює неплатоспроможність підприємств, їх взаємну заборгованість, застосування грошових сурогатів у розрахунках. Водночас приватна реакція на високий ризик платіжного дефолту на мікрорівні, змушує підприємства врегульовувати угоди через негрошові розрахунки (бартер). Найбільше ця проблема постала у 1990-ті роки перед Україною і Росією. Негативний вплив кризи неплатежів і бартеризації розрахунків на діяльність банків проявився як опосередковано (через спад економічної активності), так і прямо. Виникла гостра і цілком нерегульована конкуренція основним формам банківської діяльності – платіжно-розрахунковим і кредитним операціям. Накопичення взаємної заборгованості знизило якість даних, необхідних банкам для оцінки кредитних ризиків. Інфляція і низька монетизація ускладнили процес пристосування фірм до умов ринкового господарювання і стали однією з причин формування фінансового дуалізму. Сталі негрошові форми взаємодії між підприємствами протистоять банківському посередництву, обмежуючи можливості ремонетизації економіки.

Дестимулюючий вплив інфляції на фінансовий розвиток посилюється через механізм реального податкового навантаження. Доходом, що підлягає оподаткуванню (і, відповідно, становить витрати, що можуть вираховуватися з податкової бази) є не реальна, а номінальна процентна ставка. Створення оподатковуваного номінального доходу через зростання інфляції, спричиняє зростання ефективної податкової ставки за процентними доходами, отже, скорочує активність у фінансовій системі. Цей вплив базується на перерозподільних ефектах [10, с. 19-20]. Зокрема, при зростанні темпів інфляції ефективна ставка оподаткування процентних доходів теж зростає, але у меншій пропорції, а її еластичність збільшується, наближаючись до 1. Оскільки оподаткування процентного доходу стосується і фінансових установ, і нефінансових економічних агентів, що користуються їх послугами, то при зростанні інфляції усі вони сплачують відносно більші обсяги податків. Аналогічну чутливість до інфляції має й неявне оподаткування у вигляді обов'язкового резервування або обмеження номінальної процентної ставки за кредитами. Зі зростанням інфляції, отже, номінальних ставок, альтернативні витрати утримання зарезервованих коштів зростають. Обмеження номінальних ставок за кредитами також може розглядатися як неявний податок, оскільки при цьому позичальники отримують своєрідну субсидію за рахунок кредиторів. Отже, в умовах інфляції характер оподаткування процентного доходу поряд з резервними вимогами та обмеженнями на діяльність фінансових посередників (процентний контроль) задають зростання ефективних ставок оподаткування. Водночас зростає чутливість цих ставок до інфляції, що визначає їх високу волатильність при коливаннях інфляції. Разом ці ефекти детермінують поведінку вкладників і банків. Коли існують субститути банківським інструментам, які не оподатковуються (ін-

валютні активи, офшорне запозичення, нерухомість), економічні агенти заміщують банківські депозити, ефективна ставка оподаткування яких зростає разом з інфляцією, перерозподіляючи портфелі на користь подібних активів. Наслідком цієї поведінки знову є відтік фінансових ресурсів із фінансової системи.

Інфляційні процеси – одна з основних причин повільного запровадження нових фінансових активів і низької ліквідності ринків цінних паперів у регіоні. Основний механізм впливу - зміна характеристик і співвідношень доходності фінансових активів, причина – залежність доходності активів від змін у коротко- і довгостроковій інфляції, інфляційних очікувань, рівня процентних ставок, премії за ризик. Висока інфляція уповільнила формування ринку акцій. Чисельні дослідження засвідчують негативний зв'язок між доходністю акцій та інфляцією, що пояснюють, зокрема, ефектом Фішера, податковим ефектом, грошовою ілюзією тощо [11; 12; 13]. У трансформаційних економіках негативний зв'язок між інфляцією і доходністю фондових активів зумовлений насамперед тим, що тривалий час (ще зі стадії початкового формування ринків акцій) інфляція була досить високою і викликала істотне знецінення номінальних вкладень. Реалізоване значення інфляції визначає формування інфляційних очікувань, які, згідно з ефектом Фішера, мають враховуватися в номінальній ставці процента. Тому вища поточна інфляція веде до зростання необхідної доходності інвестицій в акції [14, с. 63]. За високих інвестиційних ризиків цей ефект істотно обмежив розвиток і ліквідність транзитивних фондових ринків. Систематичний вплив інфляційних факторів зумовив від'ємні значення реальної (з врахуванням ризику) доходності на ринках акцій більшості країн у 1990-х роках. Разом з цим, через структуру транзитивних фінансових систем основною альтернативою акціям як інструменту інвестування є банківські депозити та іноземна валюта. За умов навіть відносно помірної інфляції 1995-1999 рр. доходність фондових ринків була меншою, ніж банківських депозитів: з урахуванням ризику доходність лише на двох ринках – Угорщини (16 %) і Росії (42 %) перевищувала доходність депозитів. Така диференціація доходності задає спрямовування заощаджень до банківської системи або на валютний ринок, обмежуючи розвиток фондового сегменту.

Негативний вплив інфляція мала і на формування ринку корпоративних боргових зобов'язань. Стрімка інфляція за відсутності практики індексування обмежує попит і пропозицію боргових зобов'язань. Кредитори уникають довгострокових фінансових активів і фіксованої ставки (захищаючись від інфляційного знецінення); позичальники уникають короткострокових зобов'язань і плаваючої ставки, оскільки за інфляції ціна залучених кредитів стає непередбачуваною. Унаслідок за постійно високої і непередбачуваної інфляції в перехідних економіках спостерігалася фактично повна відсутність довгострокових фінансових активів при одночасному скороченні періоду довгострокового фінансування (до 1 року і менше). Отже, досягнення низької інфляції у довгостроковій формі важливе для фінансового розвитку перехідних економік ще й тому, що дозволяє: а) стимулювати пропозицію і попит на фінансові активи у національній валюті; б) подовжити криву доходності (понад короткострокову доходність), що разом створює основу для ширшої диверсифікації корпоративних інструментів.

Вагомий канал впливу інфляції на розвиток фінансової системи - валютно-курсова динаміка. У трансформаційних економіках представлені дві групи ефектів – за фіксованого і за гнучкого валютного курсу. Фіксований курс є нестійким у довгостроковому періоді. Перехідні економіки під час фінансової стабілізації часто використовували валютний курс як номінальний якір стримування інфляційних очікувань (Чехія, Естонія, Угорщина, Польща, Словаччина, Україна), однак без визначення часу його коригування.

У цьому контексті виявили себе три типи проблем у діяльності фінансової системи – спекуляція, валютні ризики, неврівноваженість обмінного курсу.

Необхідність коригування валютного курсу за інфляції ініціює спекуляцію проти національної валюти: залучення позик у внутрішній валюті і конвертація їх в іноземну дозволяє отримати капітальні прибутки. Ці трансакції спричиняють втрати офіційних валютних резервів і погіршують якість балансу банків. Зокрема, коли коригування відтерміновується, спекулянти можуть збанкрутувати через високу номінальну ставку процентних платежів на кредити у національній валюті проти доходності інвалютних активів. Валютна спекуляція – одна з причин збитків банків-кредиторів і банків-спекулянтів і різкого зростання попиту на іноземну валюту. Навіть якщо окремі банки за таких умов здатні забезпечити валютну збалансованість активів і зобов'язань, їх кредитні ризики і ризики ліквідності зростають. Загальний результат спекуляції для більшості банків – погіршення валютної структури балансу, незбалансованість за строками, зниження ліквідності та якості активів.

Підтримка фіксованого курсу в умовах інфляції сприяє збільшенню валютних запозичень за кордоном проти позик у національній валюті (через інфляційну премію). Приплив іноземного капіталу веде до збільшення офіційних валютних резервів і дозволяє підтримувати завищений обмінний курс триваліший період. Проте при коригуванні валютного курсу позичальники нехеджованих валютних кредитів можуть збанкрутувати і спричинити погіршення якості балансу внутрішніх банків, що утримують вимоги до збанкрутілих позичальників чи їх кредиторів. Фіксований валютний курс в умовах інфляції веде до зміни відносних цін товарів, що торгуються і не торгуються. З розвитком інфляції відносна ціна товарів другого типу зростає, викликаючи переміщення ресурсів між галузями економіки. Оскільки невирівняний обмінний курс є нестійким, це зумовлює нераціональне розміщення ресурсів. Наслідок поступової зміни відносних цін проявляється, коли нестійкий обмінний курс коригується, і прибуткові фірми стають неприбутковими після коригування. Потенційний негативний результат необхідного регулювання обмінного курсу – нездатність забезпечити платежі з обслуговування боргів реального сектора. У такому разі на фінансові збитки наражається уся фінансова система.

Перехід до гнучкого валютного курсу став джерелом інших, пов'язаних з девальвацією національної валюти, проблем для фінансової системи. Хоч деякі перехідні економіки застосовували «валютний коридор» як проміжний режим, іноді упродовж досить тривалого часу (Угорщина, Польща, Росія), негативний вплив девальвації на розвиток фінансової системи лише дещо зменшився, але не був усунений повністю. Чітко виявився негативний зв'язок між змінами номінального валютного курсу і доходністю корпоративних цінних паперів. Девальвація визначає зростання доходності активів, деномінованих в іноземній валюті і, відповідно, падіння попиту на активи, вартість яких виражена у національній. Темп зміни обмінного курсу за таких умов розглядається інвесторами як зростання доходності по альтернативних активах (іноземна валюта), тобто сприяє зниженню курсової вартості акцій та облігацій. Унаслідок розвиток корпоративного сегменту ринку цінних паперів різко уповільнюється або стає взагалі неможливим. Інший канал впливу курсової динаміки на рівень фінансового розвитку виник через те, що за інфляції держава, як правило, встановлювала вимоги до фінансових інститутів в іноземній валюті (розмір статутного фонду). Вартість фінансової установи визначається поточною вартістю очікуваних у майбутньому прибутків. При девальвації інвалютна вартість такої установи падає, що збільшує очікувані втрати і зменшує очікувані прибутки. Наслідком є зменшення посередницької ролі фінансових інститутів.

Зрештою, девальвація національної валюти разом з інфляцією викликали фінансову доларизацію. Доларизація активів і пасивів фінансових посередників пов'язана з валютним заміщенням (коли іноземна валюта є засобом платежу) і заміщенням активів (коли інструменти в іноземній валюті використовують для інвестиційних цілей). Через хеджування проти інфляції і валютного ризику вибір валюти банками має портфельний характер і визначається з обох сторін балансу, тому обидва типи заміщення генерували фінансову доларизацію транзитивних банківських систем початково у формі доларизації депозитів, пізніше – кредитів. Коефіцієнт доларизації (частка інвалютних депозитів у грошовій масі) у регіоні варіював від 0-10 % на початку процесу реформ до 30-70 % вже 1993 р. В Україні ступінь доларизації депозитів досяг найвищого рівня 1994 р. – 56 %, пік повторився 2008-2009 рр. Оскільки доларизація депозитів має дзеркальний ефект щодо кредитів, це зумовлює негативний вплив фінансової доларизації на стійкість банків. Високий ступінь доларизації кредитів визначає підвищену чутливість фінансової системи до системних ризиків при значній девальвації. Коли банківські позики, видані під валютні депозити, деноміновані у національній валюті, банки несуть втрати при кожній девальвації, якщо процентна маржа недостатня для покриття змін у вартості грошей. Якщо банки або корпорації отримують великі обсяги кредитів у іноземній валюті, девальвація різко погіршує їх баланс. Знецінення національної валюти викликає падіння доходів у інвалютному виразі для клієнтів банків, що звужує їх можливості обслуговувати борги. Фінансові кризи у перехідних економіках (Болгарія 1997 р, Росія 1998 р., Україна й Угорщина 2008-2009 рр.) показують: при слабкій банківській системі і великих відкритих валютних позиціях приватного сектору фінансова стійкість банків і фірм наражається на такий ризик, що після девальвації національної валюти економічна активність в країні значно скорочується.

У загальносистемному плані співіснування різних валют в інтегрованій економіці звужує економічний потенціал фінансової системи: коливання їх відносної ціни впливають на їх обіг. Це веде до подальшої монетарної нестабільності, що зумовлена нездатністю монетарної влади і банківської системи повністю згладити коливання попиту: завжди є межа, за якою центральний банк не може скорочувати свої резерви або збільшувати зовнішні запозичення для стабілізації курсу. Тому високий рівень доларизації перехідних економік обмежує ефективність антиінфляційної ГКП. Оскільки з девальвацією вартість валютних депозитів у національній грошовій одиниці зростає автоматично, загальні грошові агрегати підпадають під інфляційний тиск, тоді як контрольовані грошові агрегати (М2 у національній валюті) за таких умов мають незначний вплив на інфляційні процеси. Цей ефект пролонгував негативний вплив інфляції на розвиток транзитивних фінансових систем. Важлива особливість доларизації перехідних економік – її майже перманентний характер. З погляду перспектив фінансового розвитку це означає обмежену здатність монетарної влади впливати на функціонування фінансової системи, особливо, у разі фінансових криз. Коли криза починається, доларизація лімітує ефективність функції кредитора останньої інстанції, заважаючи центральному банку реагувати на негативні шоки у фінансовій системі.

З огляду на результати аналізу впливу інфляції на розвиток транзитивних фінансових систем, безпосереднім висновком мала б бути рекомендація про необхідність послідовної жорсткої антиінфляційної політики з метою усунення негативного інфляційного впливу і, відповідно, стимулювання фінансового розвитку. Але в дійсності не можна остаточно стверджувати, що саме скорочення інфляції - головний чинник, який безпосередньо визначає фінансове поглиблення перехідних економік. Вплив інфляції на глибину фінансо-

вої системи має нелінійний характер, що проявляється у наявності порогового значення темпів інфляції. Таких інфляційних порогів кілька. Перший тип порогу визначає: коли темп інфляції перевищує певний рівень, глибина фінансової системи починає скорочуватися. За даними М. Кхана, А. Сенхаджи і Б. Сміта [15], порогові значення інфляції для стандартних показників глибини фінансової системи (частка кредиту приватному сектору у ВВП, сума приватного кредиту і капіталізації фондового ринку щодо ВВП, а також другий показник плюс капіталізація ринків приватних і державних облігацій щодо ВВП) перебувають в межах 3-6 % на рік. Емпіричні результати, отримані А. Кулик [16], визначають відповідне порогове значення інфляції в межах 9-10,5 % на рік. Другий тип порогу визначає рівень інфляції, після якого її негативний вплив на розвиток фінансової системи зменшується. За оцінками [5], цей поріг становить 15 % річних темпів інфляції. Це означає, що при достатньо високих темпах інфляції рівень фінансового розвитку скорочується, але водночас зменшується й чутливість фінансової системи до інфляції.

Важлива складова негативного впливу інфляції на фінансову систему - власне рівень фінансового розвитку перехідних країн. Теорія свідчить, що розвиток фінансової системи і конкуренція в секторі фінансових послуг, які супроводжуються зростанням пропозиції ліквідних процентних активів, пом'якшують негативний вплив інфляції на величину реальних грошових залишків [10, с. 31-37; 17]. У розвинених фінансових системах конкурентний ринок фінансових послуг змушує банки скорочувати процентну маржу, щоб зробити депозити привабливим активом. Коли за депозитами нараховується позитивний процент, вони є досконалим субститутом готівковим грошам: і як засобу розрахунків (трансакційні депозити), і як засобу збереження вартості (строкові депозити). Тож економічні агенти використовують депозитні гроші для розрахунків і заощаджень. Завдяки значній пропозиції процентних активів з боку фінансової системи і переміщенню заощаджень у ці активи, небанківські агенти більшою мірою захищені від інфляції (сплачують менший інфляційний податок), і скорочення попиту на гроші супроводжується меншими трансакційними витратами. Унаслідок інфляційні втрати знижуються і для фінансової системи, і для економіки у цілому.

Навпаки, у менш фінансово розвинених економіках саме готівка – основний засіб обігу і заощаджень. У трансформаційних економіках послуги ліквідності високі через те, що: а) слабко розвинені фінансові ринки не дозволяють економічним агентам здійснювати значні операції з фінансовими активами. З неліквідними фінансовими активами, послуги ліквідності грошей зростають, як і попит на гроші як засіб збереження вартості; б) поєднання інфляції і недовіри до фінансових інститутів формує у економічних агентів поведінку з короткостроковим інвестиційним горизонтом і високою суб'єктивною ставкою дисконтування: вартість грошей сьогодні значно перевищує вартість грошей завтра. Якщо очікується, що гроші матимуть від'ємний доход (за інфляції), іноземна валюта стає фактично єдиною ліквідною фінансовою інвестицією. За відсутності альтернативних ліквідних процентних фінансових активів, інфляція веде до відмови від національних грошей і високих трансакційних витрат, спричинених скороченням реальних грошових залишків в економіці. Унаслідок при нерозвиненій фінансовій системі знижується інтенсивність угод і кількість ефективних виробничих інвестицій. Економіка за таких умов потрапляє в пастку – фінансова система не здатна виконувати функції із залучення заощаджень і трансформації їх в реальні інвестиції; довгострокові інвестиції перестають фінансуватися; починається (чи посилюється) економічний спад. Домінуючі механізми і наслідки впливу інфляції на транзитивні фінансові системи залежать від глибини фінансового розвитку і стадії перехідного процесу. Як показують емпіричні дослідження [10, с. 55, 59], у більш

розвинених фінансових системах (Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія, Естонія) інфляція веде до більшого скорочення обсягу банківського кредиту приватному сектору і капіталізації фондового ринку. У цьому разі вищі витрати інфляції, зумовлені відтоком коштів із фінансової системи, оскільки вищою є еластичність банківського кредиту по інфляції. У менш розвинених фінансових системах (Албанія, Білорусь, Болгарія, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизія, Македонія, Молдова, Росія, Румунія, Узбекистан, Україна) інфляція спричиняє більше зростання процентної маржі, головним чином через менше коригування депозитних ставок на інфляцію. У цьому разі вищі витрати інфляції від скорочення реальних грошових залишків через вищу еластичність реального попиту на гроші по проценту.

Спільним для більшості трансформаційних економік є той факт, що інфляційні процеси призвели до загального скорочення фінансової активності, зменшили ємність фінансових ринків і визначили формування банками адаптаційних «антиінфляційних» механізмів: вони включають у вартість грошей надбавку, що враховує ризик неочікуваного інфляційного шоку.

Висновки. Аналіз взаємодії інфляції і фінансового розвитку вказує на дві взаємопов'язані тенденції. Перша – інтенсивність і тривалість інфляційних процесів – важливий чинник, що визначив розбіжності в рівні фінансового розвитку трансформаційних економік. Різнорідність впливу інфляції пов'язана з різним рівнем їх фінансового розвитку. Це означає, що: а) позитивні зміни у функціонуванні транзитивних фінансових систем потребують послідовної реалізації заходів антиінфляційної політики, адекватних рівню і характеру фінансового розвитку і стадії перехідного процесу кожної окремої країни; б) збільшення рівня фінансового розвитку сприятиме зменшенню негативних наслідків інфляції. Друга - впливаючи на фінансову систему, інфляція, через різні канали, впливає водночас на активність у реальному секторі і, таким чином, на довгострокове економічне зростання. Реальні ефекти інфляції визначаються характером її впливу на умови на фінансових ринках і активність у фінансовому секторі. Транзитивні фінансові системи створили механізми пристосування до функціонування в інфляційному середовищі, які самі по собі здатні генерувати інфляцію і фінансову нестабільність. Інфляційні шоки і посилення інфляційних процесів приводять у дію ці адаптаційні механізми, негативно впливаючи на економічний розвиток. Інфляція є по суті сталою складовою механізму відтворення трансформаційних економік.

Список використаних джерел

1. Маевский В. И. Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) / В. И. Маевский // Экон. наука современной России. – 1999. – №4.
2. Попков В. В. Эконофизика и эволюционная экономика – перспективное направление исследований [Електронний ресурс] / В.В. Попков, Д.Б. Берг // Всероссийская Интернет-Конференция "Проблемы Эконофизики и эволюционной экономики": Международный институт А. Богданова. – Режим доступу: http://www.ephes.ru/vved/issl.php.
3. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз : монографія / О.В. Сніжко. – К.: Київський університет, 2009.
4. Boyd J. Inflation and Financial Market Performance: What Have We Learned in Last Ten Years? / J. Boyd, B. Champ / Working paper №03/17. – Federal Reserve Bank of Cleveland, 2003.

5. Boyd J. The Impact of Inflation on Financial Sector Performance / J. Boyd, R. Levine, B. Smith // Journal of Monetary Economics. – 2001. – Vol. 47.
6. Demirgüc-Kunt A. Regulations, Market Structure, Institutions, and the Cost of Financial Intermediation / Working paper №9890 / A. Demirgüc-Kunt, L. Laeven, R. Levine. – Cambridge, MA: NBER, 2003.
7. Campbell J. Comment on Low Inflation: The Behavior of Financial Markets and Institutions / J. Campbell // Journal of Money, Credit and Banking. – 2000. – Vol. 32.
8. Saunders A. Low Inflation: The Behavior of Financial Markets and Institutions / A. Saunders // Journal of Money, Credit and Banking. – 2000. – Vol. 32.
9. Bencivenga V. Monetary Policy and Financial Market Evolution / V. Bencivenga, B. Smith // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. – 2003.
10. Пономаренко С. Финансовый сектор и издержки инфляции в странах с переходной экономикой / С. Пономаренко. – М.: ИЭПП, 2004.
11. Amihud Y. Unexpected Inflation and Stock Returns Revisited – Evidence from Israel / Y. Amihud // Journal of Money, Credit and Banking. – 1996. – Vol. 28, № 1.
12. Ritter J. The Decline of Inflation and the Bull Market of 1982–1999 / J. Ritter, R. Warr // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2002. – Vol. 37, №1.
13. Summers L. Inflation, the Stock Market, and Owner-Occupied Housing / Working Paper №0606 / L. Summers. – Cambridge, MA: NBER, 1981.
14. Финансовые рынки в переходной экономике: некоторые проблемы развития / Р. М. Энтов, О. В. Луговой, С. А. Пащенко и др. – М.: ИЭПП, 2003.
15. Khan M. Inflation and Financial Depth / Working paper №01/44 / M. Khan, A. Senhadji, B. Smith. – Wash.: IMF, 2001.
16. Kulyk A. Inflation and Financial Depth in Transition Economies / A. Kulyk. – Kyiv: Kyiv-Mohila Academy, 2002.
17. Simonsen M. Welfare Costs of Inflation and Interest-Bearing Money / M. Simonsen, R. Cysne // Journal of Money, Credit and Banking. – 2001. – Vol. 33.

Фаренюк Н.В.*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ТРАНЗАКЦІЙ У ГРОШОВОМУ СЕГМЕНТІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Аннотація*. Стаття присвячена розкриттю особливостей здійснення транзакцій на грошовому сегменті міжнародних фінансових ринків з акцентуванням на ролі основних уповноважених учасників та специфічним характеристикам. Автором обґрунтовано вплив парабанківської системи на природу сучасної фінансової кризи,внаслідок особливих можливостей її учасників керувати грошовими фондами. Окремо виділяються аспекти,пов'язані із проведенням РЕПО-угод між банківськими інституціями та фінансовими посередниками, в активах яких знаходяться пакети боргових цінних паперів. Висвітлюються останні тенденції за закономірності здійснення транзакцій грошового ринку.*

Ключові слова: грошові ринки, інвестиційні фонди грошового ринку, РЕПО-угоди.

Annotation. *This article devotes to the specific features of money market transactions of international financial markets. It is delighted the role of authorized market-players and their main characteristics. The evidence of crucial impact of "shadow bank system" on the actual financial crisis is supplied in the article. The main suggestion of that fact derives from extraordinary conditions concerning the money fund under their management. The main attention is paid to the REPO run as key driver of money market transactions stimulus for the financial intermediaries that have portfolio with huge part of bonds. The author provides with wide range of interlinks between the main players of money markets on the base of REPO-agreement that can be classified as global trend of international finance.*

Key words: money markets, money market investment funds, REPO-agreements.

Аннотация. *Статья посвящена раскрытию особенностей осуществления транзакций в денежном сегменте международных финансовых рынков с акцентом на роли основных уполномоченных участников и специфическими характеристиками. Автор обосновывает влияние парабанковской системы на природу современного финансового кризиса, вследствие особых возможностей ее участников управлять денежными фондами. Особое внимание уделяется аспектам проведения РЕПО-соглашений между банками и специализированными финансовыми посредниками, в активах которых находятся значительные пакеты долговых ценных бумаг. Освещены последние тенденции и закономерности проведения сделок на денежном рынке.*

Ключевые слова: денежные рынки, инвестиционные фонды денежного рынка, РЕПО-соглашения.

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

© Фаренюк Н.В., 2013

Актуальність теми. Особливості і масштабність проявів сучасної світової фінансової кризи пояснюються зміною норм регулювання для класичних суб'єктів фінансових ринків, зростанням фінансових складників у переліку ризиків поточної діяльності останніх, і, як наслідок, появою інших важливих учасників та розвитком ринків принципово нових фінансових інструментів. Вищезазначені явища дістали відчутного прояву на світових фінансових ринках впродовж останніх тридцяти років, хоча передумови глобальних тенденцій в означених напрямках склалися ще за часів Великої Депресії. Кон'юнктура світових фінансових ринків на протязі тривалого періоду надала переваг для розвитку трьох основних інституціональних напрямків так званої пара банківської системи, а саме: взаємним фондам грошового ринку, які створили альтернативу депозитним внескам, процесам сек'юритизації, в рамках яких відбулось виведення активів із балансів традиційних банківських структур, а також РЕПО-угодам, які запровадили використання се'кюритизованих випусків боргових зобов'язань у фінансових транзакціях в якості певної форми грошей. Вивчення особливостей проведення транзакцій у грошовому сегменті міжнародних фінансових риків на сучасному етапі пояснюється особливим статусом ключових учасників даних угод, специфікою здійснення угод, яка насамперед полягає в разових обсягах, а також можливостях використовувати заставні фінансові інструменти у великій кількості наступних угод,що за обсягом набагато перевищують вартість самої застави.

Ступінь розробки. На сучасному етапі розробка даної проблематики посідає значне місце у дослідженнях західних вчених-економістів і до певної міри висвітлюється у працях вітчизняних науковців. Гортон і Метрик вивчають особливості розвитку пара банківської системи через специфічну комбінацію РЕПО-угод та секюритизації банківського бізнесу (2010). Дослідження, присвячені зростаючому фактору впливу на фінансові ринки взаємних інвестиційних фондів грошового ринку, присутні роботам Літана, Бойда (1992), Гертлера (1994), Мішкіна, Бергера (1995). Посилення ринку РЕПО-угод в якості запобіжного інструменту від процедур банкрутства аргументовано пояснюється у працях Швейтцера, Гроссхандлера, Гао (2008). Припущення про механізм дії грошового мультиплікатора по відношенню до використання заставних активів в РЕПО-угодах зустрічається у роботах Адріана, Шина, Фегателлі (2010). Наближення до такого припущення притаманно дослідженням з цього питання Гарбейда та Кріммінгера (2006). Визначення ролі парабанківської системи як головного фактору дестабілізації світових фінансових ринків на сучасному етапі розвитку знаходимо у працях Бруннермайера, Педерсена, Данга, Гортона, Пагано, Шляйфера, Вішні (2009), фон Таддена (2010).

Основні результати дослідження. Основна функція фінансових ринків – передача ресурсів від кредиторів до позичальників. Зазвичай учасники фінансових ринків принципово розрізняють інструменти ринку капіталу (capital market) і ринку грошей (money market), де на останньому здійснюється позичання та кредитування на період до 1 року. Фінансові ринки економічно розвинених країн світу характеризуються високою ефективністю щодо можливості проведення масштабних операцій з переведення коштів від одного економічного суб'єкта іншому за короткий час із незначними транзакційними витратами.

Фінансові інструменти грошового ринку характеризуються високим ступенем надійності інвестованого капіталу і зазвичай емітуються на суму від $.1 млн. Дані фінансові інструменти мають термін погашення від 1 дня до 1 року, проте найбільш поширеними є дати погашення у 3 місяці або менше. Ефективний вторинний ринок для таких фінансових інструментів дозволяє перепродавати їх до дати погашення, а відтак сприяє підвищенню зацікавленості широкого кола інвесторів у проведенні фінансових операцій з ними.

Основні інструменти грошового ринку формують окремі сегменти ринкових відносин із певним колом учасників, враховуючи статус основних кредиторів. У таблиці 1 (Таб.1) представлені доступні на ринку США фінансові інструменти в сегменті «коротких грошей» і основні учасники операцій з ними. Враховуючи глобальний характер розвитку

міжнародних фінансів і виключний вплив США на основні тенденції в розвитку окремих фінансових систем світу, можна вважати надану класифікацію визначальною для загальних тенденцій міжнародних фінансових ринків.

На відміну від організованих ринків цінних паперів (не включаючи альтернативні торговельні системи) і товарних бірж, грошовий сегмент міжнародних фінансових ринків не має специфічного міцерозташування. Торгівля відбувається переважно за телефоном та в он-лайн режимі, об'єднуючі зацікавлених та уповноважених учасників з усіх міжнародних фінансових центрів. Первинно транзакції з інструментами грошового ринку укладались на міжбанківському сегменті, та протягом останніх тридцяти років структура головних учасників суттєво і стрімко змінилась. Ключову роль почали відігравати потужні інституційні інвестори з групи фінансових посередників, а саме інвестиційні фонди. Специфічна діяльність на ринку грошей даного виду посередників дозволяє виділити серед інвестиційних компаній фонди грошового ринку, що в загальному плані об'єднані під назвою Фонди взаємного інвестування в інструменти грошового ринку (money-market mutual funds, MMMFs).

Активна присутність інвестиційних фондів в сегменті «коротких грошей» на сучасному етапі пояснюється як рядом фундаментальних, так і кон'юнктурних причин. Сама поява і розвиток даного виду фінансового посередника була зумовлена змінами у регулюванні банківської діяльності в США після Великої Депресії. Виведення інвестиційної функції з класичного асортименту послуг комерційного банку у1933 р згідно до Закону Гласса – Стігала (був відмінений у 1999 р.) створило умови для пошуку нових форм організації цього бізнесу. Виведення інвестиційної складової в окрему незалежну організаційну одиницю таким потужним банком як Morgan Bank (Morgan Stanley Dean Witter – інвестиційний дім, а Morgan Guaranty Trust Company – комерційний банк) є знаковим прикладом в історії формування сучасного «обличчя» світових фінансів, а також шляху розвитку інвестиційних фондів. Із введенням норми обов'язкового страхування депозитів федеральним урядом США у 1934 р., розпочався період 75-річного спокою у банківській сфері [2, с. 10-15; 10, с. 40-43].

Американський підхід до системи банківського регулювання вплинув і на розвиток фінансових систем країн із, так званою, універсальною банківською моделлю. Якщо в США діяльність інвестиційних фондів отримала законодавче підґрунтя у 1940 р. (Investment Company Act), то у країні з абсолютно іншим шляхом розвитку фінансових риків і принципів функціонування банківської системи, ФРН, подібний закон з'явився у 1957 р. (Закон про товариства з інвестування, Gesetz ueber Kapitalanlagegesellschaften, KAGs). Оригінальна версія даного Закону була значно модифікована, і з 1 січня 2004 р. в ФРГ діє Закон про інвестиції (Investmentgesetz).

В період з кінця 1960- х і до середини 1990-х рр. інвестиційні фонди отримали популярність серед вкладників локальних фінансових систем і стали ключовими гравцями на міжнародних фінансових ринках. Даний період в цілому характеризується посиленням ролі пара-банківської системи (або «тіньової» банківської системи), яку сформували інститути, подібні за своїми функціями до інвестиційних банків, фонди колективного інвестування грошового ринку, брокери з іпотеки. Жорсткі норми регулювання діяльності суто банківських установ на фоні надзвичайної волатильності валютних активів, а відтак поширення ускладнених інвестиційних стратегій та розвитку похідних фінансових інструментів, новий рівень технологізації угод на фінансових ринках сприяли динамічному розвитку інституціональних інвесторів [2, с. 17; 10, с. 47-49].

Особливу роль почали відігравати інвестиційні фонди з переважною часткою інвестицій в інструменти грошового ринку. Законодавча класифікація даного виду фінансового

посередника в ФРГ з'явилась лише у 1994 р., а до того існували фонди наближення до ринку грошей, які мали право інвестувати максимально 49% свого капіталу в інструменти грошового ринку. Щодо практики такого виду інвестиційних фондів у США, слід відзначити наступне.

Починаючи з 1970-х років відбувається суттєве зміщення транзакцій від депозитів на вимогу у бік Фондів взаємного інвестування в інструменти грошового ринку. Дані фонди стали відповіддю на встановлення максимальної межи відсоткової ставки за депозитами на вимогу (Regulation Q). І вже наприкінці 1970-х даними фінансовими посередниками було акумульовано близько 4 млрд. дол. США. У 1977 р. стрімко зростають відсоткові ставки, і Фонди грошового ринку реагують нарощенням капіталу до 2 млрд. дол США щомісяця впродовж перших п'яти місяців 1979 р. [9, с. 23; 10, с. 50].

Регулювання ринку банківських депозитів в США 1982 р. надали повноваження банківським інститутам пропонувати короткострокові депозитні рахунки, які мали певні властивості транзакцій, проте без обмежень щодо максимального рівня відсоткової ставки. Практика застосування такого виду депозитів отримала назву «депозитні рахунки грошового ринку» (money-market deposit accounts). Впродовж перших трьох місяців від початку пропозиції цих рахунків для інвесторів у грудні 1982 р. на них було залучено 300 млрд. дол. США. На фоні зростання вартості банківських депозитів розвиток Фондів грошового ринку усередині 1980-х рр. дещо уповільнився. Проте з 1980 до 2000 активи фондів зросли з 76,36 млрд. дол. США до 1,85 трл. дол. США відповідно, що становить збільшення у 2000%. Пік розвитку Фондів припадає на 2008 р. із їх сумарними активами в 3,8 трлн. дол. США, що перетворило їх на найважливіший фінансовий інноваційний продукт за останні 50 років розвитку фінансових ринків [1, с. 3-5; 2, с. 17].

Характерними ознаками діяльності взаємних фондів грошового ринку (MMMFs) є те, що, по – перше, середній остаточний час до дати закінчення терміну дії всіх активів у портфелі фонду не може перевищувати 90 днів відповідно до положення SEC, а по – друге, вартість участі у такому фонді (іншими словами, вартість чистих активів на одну акцію, або частка кожної акції в номінальній вартості активів) має за усіх умов дорівнювати одному доллару США. Основними інструментами, які створюють основу прибуткової діяльності американських грошових фондів, є комерційні папери, депозитні сертифікати або векселі Казначейства США. Більщ того, діяльність Фондів знаходиться під пильною увагою головного регулятора діяльності на американських фінансових ринках, Комісії з цінних паперів та фондових ринків (SEC). Інвестиційна якість цінних паперів, в які мають право вкладати кошти Фонди грошового ринку, має бути дуже високого рівня, а відтак, мати низький кредитний ризик. [6, с. 2215; 8, с. 12-13; 13].

Європейські фонди грошового ринку, зокрема німецькі, більшу частину капіталу спрямовують в угоди зі строковими грошима (Рис.1)

З метою детальнішої диференціації щодо специфіки присутності на грошовому сегменті ринку таких учасників, як інвестиційні фонди, пропонуємо розглянути американську родину фондів JP Morgan. Загалом налічується 6 інвестиційних фондів для функціонування на грошовому ринку, кожен з яких виступає окремою структурною одиницею. У назвах фондів окрім належності до капіталу JP Morgan та зазначення сегменту ринку, на якому ці фонди мають право вести діяльність, чітко зазначаються фінансові інструменти, в яких формується основна частина активів кожного фонду [14]:

1. JP Morgan U.S. Government Money Market Fund. Головна інвестиційна стратегія даного фонду - вкладання капіталу у високоякісні, короткострокові інструменти грошового ринку, які емітуються і сплачуються в доларах США. Основні транзакції на грошовому ринку за участю даного Фонду передбачають :

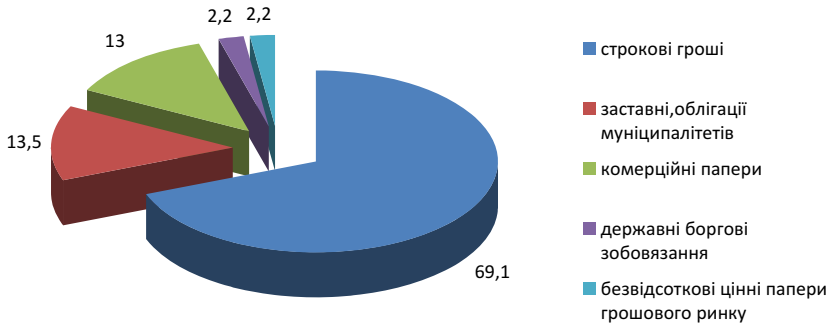

Рис. 1 Структура активів німецького грошового фонду (у відсотках)
Примітка: складено автором. Рис.1. [2,с.18;14]

- високоякісні комерційні папери та інші короткострокові боргові цінні паперів, у тому числі з плаваючою і змінною ставкою американських та іноземних корпорацій,
- боргові зобов'язання, випущені або гарантовані компетентними банками США і іноземними банками, у тому числі депозитні сертифікати, строкові вклади та інші короткострокові цінні папери,
- цінні папери, випущені або гарантовані урядом США, або уповноваженими установами,
- цінні папери, забезпечені активами,
- угоди РЕПО та угоди зворотного РЕПО,
- муніципальні облігації, прибуток від володіння якими оподатковується,
- угоди про фінансування, випущені банками і страховими компаніями США з високим рейтингом, такі як гарантовані інвестиційні контракти та інвестиційні банківські договори.

2. JP Morgan U.S. Treasury Plus Money Market Fund. При нормальних умовах, фонд інвестує виключно в:
- боргові цінні папери, випущені або гарантовані урядом США, або американськими державними установами, а також
- РЕПО-угоди повністю забезпечені Міністерством фінансів США і цінними паперами уряду США.

3. JP Morgan Federal Money Market Fund фонд інвестує свої активи виключно в:
- зобов'язання Казначейства США, у тому числі казначейські векселі, облігації та інші зобов'язання, випущені або гарантовані Казначейством США, і
- боргові цінні папери, що гарантовані урядовими агентствами або установами, і випущені в якості гарантії основного боргу і відсотків.

Відсотки за цими паперами, як правило, звільняються від державних та місцевих податків на прибуток.

4. JP Morgan 100% U.S. Treasury Securities Money Market Fund. Даний фонд тримає свої активи виключно у зобов'язання Казначейства США, у тому числі казначейських векселях та облігаціях. Зазначені цінні папери мають різні відсоткові ставки, терміни погашення і дати випуску. Відсотки за цими паперами, як правило, звільнені від податків, федеральних та місцевих. Фонд не купує цінних паперів, випущених або гарантованих агентствами уряду США.

5. JP Morgan Tax Free Money Market Fund. Специфіка інвестиційної діяльності даного фонду полягає у спрямовуванні його активів виключно в муніципальні зобов'язання, відсотки за якими виключені з федеральних прибуткових податків. Фонд в основному буде інвестувати не менше 80% від вартості його активів в муніципальні зобов'язання. В рамках реалізації такої політики до актів фонду відносять як чисті активи, так і суми запозичень для інвестиційних цілей.

6. JP Morgan Municipal Money Market Fund (При нормальних умовах, фонд інвестує переважно в муніципальні зобов'язання, відсотки по яких виключається з федерального податку на прибуток. Фонд в основному буде інвестувати не менше 80% його чистих активів у такі муніципальні цінні папери. Для цілей цієї політики, чисті активи Фонду включають позики Фондом для інвестиційних цілей.) Фонд може інвестувати до 100% своїх активів в муніципальних зобов'язань, які надають дохід, що підлягає федеральному альтернативному оподаткуванню по мінімальній ставці. Решта 20% від сукупних активів фонду може бути інвестовано в цінні папери, що підпадають під дію федерального податку на прибуток наприклад, оподатковувані ринкові інструменти грошового ринку або РЕПО-угоди.

За останні тридцять років інституціональні посередники збільшилися у розмірах і перетворились на важливу ознаку розвитку міжнародних фінансів. У 2007 році було оприлюднено ревю Банку міжнародних розрахунків, в якому зазначалось, що станом на 2003 рік загальні світові активи комерційних банків, обраховані в доларах США, становили 49 трильйонів у порівнянні до 47 трильйонів активів, які знаходились в управлінні інституціональних інвесторів.

Важливо, що усі ці установи тримають залишки грошових коштів і потребують безпечних форм зберігання [3, с. 20; 5, с. 79-82].

Надзвичайна роль MMMFs у системі парабанківських інститутів, а також вплив їх діяльності на структуру активів основних учасників фінансових ринків наочно ілюструється фактом зростанням їх частки у загальних фінансових активах до рівня 50% на фоні одночасного скорочення частки банківських активів до рівня 20% за період з 1980 по 2007 рр.

Примітно, що особливе значення РЕПО – операцій серед загальної кількості транзакцій грошового ринку, якого вони набули за останні роки, значною мірою пояснюється як їх ключовим значенням у процесах позабалансового фінансування, так і наслідком швидкого зростання грошей під управлінням інституціональних інвесторів, пенсійних фондів, фондів взаємного інвестування, державних, муніципальних та нефінансових фірм. Дані установи мають різні підстави для утримання готівкових сум, проте дотримуються принципу безризикових капітальних вкладень, які приносять дохід, водночас зберігаючи гнучкість використання готівки. Власне мова йде про продукт із властивостями депозиту на вимогу.

Завдячуючи своєму особливому статусу, пов’язаному з процедурами банкротства (подібно до фінансових деривативів) відповідно до законодавства США, на американському ринку РЕПО-угоди розцінюються інституціональними інвесторами як субститут застрахованих депозитів на вимогу. Контрактні зобов’язання учасників РЕПО-угоди дозволяють одному з контрагентів в односторонньому порядку припинити реквізити угоди щодо її заставного забезпечення, якщо банкрутство загрожує контрагентові. Фактично, це означає, що кредитор (подібно вкладнику банку) в односторонньому порядку припиняє угоду з позичальником, якщо останній банкротує, і продає заставне забезпечення. У разі відсутності подібного роду захисту, контрагент в РЕПО-угоді за умови ситуації банкрутства перетворювався б на боржника.

Гарантійне забезпечення по РЕПО-угоді може виступити в якості забезпечення іншої транзакції, тобто заставний актив, який утворюється у формі РЕПО-депозиту, може бути вільно використаним в наступній транзакції з третьою стороною, яка не пов’язана із первинним РЕПО-контрактом. Сучасна практика проведення угод на грошових ринках свідчить про поширене використання облігацій, які виступають в ролі гарантійного

забезпечення РЕПО-угоди, в наступних транзакціях з деривативами з третьою стороною. Характерно, що третя сторона може і надалі здійснювати позичання, використовуючи в якості гарантійного забезпечення даний пакет цінних паперів. [1, с. 13; 3, с. 3, 15; 7, с. 3].

Як було відзначено у звіті Банку міжнародних роз рахунків, саме зазначена вище особливість призвела до високого рівня темпу угод на ринку РЕПО [3, с. 12; 5, с. 34-38]. Це має місце, коли один і той самий пакет гарантійного забезпечення використовується для проведення розрахунків за великою кількістю контрактів навіть впродовж одного дня. Добовий обсяг торгівлі угодами із зобов'язанням зворотного викупу за окремою емісією перевищує суму даної емісії, оскільки учасники позичають і отримують один і той самий комплект гарантійного забезпечення.

На користь підвищення інтересу учасників грошового сегменту ринку до проведення РЕПО – угод відіграли окремі зміни в законодавстві, зокрема поправки до Федерального закону США про банкрутство (1978 р., 1984 р., 2005р.). Головне, що змінило ставлення та інтерес учасників до даного виду транзакцій стосувалось дозволу використовувати заставні активи по РЕПО-угоді і за їх рахунок ліквідувати заборгованість без процедури банкрутства [5, с. 30; 6, с. 2205].

Недостатню об'єктивність щодо обсягів РЕПО-угод на американському ринку обумовлює той факт, що окрім статистики, яку подають до Федерального Резерву 19 уповноважених банків статусу первинних ділерів у вигляді звітів, іншої офіційної інформації не існує. Згідно даних, зібраних Фед від первинних ділерів, станом на березень 2008 р. цінні папери із твердим відсотком забезпечували фінансування у розмірі 4,5 млрд. амер. доларів через укладання РЕПО-угод. Зрозуміло, що ця статистика покриває лише фрагмент угод на американському ринку [13].

Економісти Банку міжнародних розрахунків у звіті 2008 р. зазначили, що обсяг ринку РЕПО-угод збільшився удвічі від показника 2002 р. Показник валового обсягу як американського, так і європейського ринків наприкінці 2007 р. становив близько 10 млрд. амер. доларів, а ринок РЕПО- угод Великої Британії обраховувався в 1 млрд. амер. доларів [3,с.27]. У звіті 2009 року зазначається, що у середині 2008 р. американський ринок РЕПО перевищів позначку у 10 мільярдів, хоча слід враховувати, що даний показник формується через подвійний облік угод про зворотній викуп (прямі і зворотні РЕПО в одній транзакції). Щодо європейського ринку, який традиційно вважається меншим у порівнянні з американським, сегмент ринку РЕПО-угод становив 4,87 млрд. євро у червні 2009 р., що помітно нижче з пікове значенн 2007 р. [15].

Згідно звіту Європейської ради з питань РЕПО-операцій (European Repo Council, ERC) при Міжнароднійй асоціації ринку капіталу (Inernational Capital Market Association, ICMA), загальна вартість РЕПО-угод у першому півріччі 2012 року була меншою на 9,9% (5,647 млрд.євро) порівняно з даними звіту за грудень 2011 р.- 6,204 млрд.євро, і меншою порівняно з червнем 2007 р. (6,775млрд.євро) [15]. В ускладнених ринкових умовах збільшилась частка електронної торгівля (до 31%) за рахунок голосової системи (voice-brokered business), яка виявилась більш ефективною у пошуку ліквідних вкладів. Склад учасників РЕПО-угод відбиває загальну тенденцію переходу від місцевих ринків до залучення , щонайменше, одного з контрагентів з іншої юрисдикції. За чотири кризові роки суттєво впала частка РЕПО-угод,деномінованих в євро валюті (із 66,6% до 57%), натомість помітно зросла частка угод, деномінованих в американських доларах – з 12,7% до 19,4%. Також збільшилась кількість угод, укладених у фунтах стерлінгів (з 14,5% до 15,8%) та японських ієнах (з 2,8% до 3,6%).

До глобальних тенденцій розвитку ринку РЕПО-угод слід віднести також наступне. З 2001 по 2007 рр. ринок зростав із темпом 19% на рік [1]. Станом на кінець 2011 р. від-

булось помітне скорочення частки німецьких державних боргових фінансових інструментів, які виступають забезпеченням по РЕПО-угодах (з 19,9% до 14,2%). Також скоротилась частка французьких, грецьких, італійських, бельгійських та австрійських цінних паперів. Натомість зросли частки британських та іспанських боргових інструментів (з 11,4% до 12,8% і з 3,4% до 4,3% відповідно) в період з 2008 по 2012 рр.

Список використаних джерел

1. Adam Copeland, Antoine Martin, Michael Walker , «Repo Runs: Evidence from the Tri-Party Repo Market». Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 506, July 2011.
2. Adrian, Tobias and Hyun Shin «Changing Nature of Financial Intermediation and the Financial Crisis of 2007-2009»/ Federal Reserve Bank of New York, Staff Report no.439/ – 2010.
3. Bank for International Settlements (2007), «Institutional Investors, Global Savings and asset Allocation», Report submitted by a Working Group established by the Committee on the Global Financial System (February).
4. Bank for International Settlements (1999), «Implications on REPO markets for Central Banks», Report of a Working Group established by the Committee on the Global Financial System of the Central Banks of the Group of Ten Countries».
5. Brunnermeier, Marcus (2 009), «Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007-08», Journal of Economic Perspectives 23 (1), 77-100.
6. Brunnermeier, Marcus and Lasse H.Pedersen (2009), «Market Liquidity and Funding Liquidity», Review of financial Studies 22 (6), 2201-2238.
7. Fegatelli, Paolo (2010), «The Role of Collateral Requirements in the Crisis : One Tool for Two Objectives? » Banque central du Luxembourg, working paper.
8. Fender, Ingo (2003), «Institutional Asset Managers: Industry Trends, Incentives and Implications for Market Efficiency», BIS Quarterly Review (September): 75-86.
9. Grabbe, J. Orlin. International Financial Markets, 2d ed. New York: Elsevier Science Publishing, 1991
10. Hoerdahl, Peter and Michael King (2008), «Developments in Repo Markets During the Financial Turmoil», BIS Quarterly Review (December) 37-53.
11. International Capital Market Association (2010), Eoropean Repo Market Survey Number 18- conducted December 2009.
12. Frank–DoddLowhttp://common.money- media.com/php/image.php?id=12264&ext=.pdf.
13. www.newyorkfed.org
14. http://www/mscibarra.com - Morgan Stanley Capital International and BARRA inc
15. www.BIS.org.
14. www.icmagroup.org

Магдіч А.С.*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОТІКАННЯ СУЧАСНИХ КРИЗ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО ЦИКЛУ У КРАЇНАХ ЦСЄ

У статті досліджуються особливості протікання середньострокового економічного циклу в транзитивних економіках Центральної та Східної Європи. З метою дослідження диференційованого характеру впливу економічних криз 2001 р. і 2008 р. на економіки регіону та виявлення особливостей моделі економічного циклу у різних групах країн регіону проведено порівняльний аналіз динаміки основних макропоказників за період 1995-20010 рр.

Ключові слова: транзитивна економіка, регіон ЦСЄ, середньостроковий економічний цикл, фаза підйому, фаза кризи.

The article investigates the flow medium-term business cycle in the transition economies of Central and Eastern Europe. In order to study the differential impact of economic crises of 2001 and 2008 on the region's economy and identify features of the economic cycle model in different countries of the region a comparative analysis of the dynamics of main macroeconomic indicators for the period 1995-20010 years has been carried out.

Key words: transition economies, the CEE region, medium-term business cycle, recovery phase, crisis phase.

В статье исследуются особенности протекания среднесрочного экономического цикла в транзитивных экономиках Центральной и Восточной Европы. С целью исследования дифференцированного характера влияния экономических кризисов 2001 г. и 2008 г. на экономики региона и выявления особенностей модели экономического цикла в разных группах стран региона проведен сравнительный анализ динамики основных макропоказателей за период 1995-20010 гг.

Ключевые слова: транзитивная экономика, регион ЦВЕ, среднесрочный экономический цикл, фаза подъема, фаза кризиса.

Постановка проблеми. Проблема циклічних коливань економіки відноситься до числа найбільш важливих в економічній теорії і привертає пильну увагу вчених та економістів впродовж півтора століття. Сучасні процеси глобалізації та інтеграції призводять до модифікації природи циклічності, а також до зміни амплітуди і тривалості різних фаз циклу. Виявляються все нові фактори, що обумовлюють самопідтримуючий характер циклів. Це змушує економічну науку знову і знову повертатися до проблем економічної циклічності. Важливу роль набуває аналіз особливостей протікання циклів у транзитивній економіці,

* кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

© Магдіч А.С., 2013

яка представляє собою суспільство, що перебуває у процесі зміни інституційного середовища.

Порівняльне дослідження циклічних процесів, які відбуваються у ході постсоціалістичної трансформації у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) – одне з найбільш актуальних, але недостатньо розроблених напрямів у вітчизняній та зарубіжній економічній теорії. На сучасному розвитку світової економіки не тільки не існує теорії циклічних коливань, яка б могла бути застосована до транзитивних економік, але навіть не розроблена єдина загальновизнана теорія циклічних коливань в економіках, заснованих на ринкових механізмах господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема економічних циклів і криз завжди стояла у центрі уваги економістів. Дослідженням економічних циклів і криз у ринковій економіці стала приділятися пильна увага наприкінці XIX – початку XX ст. Аналіз проблеми економічних циклів і економічного розвитку характерний для праць А. Афталіона, К. Вікселя, Г. Касселя, Дж. М. Кейнса, К. Маркса, Л. Мізеса, У. Мітчелла, М. Туган-Барановського, І. Фішера, М. Фрідмена, Е. Хансена, Ф. А. Хайєка, Р. Хоутрі, А. Шпітгоффа, Й. Шумпетера та ін.

Аналізу середньострокових циклів особливу увагу приділено у роботах К. Маркса і К. Жюгляра.

В українській та російській економічній літературі значний вклад у дослідження проблем сучасної економічної динаміки та антикризового регулювання внесли А. Гальчинський, В. Геєць, С. Глазьєв, А. Задоя, Б. Кузик, В. Момот, С. Мочерний, Н. Резнікова, Ю. Яковець.

Необхідність застосування теорії економічної циклічності до умов транзитивної економіки, а також виявлення особливостей моделі економічного циклу країн з транзитивною економікою у порівнянні із розвинутими ринковими економіками, зумовлює актуальність теми дослідження і створює перспективи для прогнозування кількісних і якісних параметрів економічного зростання в цій групі країн.

У зв'язку з цим метою статті є аналіз динаміки основних макроекономічних показників країн ЦСЄ у період 1995-2010 рр., дослідження диференційованого характеру впливу економічних криз 2001 та 2008 рр. на економіки країн регіону та визначення особливості моделі економічного циклу у різних групах країн регіону.

Виклад основного матеріалу. Головною фазою економічного циклу є криза. Саме у кризі закладені основні риси циклу. З кризою закінчується один період розвитку економіки і починається новий. Без кризи не було б циклу, а періодичне повторення кризи надає ринковій економіці циклічний характер. Розглянемо особливості протікання криз у країнах ЦСЄ протягом останніх двадцяти років, що дозволить сформулювати специфічні риси економічного розвитку цих країн.

Є підстави припустити, що першою циклічною кризою для країн ЦСЄ виявилася криза 2008 р., – незважаючи на падіння деяких макроекономічних показників під час попередньої кризи 2001р., яка торкнулася більшості промислово розвинутих країн, економіки половини країн досліджуваного регіону демонстрували економічне зростання.

Незважаючи на наявність багатьох спільних рис, країни ЦСЄ характеризуються диференційованими моделями економічного розвитку. З метою виявлення найбільш близьких за своїм соціально-економічним потенціалом країн регіону, було проведено кластерний аналіз за допомогою модуля Cluster Analysis STATISTICA [1, с. 100-107].

Індикаторами, які були використані в якості змінних, були наступні: складові Індексу трансформації Бертельсмана; субіндекси Індексу глобальної конкурентоспроможності;

Індекс демократії; Індекс розвитку людського потенціалу; основна релігія; форма правління; базові макропоказники.

Кластерний аналіз за методом ієрархічної класифікації і повторна кластеризація методом k-means дозволила ідентифікувати наступні шість груп кран: 1) Естонія, Латвія, Литва; 2) Польща, Угорщина, Хорватія; 3) Росія, Україна; 4) Болгарія, Румунія, Сербія; 5) Словаччина, Словенія, Чехія; 6) Білорусія.

Отже, дослідимо, особливості протікання сучасних криз середньострокового циклу у виділених групах країн.

Кризи, які час від часу виникали в плановій економіці, проявлялися нетипово – переважно в уповільненні темпів зростання. Криза радянської моделі державного розвитку досить чітко позначився наприкінці 70-х рр. Криза в економіці поступово поширилася на соціальну систему і особливо різко проявилася у вигляді загострення корупційних процесів. В середині 80-х рр. економіки більшості соціалістичних країн, на думку багатьох дослідників, увійшли до депресії. Цей факт викликав об'єктивну необхідність радикального економічного перетворення існуючої системи господарювання. Реформи, спрямовані на швидку побудову ринкової моделі економіки на основі ринкового механізму саморегулювання, призвели до глибокого економічного спаду, оскільки в умовах трансформації економіки саморегулююча функція ринку діє як захисна функція, яка намагається повернути систему до свого попереднього стану. Тому молодий ринковий механізм не зміг пристосувати економічну систему до нової ситуації. У більшості країн досліджуваного регіону спад виробництва розпочався у 1991 р.

Проте це не було кризою у точному науковому розумінні, оскільки відбувалися процеси діаметрально протилежні до фази кризи: попит значно перевищував пропозицію, посилювався товарний дефіцит. Тобто криза у той період була обумовлена не стільки надвиробництвом, скільки руйнуванням існуючої системи господарювання та розривом господарських зв'язків. Криза наблизилася до визначення класичної у 1992 р., коли виникли труднощі зі збутом продукції та неплатежі, проте численні відхилення від класичної схеми, які мали місце у процесі її протікання, не дозволяють говорити про кризу середньострокового циклу, характерну для економік промислово розвинутих країн. Одна з причин затяжного характеру спаду полягала у відсутності масового оновлення основного капіталу (у результаті ринкових перетворень державні капіталовкладення різко скоротилися, а приватних капіталовкладень катастрофічно бракувало) [2]. Більше того, у багатьох країнах відбувалося стійке скорочення виробничих інвестицій, що робило, в принципі, неможливим вихід з кризи.

Зниження темпів трансформаційного процесу у країнах ЦСЄ стало помітним у середині 90-х рр. – на зміну широкомасштабним перетворенням перших років прийшли інституціональні реформи, які вимагали більше часу.

Таким чином, кризи, що мали місце в економіці колишніх соціалістичних країнах, були обумовлені, передусім, структурними диспропорціями, впливом процесів дезінтеграції і не проходили за класичною схемою, хоча іноді й збігалися у часі з кризами у промислово розвинутих країнах (рис. 1).

На рубежі XX-XXI ст. Західна Європа в цілому, та ЄС зокрема, розвивалися повільнішими темпами, ніж США, але швидшими, ніж Японія. Економічне зростання Західної Європи було відчутним у другій половині 90-х рр. XX ст. (в середньому близько 3% щорічно), але у 2001 р. економіка регіону услід за США вступила у фазу економічної кризи і темпи її зростання різко сповільнилися. Тільки у 2004 р. темпи росту ВВП Західної Європи стали відновлюватися та склали близько 2%.

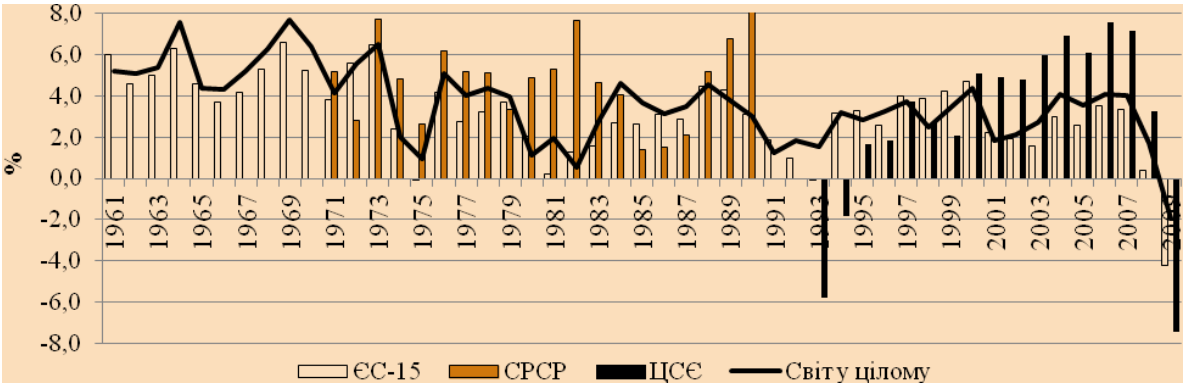

Рис. 1 Динаміка реального ВВП у соціалістичних економіках

Країни ЦСЄ, на відміну від більшості промислово розвинутих країн у 2001-2003 рр., не лише не мали кризового падіння виробництва, але й не зазнали скільки-небудь істотного уповільнення темпів його зростання. У зв'язку з цим, можна вважати кризу 2008 р. першою циклічною кризою для країн регіону в її класичному розумінні (рис. 2)

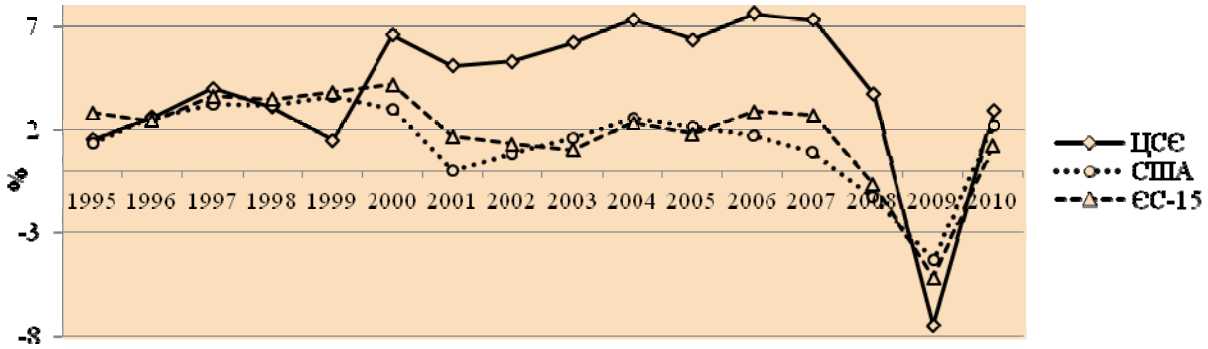

Рис. 2 Зміна темпів приросту ВВП у країнах ЦСЄ у порівнянні з промислово розвинутими країнами, 2000-2010 рр.

Попри відсутність кризового падіння виробництва у країнах ЦСЄ у 2001-2003 рр. представляється доцільним ретельно проаналізувати інші базові макропоказники та дослідити характер їх змін протягом зазначеного періоду.

Почнемо з показників промислового виробництва. На відміну від динаміки ВВП, темпи зростання промислового виробництва поводяться більш «хвилеподібно» у зв'язку з тим, що вони більше піддаються впливу зміни фаз економічного циклу та зміни економічної кон'юнктури взагалі.

У більшості західноєвропейських країн у 2001-2003 рр. у результаті економічної кризи спостерігалося падіння обсягів промислового виробництва. Підйом промислового виробництва у Західній Європі почався у 2004 р. з лагом у декілька місяців після США. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що, на рубежі століть темпи росту промислового виробництва у країнах ЦСЄ були помітно вище, ніж у країнах Західної Європи. Проте за обсягом промислового виробництва тільки три країни (Угорщина, Польща та Словаччина) у 2003 р. перевершили рівень 1989 р. (на 52%, 43% та 4% відповідно). У 2001-2002 рр. у країнах ЦСЄ спостерігалось скорочення темпів промислового виробництва, але вже у 2003 р. темпи приросту показника склали більш ніж 7% в середньому по регіону.

Аналізуючи динаміку зростання промислового виробництва, необхідно відмітити, що розрив у темпах промислового росту, який утворився між країнами ЄС-15 та ЦСЄ після 1995 р., поступово збільшувався до 2008 р. Так, у період 1995-2000 рр. промислове виробництво у ЦСЄ зростало в середньому у 1,9 рази швидше, ніж у країнах ЄС-15, а про-

тягом 2004-2007 рр. – вже у 4,5 рази. Сьогодні характерною рисою промислового зростання країн ЄС-15 є те, що воно відстає від зростання ВВП, що цілком характерно для постіндустріальних країн. Навпаки, у більшості країн ЦСЄ протягом 2004-2007 рр. промислове виробництво зростало випереджаючими темпами у порівнянні із зростанням ВВП. Це є свідченням того, що країни ЦСЄ, за винятком, мабуть, країн першої групи (Естонія, Латвія, Литва), незважаючи на вступ до ЄС, у своєму розвитку ще знаходяться на індустріальній стадії, тоді як більшість країн-членів ЄС розвиваються у форматі постіндустріального суспільства.

Порівняємо показники кінцевого споживання у різних групах країн ЦСЄ з аналогічним показниками західноєвропейських країн впродовж останніх п'ятнадцяти років. Аналіз наявних даних дозволяє зробити наступні висновки.

Ми бачимо, що, незважаючи на зниження обсягів виробництва у деякі роки протягом 1995-2000 рр., споживчі витрати у регіоні ЄС-15 в цілому зростали, а отже, зростав й життєвий рівень населення (особливо помітним та стабільним це зростання було у Великобританії, Іспанії та Скандинавських країнах. Що стосується країн ЦСЄ, то тут споживчі витрати змінювалися відповідно до змін темпів приросту ВВП. В цілому, як і в ЄС-15, темпи приросту споживчих витрат у ЦСЄ кількісно співпадали з темпами приросту ВВП, але на відміну від ЄС-15, тут спостерігалися значні відхилення від середньорегіональних значень по країнах і по роках. Наприклад, у Болгарії реальні споживчі витрати населення скоротилися у період 1995-1997 рр. на 20%, в Угорщині протягом 1995-1996 рр. – на 10%. Проте зростання споживчих витрат у країнах ЦСЄ впродовж 1995-2003 рр. було істотним, що стало результатом системних перетворень, які відбувалися в цих країнах. Особливо помітним цей процес виявився у країнах першої групи (Естонія, Латвія, Литва), Хорватії та Словаччині.

Не менш важливо звернути увагу на динаміку капітальних вкладень у різних фазах економічного циклу.

Обсяги капіталовкладень у Польщі та Угорщині у 2003 р. перевищували рівень 1989 р. відповідно на 49% і 56%. Латвії, Словаччині та Румунії так і не вдалося досягти рівня базового року. Окремо необхідно сказати про країни Східної Європи. Масштаб падіння капіталовкладень в економіку Білорусії, України та Росії у період трансформаційного спаду набагато перевищував масштаб падіння їх ВВП та промислового виробництва. Порівнюючи обсяги капіталовкладень у цих країнах з рівнем 1990 р., можна констатувати падіння показника у Білорусії у 1,5 рази (1996 р.), Росії – у 5,4 рази (1998 р.), Україні – у 6,8 рази (1996 р.). Проте зростання інвестицій у Білорусії та Україні почалося вже у 1997 р., Росії – у 1999 р., і, хоча упродовж даного періоду динаміка капіталовкладень у цих трьох країнах була суперечливою, все ж можна охарактеризувати зростання інвестицій, що відбувався тоді, як тенденцію, співпадаючу з ростом промислового виробництва і ВВП.

Найбільш значні річні прирости капітальних вкладень (хоча динаміка по роках була досить нерівномірною) мали місце у країнах першої групи (Естонія, Латвія, Литва), а також Болгарії і Хорватії.

Аналіз статистичних даних свідчить, що, як у США та країнах ЄС-15, так і у країнах досліджуваного регіону протягом 1995-2000 рр. (за виключенням 1999 р.) динаміка капіталовкладень, як правило, випереджала динаміку виробництва (як ВВП, так і промисловості). На стадії ж економічної кризи скорочення капіталовкладень перевищувало скорочення виробництва тільки у США та ЄС-15. У країнах ЦСЄ, навпаки, об'єм капіталовкладень неухильно зростав з 2000 р., незважаючи на незначні коливання обсягів виробництва. Це свідчить про те, що криза 2001-2003 рр. не проходила за класичною схемою у країнах ЦСЄ.

Розглянемо динаміку показників ринку праці – кількості зайнятих, норми безробіття та продуктивності праці, величина яких, як правило, змінюється відповідно до фаз циклу.

Модель «шокової терапії» застосована у ряді країн досліджуваного регіону, вирішувала протиріччя економічного зростання передусім за рахунок трудящих, що не могло не відбитися на динаміці показників зайнятості у першій половині 90-х рр. Кількість зайнятого у народному господарстві населення країн ЦСЄ скоротилася у зв'язку з різким падінням виробництва. Якщо протягом 80-х рр. в усіх групах країн (за винятком Болгарії та Угорщини) вона зросла в середньому на 4%, то в 90-ті рр. – знизилася на 8% (у країнах першої групи – в середньому на 23%, в Болгарії та Словенії – на 16-17%). Для більшості країн регіону ситуація стабілізувалася лише на початку XXI ст.

Криза 2001-2003 рр. не привнесла істотних коректив у динамку показників безробіття ані у розвинутих країнах, ані у країнах досліджуваного регіону.

Перейдемо до аналізу темпів зростання продуктивності праці, які були визначені шляхом ділення індексу зростання ВВП на індекс зростання зайнятості. Аналіз отриманих даних показує, що, незважаючи на економічну кризу 2001-2003 рр., продуктивність праці у народному господарстві ЄС-15 весь час зростала, хоча темпи цього зростання були далеко не однаковими по країнах (найбільш високі темпи були у Швеції, Фінляндії та Великобританії, найбільш низькі – у Нідерландів та Іспанії) [1, с. 118]. У цілому, протягом 1994 -2003 рр. продуктивність праці у ЄС-15 зросла на 11%, у США – на 15%.

У багатьох країнах ЦСЄ після звершення «оксамитових революцій» настав не тільки спад виробництва, але й падіння чисельності зайнятих. Ринок праці, що формувався у цих країнах, мусив боротися з фактором надзайнятості, характерним для соціалістичного періоду їх розвитку [3, с. 50]. У деяких випадках чисельність зайнятих скорочувалася випереджаючими темпами по відношенню до скорочення обсягів виробництва, після чого виробництво починало зростати – на цей раз на новій основі – значно швидше зайнятості, яка також зазнала змін у своїй структурі. У результаті цих процесів відбулося швидке зростання продуктивності праці протягом 1995-2003 рр.

Розглянемо динаміку експорту у регіоні. У 1995 р. темпи зростання експорту товарів у країнах ЦСЄ склали майже 37%, причому в окремих країнах (Польщі, Естонії, Білорусії, Угорщині) обсяги експорту у порівнянні з попереднім роком зросли майже у 1,5-2 рази. Динаміка наступних років відрізняється різноспрямованістю і нестійкістю. У 2000 р., останньому перед кризою 2001-2003 рр., абсолютно усі країни регіону мали істотний позитивний приріст товарного експорту, (в середньому на рівні 18%), що є характерним для передкризової фази. Схожа ситуація мала місце і з експортом послуг: повільне але стабільне зростання на початку 90-х рр. і різкий злет у 1995 р. Однак, необхідно відзначити, що на відміну від показників товарного експорту, дані з експорту послуг у 1995 р. дуже різняться по країнах: від -14% у Хорватії до +85% у Білорусії.

У 2001 р. зростання експорту в усіх групах країн ЦСЄ сповільнилося, проте вже у 2002 р. повернувся до передкризового темп зростання експорту послуг і у 2003 р. – експорту товарів.

Розглянемо динаміку ще одного важливого макропоказника – рівня інфляції. Протягом останніх 20 років у країнах ЦСЄ спостерігалася значна варіація темпів інфляції, як в окремий момент часу, так і протягом усього періоду розвитку у межах однієї країни. Розділимо досліджуваний період часу на два десятиліття і проаналізуємо, як змінювалися темпи і спрямованість інфляційних процесів у ході трансформаційного процесу.

У всіх групах країн ЦСЄ у процесі проведення ринкових реформ було здійснено перехід від фіксованих державних цін до вільних ринкових цін.

Процес переходу до ринкової економіки практично у всіх країнах регіону супроводжувався вибухом інфляції. Найбільш високі її темпи спостерігалися у країнах третьої та шостої груп (Україні, Білорусії) та країнах, що вийшли з Соціалістичної Федеративної Республіки Югославії (Хорватії, Словенії) і на території яких на початку 90-х рр. йшла громадянська війна.

Хід реформ у країнах ЦСЄ на початковому етапі трансформаційного процесу спростував положення про те, що існує безумовна залежність між економічним зростанням і рівнем інфляції. Як відомо, багато представників монетаризму вважають, що економічне зростання можливе за умови, коли рівень інфляції не перевищує 5% на рік. Згідно даних статистики подібний рівень інфляції спостерігався у 1994-1995 рр. в більшості країн другої та п'ятої груп (Угорщині, Чехії, Польщі, Словаччини). Ці країни дійсно демонстрували економічне зростання, однак і держави з більш високим рівнем інфляції – Хорватія (107% у 1994 р.), Болгарія (96%) – також знаходилися на траєкторії зростання. Таким чином, аналіз показує, що не завжди зниження рівня інфляції до вказаної межі та економічне зростання збігалися у часі у досліджуваних країнах.

Аналіз динаміки споживчих цін у країнах ЦСЄ показує, що на відміну від країн Західної Європи, інфляційні процеси у досліджуваному регіоні відрізняються різноспрямованим і конвульсивним характером, що пов'язано, перш за все, з проведенням ринкових реформ на початкових етапах процесу трансформації та різними інституційними і макроекономічними умовами.

В цілому, здійснений аналіз періоду 1995-2003 рр., дозволяє констатувати, що криза, яка вразила західноєвропейські країни та інші розвинуті економіки у 2001-2003 рр., не завдала відчутної шкоди країнам ЦСЄ і не є фазою класичного середньострокового циклу для досліджуваного регіону. Слід відзначити той факт, що економічний підйом, що мав місце у цих країнах протягом зазначеного періоду, здійснювався різними темпами у різних країнах. Тим не менш, в цілому економічне зростання у країнах ЦСЄ призвело до нарощування обсягів експорту і збільшення його частки у світовому експорті, а також до зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, хоча й мало небагато спільного із значним якісним економічним зростанням західноєвропейських країн протягом більшої частини 90-х рр. минулого століття. Найбільш високі темпи економічного зростання демонстрували країни першої (Естонія, Латвія, Литва), третього (Росія, Україна) та шостої (Білорусія) груп. Однак, у зв'язку з тим, що це зростання стало помітним лише наприкінці XX ст. і почалося лише після величезного падіння виробництва, можна констатувати його відновлювальний характер.

Аналіз періоду 2004-2010 рр. дозволив виявити деякі особливості протікання середньострокових циклів, зокрема фаз пожвавлення та кризи у різних групах країн ЦСЄ. Узагальнені результати аналізу представлені в таблиці 1 (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості протікання фази підйому та кризи у різних групах країн ЦСЄ

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 1		
	2004-2007 рр.	***2008-2010 рр.***
Естонія	- темпи зростання ВВП перевищують середньорегіональний показник;	- падіння ВВП і промислового виробництва перевищує середньорегіональний показник;

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 1		
	2004-2007 рр.	***2008-2010 рр.***
Латвія	- випереджаючі темпи зростання промислового виробництва в Естонії та Латвії;	- найглибше падіння споживання домогосподарств у 2009 р. серед усіх країн регіону;
Литва	- динаміка споживчих витрат домогосподарств випереджає динаміку ВВП;	- скорочення споживчих витрат урядових установ;
	- значне перевищення темпів росту імпорту над темпами зростання експорту;	- глибоке падіння інвестицій, що перевищує падіння ВВП більш ніж у два рази;
	- відчутне зростання державних витрат;	- темпи безробіття – найвищі у регіоні;
	- значне зростання інвестицій;	- падіння імпорту.
	- значне зростання продуктивності праці.	

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 2				
	2004-2007 рр.			***2008-2010 рр.***
Польща	- зростання державних витрат співпало з ростом споживання населення;	-споживання населення зростає повільніше, ніж ВВП.	-темпи зростання ВВП нижче середніх по регіону;	- незначне скорочення інвестицій на тлі зростаючого споживання домогосподарств і державних установ.
	- динамічне зростання інвестицій.		-випереджаючі темпи зростання промислового виробництва.	
Угорщина	- уповільнення темпів економічного зростання;			- скорочення споживання і інвестицій відбувається приблизно тими ж темпами, що і скорочення ВВП (за винятком Хорватії, де інвестиції скорочувалися випереджаючими темпами;
	- скорочення сукупного попиту протягом 2007-2008 рр.			- скороченню споживчих витрат державних установ.
Хорватія	- зростання споживання та інвестицій.			

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 3				
	2004-2007 рр.		***2008-2010 рр.***	
Росія	- уповільнення темпів зростання промислово-го виробництва протягом 2004-2006рр.;	- темпи зростання ВВП вище середніх по регіону;	- глибоке падіння споживання та інвестицій.	- збільшення споживчих витрат державних установ.
	- значне перевищення імпорту над експортом.	- випереджаюче зростання споживання та інвестицій у порівнянні із зростанням ВВП.		
Україна	- випереджаючі темпи зростання промислового виробництва.			- найглибше в регіоні падіння споживання домогосподарств у 2010 р.;
				- найсильніша в регіоні скорочення споживчих витрат державних установ у 2010 р.;
				- найглибше в регіоні падіння імпорту та інвестицій протягом 2009-2010 рр.

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 4 (за виключенням Сербії)			
	2004-2007 рр.		***2008-2010 рр.***
Болгарія		- темпи приросту ВВП дорівнюють середньорегіональним;	- падіння споживання домогосподарств
		- темпи зростання промислового виробництва значно нижчі за темпи зростання ВВП у Болгарії;	падіння інвестицій;
Румунія	- значне перевищення темпів росту імпорту над темпами росту експорту.	- випереджаюче зростання споживання населення та інвестицій.	- скорочення споживчих витрат державних установ.

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 5		
	2004-2007	***2008-2010***
Словаччина	- темпи зростання ВВП нижче, або близькі до середньорегіональних;	- незначне скорочення споживання домогосподарств;
Словенія	- темпи зростання промислового виробництва дещо перевищують темпи зростання ВВП;	збільшення державних витрат співпало з ростом споживання населення;
Чехія	- споживання населення зростає більш повільними темпами, ніж ВВП.	- падіння інвестицій.

Особливості протікання фази підйому та кризи у країні групи 6		
	2004-2007 рр.	***2008-2010 рр.***
Білорусія	- темпи зростання ВВП вище середніх по регіону;	- падіння експорту.
	- випереджаючі темпи зростання промислового виробництва;	
	- випереджаюче зростання споживання населення та інвестицій;	
	- значне зростання продуктивності.	

Дані таблиці 1 свідчать, що серед усіх країн досліджуваного регіону найбільш наближену модель економічного циклу до західноєвропейської мають країни другої (Польща, Угорщина, Хорватія) та п'ятої груп (Словаччина, Словенія, Чехія). Моделі економічного циклу країн третьої (Україна, Росія) та першої (Естонія, Латвія, Литва) груп схожі між собою, проте відрізняються від країн інших груп незбалансованістю фази підйому і деякою деформацією кризових процесів. Найбільш цілісною з точки зору внутрішньогрупової специфіки виявилася модель економічного циклу країн першої (Естонія, Латвія, Литва) та п'ятої груп (Словаччина, Словенія, Чехія) – відмінності у характері протікання передкризової та кризової фаз виявилися мінімальними серед країн, що складають групу. Найбільшою мірою специфіка у характері протікання даних фаз проявилася у країнах другої групи (Польща, Угорщина, Хорватія).

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав, що криза, яка вразила розвинуті економіки у 2001-2003 рр., не завдала відчутної шкоди країнам ЦСЄ і не є фазою класичного середньострокового циклу для досліджуваного регіону. Це означає, що криза 2008 р. є першою циклічною кризою для країн регіону в її класичному розумінні. Виявлені особливості протікання фаз пожвавлення та кризи у різних групах країн ЦСЄ дозволяють визначити країни, які мають найбільш наближену до західноєвропейської модель економічного циклу, та країни, які відзначаються незбалансованістю фази підйому і деформацією кризових процесів.

Підводячи підсумок вищесказаному, необхідно відзначити, що аналіз на регіональному рівні розкрив загальні закономірності макроекономічної динаміки Центральної та Східної Європи, однак не пояснив різну ступінь реакції, яку продемонстрували економіки з різними фундаментальними показниками на фазі кризи. Саме цей напрям завдань визначає перспективи подальших досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Магдіч А. С. Циклічна криза та динаміка транзитивної економіки країн Центральної та Східної Європи: дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Аліса Сергіївна Магдіч. – Дніпропетровськ, 2012. – 192 с.
2. Игрицкий Ю. Центрально-Восточная Европа: пейзаж после расширения ЕС / Ю. Игрицкий // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2005. – вып. 16. – С. 6-10.
3. Кудров В. М. Центральная и Восточная Европа: десять лет перемен / В.М. Кудров // Общественные науки и современность. – 2001. – № 1. – С. 41-54.

УДК 339.732

Тюпа Д.І.*

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ КРАЇН З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Анотація. В статті показана еволюція основних теоретичних підходів в дослідженні прямих іноземних інвестицій в історичній ґенезі. Виявлені пріоритетні напрями та методологічний комплекс фінансування суб'єктів економічної діяльності, домінантою яких на сучасному етапі є транснаціональні компанії. Теоретично обґрунтована роль та місце ТНК в глобальній системі ПІІ в контексті еклектичної парадигми Дж. Даннінга.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестування, еклектична парадигма,транснаціональні компанії, інтернаціоналізація.

Annotation. The article shows the evolution of the major theoretical approaches in the study of FDI in the historical genesis. Identified priorities and methodological complex financing of economic activity, the dominant of which at present are multinationals. Theoretically substantiated the role and place of MNCs in the global system in the context of FDI eclectic paradigm J. Dunning.

Keywords: FDI, investment, eclectic paradigm, multinational companies, internationalization.

Аннотация. В статье показана эволюция основных теоретических подходов в исследовании прямых иностранных инвестиций в исторической генезисе. Выявлены приоритетные направления и методологический комплекс финансирования субъектов экономической деятельности, доминантой которых на современном этапе являются транснациональные компании. Теоретически обоснована роль и место ТНК в глобальной системе ПИИ в контексте эклектической парадигмы Дж. Даннинг.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестирование, эклектическая парадигма, транснациональные компании, интернационализация.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції інтенсифікації прямих іноземних інвестицій спричиняють появу нових форм, підходів та методів фінансування різних сфер економічної діяльності. Особливої уваги в системі міжнародного інвестування приділяється саме країнам, що розвиваються, оскільки вони є повномасштабною платформою для становлення та розвитку нових ринків, системи співробітництва, науково – технічного прогресу, а також ресурсним джерелом на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади прямих іноземних інвестицій розглядались економістами різних країн світу: Даннінг Д., Коуз Р., Ліндерт П.,

* асистент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету
Науковий керівник: професор Макуха С.М.

© Тюпа Д.І., 2013

Мьоллерс Ф., Норт Д., Портер М., Рут Ф. Дослідження різноманітних аспектів сфери прямого іноземного інвестування знайшло відображення також у працях українських вчених, а саме: Андрійчука В. Г., Гаврилюка О. В., Гейця В. М., Губського Б. В., Дудченка М. А., Макогона Ю. В., Новицького В. Є., Пахомова Ю. М., Поручника А. М., Рогача О. І., Савельєва Є. В., Філіпенка А. С., Школи І. М., Шниркова О. І.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день міграція капіталу стає дедалі актуальним питанням, яке формує нові виклики для суб'єктів економічної діяльності. На особливу увагу у даному контексті заслуговують країни, ринкова система яких знаходиться на стадії розвитку. В статті розглядаються теоретичні підходи руху іноземного капіталу від учасників МЕВ (розвинені країни, ТНК, БНК) до країн, що розвиваються.

Формулювання цілей статті. Теоретичне обґрунтування та методологічне забезпечення процесу прямого іноземного інвестування країн з ринками, що розвиваються.

З 60-х рр. теорії і концепції ПІІ отримали широку інтерпретацію у зарубіжній економічній літературі. У ряді наукових досліджень здійснюються спроби пояснити зміни в моделях ПІІ і мотиваціях іноземних інвесторів у відповідь на різні економічні стратегії та спонукальні мотиви в країнах-реципієнтах. Однак, вони не давали логічно завершеного інструментарію, що дозволяє оцінити ефективність міжнародних потоків капіталу, технологій і ноу-хау.

Аналіз діяльності ТНК має актуальне значення для побудови своєї власної політико-правової бази для залучення ПІІ, що є необхідним, але недостатнім, фактором економічного успіху і технологічного лідерства. Реалізація політики, спрямованої на залучення ПІІ дозволяє компаніям отримати специфічні переваги володіння власністю і самим стати іноземними інвесторами, що просуне ці країни на шляху інвестиційного розвитку. Країни Центральної і Східної Європи вже спостерігають результати здійснення політики залучення ПІІ. Аналіз досвіду цих країн має не тільки наукове, але і практичне значення для України.

Одне з перших комплексних досліджень ПІІ, що було проведено Р. Верноном, знайшло відображення в теорії циклу міжнародного виробництва товару [2, с. 2]. Відповідно до теорії, природний життєвий цикл товару і відповідна зміна витрат приводять ТНК до трьох варіантів рішення: виробляти товар в серединні країни, експортувати його або переносити його виробництво на іноземні ринки. Життєвий цикл товару складається з трьох основних фаз: інновація, зрілість і стандартизація. Коли товар втрачає свою ринкову новизну, досягаючи фази зрілості, компанія зазвичай шукає можливості його експорту. На цьому етапі конкуренція стає жорсткішою, що веде до зростання витрат на одиницю продукції і зниження прибутку. Нарешті, на етапі стандартизації компанії повинні знайти найбільш вигідні місця розміщення виробництва в інших країнах, особливо великих. На етапі стандартизації компанії починають інвестування за кордоном в спробах зберегти своє лідерство і з перспективою пізніше реекспортувати той же товар на внутрішній ринок, де він з'явився вперше.

Теорія Р. Вернона дала зрозуміле пояснення рішень, що приймаються американськими корпораціями по переміщенню виробництва за кордон. Оскільки в даний час корпорації і їх конкуренти мають в своєму розпорядженні мережі зарубіжних філій, конкуренція поширилася з внутрішніх ринків на світові. При анексії нових ринків ТНК формують стратегічні альянси і поглинають зарубіжні компанії. Це необхідно для того, щоб, забезпечуючи доступ до нових ринків і технологій, зберігати і зміцнювати своє лідерство. Їх рішення визначалися швидше стратегічними цілями, ніж певними стадіями зрілості то-

вару. Роль держави в економіці і спонукальні механізми також сильно впливають на рішення інвесторів. Сьогодні типова ТНК проводить торгівельні і інвестиційні стратегії одночасно в декількох країнах, створюючи єдину систему внутрішньокорпоративних трансакцій і взаємоакціонуванням.

Причини зростання ТНК США і їх рішення про виробництво за кордоном були проаналізовані С. Хаймером [3, с. 200]. Він зробив акцент на перевагах, що стосуються технологій і інновацій. Згідно з його дослідженнями іноземні інвестори прагнуть використовувати недосконаліть ринку, оскільки виробничі інвестиції за кордон пов'язані з більш високими ризиками і витратами, ніж інвестування у виробництво в країні їх походження. Крім того, потрібне додаткове інвестування для покриття технічних і організаційних витрат: на управління зарубіжними філіями, високі витрати на маркетингову діяльність і розвиток, пов'язані з лінгвістичними і культурними бар'єрами, і ймовірність дискримінації. Таким чином, фірма, що інвестує, повинна володіти специфічною, а по суті, монополістичною перевагою, яка походить з недосконалості ринку.

С. Киндлбергер у доповнення до позиції С. Хаймера, виділив на основі недосконалості ринку чотири ключові фактори успіху ТНК, незалежно від сфери їх функціонування та державного втручання:

- недосконаліть, пов'язана з товарною політикою фірм: техніка маркетингу, імідж торгівельної марки, товарна диференціація;
- недосконаліть, пов'язана з факторами виробництва: безпосередній контроль над виробництвом, власні технології, кваліфікація персоналу, привілейований доступ до ринків капіталу;
- можливість використання внутрішньої і зовнішньої економії на масштабі (ефект масштабу);
- політика уряду і його інтервенція.

Застосування теорії монополістичної конкуренції до ТНК призвело до дослідження таких елементів, як широкий доступ до факторів виробництва і до споживачів, а також економії на масштабі в рамках міжнародного виробництва, дистрибуції і постачання. Ця теорія використовувалася для вивчення факторів, що сприяють успіху діяльності ТНК як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Т. Хорст та інші економісти як пояснення інвестицій за кордон виділили інші специфічні переваги, зокрема, розмір компанії, вертикальну інтеграцію, диференціацію товарної номенклатури, конкурентні позиції на внутрішньому ринку, перевагу технологій, корпоративні стратегії [6, с. 258]. Справедливість такого підходу продемонстрована інтернаціоналізацією виробничої діяльності зростаючого числа ТНК середнього розміру. У цих випадках високі технології і ноу-хау, якими володіють ці компанії, стають вирішальними факторами їх глобальної присутності. Незважаючи на це, критичний розмір компанії все ж таки є потужним фактором в рішенні інвестувати за кордон. Він визначається кількістю персоналу, річним товарообігом і обсягом прибутку компанії.

Деякі економісти особливості інвестиційних стратегій європейських ТНК у США пояснювали швидше опором стратегіям американських компаній у Європі, ніж «битву» зі своїми європейськими конкурентами у США. Відбиваючи «американську загрозу» на внутрішніх ринках, європейці форсували свої зусилля по інтернаціоналізації. Таким чином, ПІІ не завжди визначаються видимими причинами економічної вигоди, принаймні, не на початковій стадії, але значною мірою можуть розглядатися як контрзаходи, спрямовані на стримування своїх основних конкурентів на внутрішньому ринку і за кордоном. Ця модифікована версія моделі залишається допустимою і сьогодні, і застосовується

в основному до фінансово потужних компаній, що походять з країн з приблизно однаковим рівнем економічного розвитку, зокрема з США, Європи і Японії.

У декілька іншому напрямі аналізує потоки ПІІ концепція інтерналізації, яка встановлює зв'язок між ПІІ великих корпорацій та їх внутрішньою організацією, що відображає ієрархічну інтеграцію бізнес-функцій. Вона передбачає наявність недосконалості ринку і була сформульована в другій половині 70-х рр. П. Бакклі і М. Кассоном [9, с. 23].

Згідно цієї концепції, крупні фірми можуть розширювати свою діяльність за наявності цілісної внутрішньої структури, виключаючи конкурентів на їх ноу-хау. У концепції значно менша увага приділяється виробничій функції, маркетингу і фінансовому менеджменту, які дозволяють компаніям виходити в лідери і розповсюджувати свої операції на інші ринки і галузі. ТНК отримують свою конкурентну перевагу зовсім не внаслідок використання одного-єдиного специфічного фактору в одній певній функціональній сфері, а в наслідок своєї здатності інтерналізувати своє ноу-хау, замість того, щоб передавати його іншим організаціям.

Теорія інтерналізації є основою для інших теоретичних підходів ПІІ. Ранні теорії транснаціоналізації, зокрема ті, які були розроблені на основі недосконалості ринку, життєвого циклу товару і олігополістичного захисту, можуть бути об'єднані в рамках узагальненої парадигми інтерналізації. Внутрішня структура ТНК може сама по собі розглядатися як альтернативний ринок (наприклад, продажі, що здійснюються між філіями і штаб-квартирами), де витрати на трансферти можуть бути знижені за допомогою економії на масштабі. Компанія може зберегти конкурентну перевагу, завойовану на внутрішньому ринку, шляхом об'єднання своїх зарубіжних філій в мережу «внутрішніх» ринків.

Група теорій в рамках неокласичного напряму пов'язана з підходом так званого «наздоганяючого циклу». Одна з перших узагальнюючих теорій в цьому контексті є концепція «гусей, що летять», розроблена наприкінці 30-х років японським вченим К. Акамацу. Згідно теорії, існують три фази розвитку галузі:

Фаза 1: Продукція надходить в економіку через імпорт від зарубіжних виробників.

Фаза 2: Для задоволення зростаючого національного попиту відкриваються нові місцеві виробництва.

Фаза 3: Надлишки продукції експортуються на нові зарубіжні ринки [13, с. 4].

Пізніше модель К. Акамацу була поглиблена японськими вченими з урахуванням розвитку нових індустріальних країнах (зокрема, Південна Корея, Тайвань) і країнах, що розвиваються (зокрема, Таїланд, Малайзія), де багато капіталомістких галузей розвивалися внаслідок спричинених ПІІ трансфертами ноу-хау і передових технологій. Згідно К. Коджіме [14, с. 375], парадигма «наздоганяючого циклу» К. Акамацу пояснює розвиток економік-переслідувачів. Вона припускає взаємодію і динамічні зміни в економічних стосунках між передовими (лідерами) країнами і країнами, що розвиваються (що наздоганяють), оскільки останні розвивають свої економіки, змагаючись з лідерами.

Ця теорія підтверджується процесом успішної погоні багатьох країн, що розвиваються (особливо азіатських), за світовими лідерами, особливо у виробництві споживчих товарів з низькою доданою вартістю. Не дивлячись на те, що в багатьох промислово розвинених країнах розвиток торгівельних стосунків іноді ще стримується (наприклад, протекціоністські сільськогосподарські стратегії США і ЄС), країни, що розвиваються, намагаються не відставати від своїх промислово розвинених конкурентів і по можливості розвивати власну промислову базу.

Для активізації процесу «погоні за лідером» необхідно усунути торгівельні бар'єри і запропонувати ТНК умови, за якими вони почали б переміщати свої технології і ноу-хау

у великих обсягах. Важливість існування урядової політики як передумови успіху країни в подібній «погоні» К. Акамацу не розглядалася.

К. Коджіма і Т. Озава добавили до цієї парадигми фактор ПІІ і продемонстрували, як технологічна і фінансова допомога іноземних ТНК може сприяти економічному зростанню в країнах, що розвиваються. Вони показали це на прикладі японських компаній, що перемістили свої виробництва і менеджмент на сусідні ринки Китаю і Південно-Східної Азії. Хоча ці інвестиції і мотивувалися аспектами зниження виробничих витрат і виходу на ринок, вони несли для місцевих економік позитивний ефект. Японські інвестиції спричинили створення великого числа конкурентоспроможних галузей, таких, як автомобілебудування і текстильна галузь в Таїланді, сектор побутової електроніки в Малайзії і Гонконзі, виробництво мікрокомп'ютерів на Тайвані.

Крім демонстрації ролі ТНК як каталізатора економічного розвитку, К. Коджіма також розділяє проторгівельні і антиторгівельні ПІІ. У той час як проторгівельні ПІІ (ефект від експорту) мають тенденцію переміщуватись з національних, порівняно безперспективних галузей у зарубіжні, що мають конкурентні переваги, антиторгівельні – з'являються у тому випадку, коли ТНК, що належить сектору з конкурентними перевагами на внутрішньому ринку, здійснює інвестування у зарубіжний сектор, що практично не має переваг. Якщо країна практикує стратегії, спрямовані на заміщення імпорту, в її високозахищені сектори зазвичай проникають антиторгівельні ПІІ. Однак останніми роками більшість країн, що розвиваються, проводять експортоорієнтовану політику, спрямовану на залучення інвестицій у торгово- і експортоорієнтовані виробництва.

Великомасштабне дослідження щодо впливу на конкурентні переваги, а, отже, і ефективність було проведено М.Портером [16, с. 345]. У своєму дослідженні М.Портер проілюстрував динамічну взаємодію між стратегіями ТНК і конкурентними перевагами країн-реципієнтів. Хоча теорія порівняльної переваги і критикується окремими вченими, включаючи Дж. Даннінга, вона ясно сприяє кращому розумінню транснаціональної діяльності компаній, акцентуючись на чотирьох визначальних факторах конкурентної переваги, які разом утворюють «діамант конкурентної переваги».

Фактор 1: Корпоративна стратегія, структура і конкуренція: управління і вміння лідирувати, цілі компанії, організація нових сфер бізнесу і підприємництво, забезпеченість ризиковим капіталом та ін.

Фактор 2: Стан факторів, зокрема людських, фізичних, знання, капітал, інфраструктура.

Фактор 3: Складові попиту, такі, як обсяг попиту в країні, темпи його зростання, сегментація споживачів, характеристики споживачів.

Фактор 4: Існування супутніх і підтримуючих галузей.

Для іноземних інвесторів місцева пропозиція зазвичай пов'язана з нижчими витратами на сировину і напівфабрикати, ніж при їх імпорті. Однак, на початковому етапі окремі компоненти і інгредієнти можуть ввозитися з-за кордону до тих пір, поки не налагодиться структура їх місцевої пропозиції. Наявність місцевих постачальників дозволяє ТНК виконувати вимоги закупівлі місцевої продукції, а також уникнути втрат від можливого збільшення імпортних тарифів, до чого можуть іноді вдаватися уряди. Поступово ТНК можуть залучати місцевих постачальників до спільного вирішення питань по практично всіх функціональних напрямах, пов'язаних з підвищенням якості кінцевої продукції (постачання, виробництво, логістика «точно в строк», фінансування і іноді навіть НДДКР).

У подальшому М. Портер додав ще два елементи до свого «діаманта конкурентних переваг»:

- роль випадку або долі, що відображає різкі зміни на світових фінансових ринках або зміни котирувань валют, раптове зростання місцевого/світового попиту, а також війни.
- вплив урядового регулювання (ліберальна політика або стримуюча політика).

За допомогою інтервенції уряди можуть безпосередньо впливати на стан попиту і пропозиції на місцеву і іноземну продукцію. Вони єдині, хто формують економічні системи і визначають фіскальну, грошову політику і політику ПІІ. Розумна урядова політика ПІІ збільшує переваги у країні, що зумовлює зростання довіри серед потенційних інвесторів і сприяє залученню капіталу, досвіду і технологій.

Подальший розвиток теорія ПІІ отримала на рубежі 70-х – 80-х рр. в сформульованій Дж. Даннінгом «еклектичній» парадигмі [17, с. 197]. Цей термін був вибраний тому, що, відповідно до визначення, мета парадигми полягає у виборі найкращих методів, доктрин і стилів і в об'єднанні окремих елементів, взятих з різних теорій.

Дж. Даннінг концептуалізував парадигму шляху інвестиційного розвитку, яка вбудовує еклектичну парадигму у глобальну концепцію економічного розвитку за допомогою ПІІ. Парадигма пояснює види і моделі діяльності компаній у сфері ПІІ. Згідно з цією парадигмою у будь-який момент часу обсяг іноземних активів, що розташовується і контролюється мультинаціональними фірмами, визначається трьома об'єктивними складовими:

- природою і набором специфічних переваг володіння власністю (або конкурентних переваг) для іноземних інвесторів, особливо порівняно з національними операторами (O-ownership);
- природою і набором місцевих факторів і ринків, що пропонуються окремими країнами іноземним інвесторам (L-location), що додає вагу до їх вже існуючих конкурентних переваг;
- ступенем, до якої компанії можуть інтерналізуватися (I-internalization), тобто контролювати власні конкурентні переваги, а не переносити і не пропонувати їх зарубіжним фірмам, наприклад через експорт або ліцензування.

Сукупність OLI-переваг містить в собі об'єктивні і суб'єктивні складові, оскільки вони залежать від виду діяльності, специфіки компанії і очікуваних і реальних вигод, що надаються інвестору країною-реципієнтом. Бажання корпорацій інвестувати за кордон зростає з наявністю О-переваг, які необхідно оцінити порівняно з перевагами конкурентів, а також із зростанням прибутку або вигод, що визначаються L-перевагами у країні-реципієнті. Еклектична парадигма є «вичерпною» теорією, що пояснює всі типи інтернаціоналізації відповідно до наявних переваг для іноземного інвестора. Компанія, що має як порівняльні (О), так і інтерналізаційні (І) переваги, вирішує інвестувати за кордон у тому випадку, коли L-переваги існують поза країною її походження. І навпаки, компанія з тими ж О та І перевагами вважає за краще експортувати товари і послуги, якщо потенційна країна-реципієнт пропонує слабкі L-переваги. У разі, коли фірма не може захистити свої конкурентні переваги, вона, можливо, буде вимушена продавати ліцензії іноземним підприємствам, підтримуючи обсяги виробництва на внутрішньому ринку.

Еклектична парадигма Дж. Даннінга представляється не тільки розширеною теорією інтерналізації (за рахунок І-переваг), але також зачіпає суттєві елементи бізнесу і теорії стратегічного управління (за допомогою О-переваг). В цьому відношенні конкурентні переваги, відділені вченими від бізнесу як детермінанти процесу інтернаціоналізації (М. Портер), не дуже відрізняються від О-переваг, визначених Дж. Даннінгом. Вони представляють всебічні і вичерпні теорії для поняття сутності ПІІ.

Еклектична парадигма також допомагає зрозуміти, як країни просуваються шляхом інвестиційного розвитку з початкових позицій, як ексклюзивні реципієнти, до подальших,

стаючи джерелами ПІІ. Парадигма шляху інвестиційного розвитку, сформульована Дж. Даннінгом припускає також, що імпорт і експорт країною ПІІ знаходяться в прямій залежності від рівня її економічного розвитку відносно іншого світу. Вона передбачає, що в своєму розвитку країни проходять п'ять етапів (фаз) і можуть бути класифіковані відповідно до їх схильності бути реципієнтами інвестицій або зовнішніми інвесторами. Парадигма ілюструє позицію країни як нетто-експортера інвестицій, яка визначається як різниця між обсягами розміщених і залучених інвестицій. Позитивна позиція нетто-експортера інвестицій показує, що країна стала нетто-експортером інвестицій і, навпаки, у разі негативної позиції – нетто-імпортером. Відповідно до еклектичної парадигми Дж. Даннінга схильність країни залучати або не залучати ПІІ характеризується трьома типами переваг – O, L і I.

Положення країни із залученням ПІІ країни також обумовлюється загальним станом економіки, зокрема, розвитком її галузей. Країни з трудомісткими, низько технологічними виробництвами, а також країни, де переважає добувна промисловість, майже завжди є нетто-імпортерами ПІІ. Як тільки вони починають розвивати капіталомістку промислову діяльність, місцеві підприємства починають набирати фінансову силу і інвестувати за кордон (фази 2 і 3 шляху інвестиційного розвитку). Китайські і індійські економіки досягли фази 2 шляху інвестиційного розвитку вже на початку 90-х рр. Положення з ПІІ починає покращуватися з розвитком виробництва високотехнологічних і наукоємних товарів і послуг, особливо якщо це здійснюється в рамках розумної політики модернізації промисловості за допомогою ТНК, що веде країну до 4 фази шляху інвестиційного розвитку (Ірландія, Швеція).

Висновок. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що питання активізація процесів вивозу капіталу за кордон у формі ПІІ та мотивації суб'єктів – інвесторів залишаються відкритими для дискусії. Дослідження підтверджують, що на сьогоднішній день не має єдиного зразка фінансування, оскільки основними складовими в даному процесі є використання широкого кола фінансових та організаційних ресурсів, формування ефективних інституційних механізмів та забезпечення глобально діючої нормативно – правової бази, яка б захищала інтерес обох сторін.

Список використаних джерел

1. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении / Р. Вернон // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / общ. ред. А. П. Киреев. – М.: ГУ ВШЭ: Экон. шк., 2006. – С. 512-522.
2. Vernon R. The Technology Factor in International Trade / Raymond Vernon – National Bureau of Economic Research. – New York. 1970. – PP. 1-8 (487 p.)
3. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle / Raymond Vernon // Quarterly Journal of Economic. – 1966. – Vol. 80. – PP. 190-207.
4. Hymer S. H. The efficiency (contradictions) of multinational corporations / S. H. Hymer // American Economic Review – 1970 – 60 (2) – PP. 411-418. Reprinted in Cohen, R. B., Felton, N., Van Liere, J. and Nkosi, M. (eds), The Multinational Corporation: a Radical Approach, Papers by S. H. Hymer. Cambridge: Cambridge University Press – 1979 – PP. 41-53.
5. Kindleberger C.P. The Multinationals Corporation in the 1980-s. / Charles Poor Kindleberger, David B. Audretsch. – Cambridge, M.A.: MIT Press, 1986 – 384 p.
6. Horst T. Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study / T.Horst. // Review of Economic and Statistics. – 1972. – Vol. 54. – PP. 258-266.

7. Lall S. Industrial policy: the role of government in promoting industrial and technological development / S. Lall. – UNCTAD Review. 1994. – PP. 65-89.
8. Bergstein C. American Multinationals and American Interests / C.Fred Bergsten. – Washington: The Brooking`s Institute, 1978. – 536 p.
9. Casson M. Multinationals and World Trade: Vertical Integration and Division of Labour in World Industries. London: Allen & Unwin, 1982. – 401 p.
10. Buckley P. J. The multinational enterprise revisited: the essential Buckley and Casson / P. J. Buckley, M. C. Casson. – Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009 – 311 p.
11. Buckley P.J., M. C. Casson Models of multinational enterprise. In: Brewer, T.L., Young, S. and Guisinger, S.E. (eds.) The new economic analysis of multinationals: an agenda for management, policy and research. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2003 – 17-44 p.
12. K. Akamatsu A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. / Kaname Akamatsu. – In: Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, 1961 – no. 86. – pp. 196-217.
13. K. Akamatsu A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries / Kaname Akamatsu. – In: The Developing Economies, Tokyo, Preliminary – 1962 – Issue No.1 – pp. 3-25.
14. Kojima K. The “flying geese” model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications / Kiyoshi Kojima // Journal of Asian Economics – 2000. – №11 – PP. 375–401.
15. Kojima K. Japan`s General Trading Companies: Merchants of Economic Development / Kojima K., Ozawa T. – Paris: OECD Development Center, 1984. – 120 p.
16. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E.Porter. – N/Y.: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., 1990 – 895 p.
17. Dunning J.H. The Eclectic Theory of International Production: A Case Study of the International Hotel Industry / J.H. Dunning, M. McQueen // Managerial and Decision Economics. – 1981, December – Volume 2. – PP. 197-210

УДК 339.7 ***Підчоса О.В.****

АНАЛІЗ ЕФЕКТІВ ВІД ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС ТА ДО МИТНОГО СОЮЗУ З РОСІЄЮ, БІЛОРУССЮ ТА КАЗАХСТАНОМ

У статті проводиться аналіз позитивних та негативних ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном.

Ключові слова: ефекти, вступ, зона вільної торгівлі, ЄС, Митний союз.

The article carried out the analysis of the positive and negative effects of accession of Ukraine to the Free trade zone with the EU and the Customs union with Russia, Belarus and Kazakhstan.

Key words: effects, accession, free trade area, EU, Customs union.

В статье проводится анализ положительных и отрицательных эффектов от вступления Украины в зону свободной торговли с ЕС и в Таможенный союз с Россией, Беларуссией и Казахстаном.

Ключевые слова: эффекты, вступление, зона свободной торговли, ЕС, Таможенный союз.

Постановка проблеми. Початок XXI століття і III-ої декади існування незалежної України ставить перед державою нові виклики, з поміж яких, одним з основних є подальший вибір приорітеного напряму економічного розвитку, що виражається у виборі одного з економічних угруповань (зони вільної торгівля з ЄС або Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном) в якому буде розвиватися економіка України в наступні десятиліття. В українському науковому співтоваристві і громадянському суспільстві, а також в міжнародному експертному середовищі іде наукова і політична дискусія щодо позитивних і негативних ефектів приєднання України до одного з економічних блоків. При цьому, варто зазначити, що попри значну кількість наукових досліджень існує необхідність в проведенні об'єктивного аналізу ефектів вступу України до зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС та до Митного союзу (МС) з Росією, Білоруссю та Казахстаном (РБК).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження різних аспектів проблеми оцінки ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном зробили такі вітчизняні та закордонні науковці як: В. В. Івантер, М. Н. Узяков, Д. Б. Кувалін, І. Е. Фролов, А. А. Широв, А. К. Моїсеєв, М. С. Гусєв, А. А. Янтовський, В. В Потапенко, Є. Ю. Вінокуров, В. М. Геєць, В. І. Мунтіян, Л. В. Шинкарук, Т. В. Шинкоренко, Т. В. Голікова, І. В. Бураковський, О. І. Шнирков, М. Г. Нікітіна, А. С. Філіпенко, В. Г. Андрійчук, О. І. Рогач, П. І. Гайдуцький, М. П. Хмара, Р. Я. Пасічний, А. Ю. Сібекіна, Л. О. Харкова та інші.

* кандидат економічних наук, співробітник науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Підчоса О.В., 2013

Метою статті є проведення аналізу позитивних та негативних ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном. Базою аналізу є провідні вітчизняні та міжнародні дослідження, звіти, розрахунки з проблематики приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційний вибір будь-якої країни призводить до формування позитивних або негативних економічних, політичних, соціальних і цивілізаційних ефектів, що в комплексі утворюють загальних синергетичний ефект від інтеграції (рис. 1).

Рис. 1 Категоризація ефектів від приєднання України до економічних угруповань
Примітка. Схему складено особисто автором.

При аналізі ефектів економічної інтеграції варто також враховувати основні фактори впливу на формування даних ефектів (рис. 2).

Рис. 2 Основні фактори впливу на формування ефектів приєднання України до економічного угруповання
Примітка. Схему складено особисто автором.

Для того щоб провести аналіз ефектів приєднання України до ЗВТ ЄС або МС РБК, необхідно окреслити вигоди від лібералізації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі до яких відносяться:

- накопичення капіталу – лібералізація торгівлі може відкрити закордонні ринки капіталу, що дозволяє фірмам імпортувати засоби виробництва, які, можливо, раніше були недоступні. Це дозволяє фірмам повною мірою використовувати порівняльні переваги і ефект масштабу, що підвищує віддачу від інвестицій, що в свою чергу призводить до більш високого рівня внутрішніх інвестицій;
- зниження цін – вигоди від лібералізації торгівлі включають в себе не тільки експорт, але й імпорт, які в перспективі можуть призвести до зниження цін у цілому і відкрити доступ до послуг більш високої якості. Наприклад, якщо фірма імпортує сировину для забезпечення виробничого процесу, скасування імпортних тарифів буде означати скорочення витрат, деякі з яких можуть бути перекладені на споживача. Інші фірми також виграють, тому що дешевша кінцева продукція одного виробника є дешевшою сировиною в процесі виробництва іншої фірми;
- передача технологій та інновацій – торгівля дозволяє отримати доступ до нових технологій, особливо для тих країн, які прагнуть «наздогнати» більш розвинені економіки. На додаток до прямого підвищення ефективності, нові технології чинять тиск на вітчизняних виробників, змушуючи їх впроваджувати інновації. Важливо відзначити, що «технології» можна розглядати ширше: не просто як високотехнологічні товари, але як нові ідеї управління, корпоративні стратегії, корпоративні структури та підходи до управління операціями. Варто зазначити, що багато компаній постійно переймають корисний досвід у найбільш ефективних транснаціональних компаній відповідної галузі;
- поліпшення управління – зони вільної торгівлі все частіше включають в себе елементи які виходять за рамки лібералізації торгівлі, такі, як гармонізація стандартів. Дані стандарти можуть стосуватися: захисту інвесторів країни-партнера, стандартів якості, або комплексних заходів, специфічних для сфери послуг. У той час як деякі витрати можуть бути пов'язані зі здійсненням цих заходів, гармонізація може сприяти зниженню витрат бізнесу та підтримувати конкуренцію за рахунок поліпшення якості управління [1, с. 27-28].

На даний момент розвиток економіки України (та інших країн СНД) відбувається в наступних умовах:

- потенціал швидкого економічного зростання, який спирається на експортоорієнтовані галузі, близький до вичерпання;
- наростання обмежень економічного розвитку з боку праці та капіталу в найближчі роки залишають пострадянським країнам дуже простий вибір – або швидке зростання інвестиційної активності, або затяжна стагнація з елементами деградації. Саме масштабні інвестиції в основний капітал нададуть можливість модернізувати економіку і підвищити ефективність виробництва за рахунок використання нових технологій.
- на відміну від економік розвинених країн на пострадянському просторі існує високий потенціал незадоволеного інвестиційного та споживчого попиту. Це створює додаткові можливості для прискорення економічного зростання. У той же час треба враховувати ризик того, що незадоволений попит буде покритий в основному за рахунок імпорту. У зв'язку з цим пострадянським країнам критично важливо забезпечити конкурентоспроможність в секторах економіки, орієнтованих на задоволення внутрішнього інвестиційного та споживчого попиту, а також здійснювати економічну політику, націлену на поступове імпортозаміщення [2, с. 27-28].

Таким чином, подальше зростання економіки вимагає істотного збільшення інвестицій в основний капітал, модернізації виробництва, створення нових точок зростання.

Необхідно зазначити, що на даний момент у міжнародному поділі праці СНД позиціонується як внутрішньоконкурентне формування. У нього входять в основному виробники сировинних товарів: енергоресурсів, аграрної, металургійної та хімічної сировини і напівфабрикатів. Товарна структура зовнішньої торгівлі СНД носить незбалансований характер: в експорті переважає продукція видобувних, а в імпорті – обробних галузей.

Товарна структура торгівлі України з ЄС і МС дуже відрізняється. Україна продає більше продукції машинобудівної галузі в МС, ніж у ЄС. При цьому, близько 40% експорту цієї продукції в МС – це залізничні транспортні засоби. Для України це високоризикований експорт, оскільки він орієнтований на одну країну і має середню якість (може бути швидко заміщений в середньостроковій перспективі). Експорт української продукції до ЄС – це в основному метали та вироби з них, а також залізна руда, насіння і ліс – специфічний ризикований сировинний експорт.

Істотні відмінності є і в структурі товарного імпорту в Україну з ЄС і МС. З Митного союзу Україна імпортувала в основному мінеральне паливо (66%). З ЄС імпорт більш диверсифікований, включає машини та транспортне обладнання, продукцію хімічної промисловості та інші промислові товари. У зовнішній торгівлі послугами частки ЄС і МС майже однакові – 35 і 36%. Проте структура послуг відрізняється. В експорті послуг з України домінує трубопровідний транспорт (МС). В імпорті послуг домінують фінансові, професійні та технічні послуги з ЄС [3].

Аналіз ефектів створення ЗВТ з ЄС. В певних експертних колах існує думка, що більш тісна економічна інтеграція з ЄС стане ключовим чинником, що сприятиме майбутньому економічному зростанню України.

Незалежні спостерігачі схильні оцінювати нормативно-правову базу України як слабку в багатьох сферах, тому конвергенція норм та стандартів регулювання у таких сферах, як: політика, конкуренція та верховенство права, – швидше за все, мають більш глибокі загальноекономічні наслідки, ніж просте усунення тарифних бар'єрів. При цьому конвергенція українських стандартів зі стандартами ЄС буде генерувати значні переваги в середньостроковій і довгостроковій перспективі, але також спричинить виникнення значних витрат на впровадження [1, с. 10].

Відмінною особливістю зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є її сильний нормативний та інституційний характер, орієнтований на ефективне розширення ринку ЄС. З цією метою основні регулятивні реформи очікуються в ряді сфер, включаючи: політику в області конкуренції, державної допомоги, державних закупівель, санітарних та фітосанітарних заходів (СФСЗ), технічного регулювання, митниці, захисту прав інтелектуальної власності, а також сталого розвитку (охоплює екологічні, трудові і соціальні питання).

Регуляторна реформа буде спрямована на гармонізацію українського законодавства у відповідності з директивами ЄС. Угода про зону вільної торгівлі не буде уточнювати конкретні деталі конвергенції правових норм, але вона буде містити посилання на відповідні директиви ЄС. При цьому завданням українського уряду буде впровадження основних принципів і параметрів даних директив в національне законодавство та забезпечення їх належного виконання.

На думку експертів, важливою позитивною рисою угоди про зону вільної торгівлі з ЄС є те, що Україна отримає технічну та фінансову допомогу для реалізації реформ, скорочуючи пов'язані з цим витрати національного бюджету. Також, наголос робиться на тому, що існує ризик, неефективного використання наданих коштів (попередня технічна

допомога не завжди використовувалася ефективно). В даному випадку багато що залежить від поліпшення якості державного управління в Україні [1, с. 22-23].

Однією зі сфер концентрації уваги дослідників є сільське господарства. В одному з досліджень впливу ЗВТ між ЄС та Україною на сільське господарства було виявлено, що підписання та реалізація угоди спричинить зростання в українському сільськогосподарському секторі в розмірі до 200 млн. дол. США або на 0,4% ВВП. Але при цьому, запланований прибуток може скоротитися до 50 мільйонів доларів США, якщо ЄС вирішить виключити деякі ключові сільськогосподарські товари з угоди про ЗВТ.

Ще одне дослідження показало, що вплив на сільське господарство буде залежати від змін, які українські виробники були б готові зробити. В дослідженні зроблено висновок, що якщо українські сільськогосподарські підприємства не в змозі задовольняти стандарти якості ЄС, вступ до ЗВТ може призвести до негативних наслідків для сектору в Україні.

В вищезазначених дослідженнях, з точки зору секторального впливу, показано зростання або скорочення певних галузей та підгалузей економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Секторальний вплив на українську економіку за умови створення ЗВТ з ЄС

	Сектор	**Зростання**
1	Текстиль	42,40%
2	Продукти харчування	10,00%
3	Рослинна олія	7,00%
4	Молочні продукти	35,00%
5	Оброблений рис	3,30%
6	Цукор	5,20%
7	Напої і тютюн	2,70%
8	Інші продукти харчування	4,50%
9	Сільське господарство	6,80%
10	Рис	3,40%
11	Пшениця	15,10%
12	Продовольче зерно	7,00%
13	Овочі, фрукти та горіхи	3,90%
14	Олії і насіння	4,80%
15	Нерафінований цукор	5,60%
16	Рослинні волокна	10,40%
17	Інші с/г культури	6,30%
18	Домашня худоба	4,10%
19	Продукти тваринного походження	4,20%
20	Необроблене молоко	10,30%
21	Вовна та шовковпряди	26,10%
22	Рибне господарство	0,70%
23	М'ясо та продукти тваринництва	4,50%
24	Будівництво	3,00%
25	Торгівля	0,30%

	Сектор	Скорочення
1	Лісове господарство	-2,80%
2	Інші продукти тваринництва	-8,90%
3	Освіта	-0,40%
4	Охорона здоров'я	-0,40%
5	Інші послуги	-0,40%
6	Державний сектор	-0,40%
7	Енергоносії	-0,70%
8	Комунальні послуги	-1,00%
9	Бізнес послуги	-1,10%
10	Фінансові послуги	-1,20%
11	Транспорт та зв'язок	-1,80%
12	Виробництво енергії	-2,40%
13	Видобуток вугілля та торфу	-2,10%
14	Видобуток нафти	-2,70%
15	Видобуток газу	-2,90%
16	Гірнича промисловсть	-2,70%
17	Машинобудування	-3,10%
18	Інші виробництва	-3,60%
19	Металургія	-4,30%
20	Хімічна промисловість	-4,90%
21	Основні метали	-6,20%
22	Вироби з металу	-10,30%

Примітка: таблицю адаптавано автором з [1, с. 124].

Найбільш песимістичний аналіз показав, що текстильна промисловість та виробництво одягу будуть єдиними явними бенефіціарами від вступу України до ЗВТ з ЄС [1, с. 33-34].

Усунення тарифних бар'єрів у ЗВТ призведе до збільшення українського ВВП приблизно на 0,3%, при цьому в десятирічній перспективі зростання може скласти близько 0,5%.

«Глибока та всеосяжна» ЗВТ, стимулюватиме зростання ВВП приблизно на 4,3%, шляхом отримання економічної вигоди від більшої гармонізації регуляторної політики. Експерти вважають, що цей результат підтверджує, що Україна отримає значно більше вигоди від статусу «всередині кордонів», ніж в результаті простого усунення торговельних бар’єрів.

У той час як ці результати вказують на вигоди для України на агрегованому рівні, картина більш складна на галузевому рівні:

- найбільший позитивний вплив спостерігається в тих секторах економіки, де Україна має порівняльну перевагу і найвищі торговельні бар'єри на даний момент: текстильна промисловість, сільське господарство і переробка сільськогосподарської продукції;
- ЗВТ має порівняно невеликий вплив на рентабельність секторів економіки, де торговельні бар'єри на даний момент є низькими (наприклад, металургія), в результаті чого може відбутися деяке зниження їх частки в загальному обсязі експорту.

Хоча вищенаведені результати вказують на певні економічні вигоди для України від вступу до ЗВТ з ЄС, позитивні ефекти можуть бути зневільовані Російською Федерацією шляхом підвищення тарифу на імпорт українського продовольства, всі метали і металеві вироби, а також збільшення тарифу на експорт газу в Україну [1, с. 122].

Іншими негативними ефектами для української економіки будуть такі:

- зниження сумарного експорту машинобудівної продукції;
- неможливість, в силу обмежень виробничих потужностей, прискорено нарощувати обсяги виробництва та експорту продукції металургії, хімічної промисловості та сільського господарства;
- збереження залежності від імпорту енергоносіїв з країн МС при низькій еластичності обсягів споживання від рівня цін (буде мати місце значне зростання витрат української економіки на енергоресурси) [3, с. 137].

В цілому, чітко прослідковується сировинний характер взаємовідносин України з Європейським Союзом і прогнозоване значення таких взаємин для вітчизняної економіки. Відповідно, розвиток високотехнологічної української промисловості на якісно новій основі не входить в інтереси ЄС [4, с. 5].

З точки зору розподілу економічної сили Митний союз РБК характеризується підходом так званого «жорсткого права», а також сильною асиметрією між країнами-учасницями. В рамках Митного союзу, прийняття рішень відображає домінуючу позицію Росії в рамках союзу. Таким чином Росія в Митному союзі відображає позицію ЄС у ЗВТ з точки зору асиметрії економічної та політичної сили в об'єднанні. [1, с. 105].

Аналіз ефектів приєднання України до МС з Росією, Білорусією та Казахстаном. Більшість експертів виділяють енергетичну складову взаємовідносин України з МС в якості пріоритетної. З огляду на географічний розподіл природних ресурсів, побудова сценарію взаємної торгівлі енергетичними товарами має бути заснована на прогнозних енергетичних балансах країн МС і України. При цьому очевидно, що Казахстан і Росія залишатимуться чистими експортерами, а Україна і Білорусь – нетто-імпортерами. При цьому в силу сформованих торгово-економічних відносин можна говорити про те, що для торгівлі сировинними товарами інтеграційні ефекти не матимуть істотного значення.

Хоча існує думка, що в разі вступу до МС для України можливе здешевлення енергоносіїв. Ціни на газ залишаються одним з найгостріших питань двосторонніх російсько-українських відносин. З урахуванням сформованої структури витрат, ціни на енергоносії можуть чинити істотний вплив на конкурентоспроможність найбільших секторів української економіки. У зв'язку з цим важливо розуміти міру впливу газового фактора як на стан торговельного балансу України, так і на найважливіші макроекономічні характеристики: динаміку цін і виробництва.

Що стосується макроекономічних ефектів від зниження цін на газ для української економіки, то при сформованій структурі витрат цей факт безумовно позитивно позначиться на витратах найбільших галузей української економіки. Скорочення величини витрат дає виробникам певні можливості щодо зниження відпускних цін при збереженні сталої норми рентабельності, що в свою чергу сприяє розширенню споживчого попиту і, тим самим, обсягів виробництва. В результаті відбудеться істотне зростання конкурентоспроможності виробників, перш за все, в таких секторах як металургія, хімічна промисловість та електроенергетика [2, с. 94-95].

Необхідно зазначити, що отримання стабільних довгострокових знижок у цінах на енергоносії досить складне питання. Росія планує дерегулювання внутрішнього ринку, таким чином, внутрішні ціни підуть вгору. Крім того, ціна газу не є предметом домовле-

ностей у рамках митного законодавства МС та договору про ЗВТ країн СНД. Зміна підходів російської сторони в питанні ціни на газ можлива за умови сценарію злиття «Газпрому» і НАК «Нафтогазу України» [3].

При вивченні ситуації в сільському господарстві слід зазначити, що найбільші перспективи інтеграції пов'язані зі створенням пулу експортерів зерна, що включає найбільших виробників Росії, Казахстану і України. При цьому такий пул (картель) дозволить підвищити ефективність цінової політики. Вплив створення зернового пулу на обсяги експорту зерна і цінову ситуацію на зовнішніх ринках, на думку експертів, вимагає додаткового дослідження.

Перед промисловістю країн пострадянського простору стоять два надважливих завдання: збереження і розвиток промислового потенціалу на базі докорінної модернізації виробництва; здійснення імпортозаміщення у найважливіших сегментах внутрішнього ринку промислової продукції.

Очевидно, що модернізація промисловості вимагає значного обсягу фінансових ресурсів. У ряді секторів модернізація неможлива без прямого або непрямого фінансування з боку держави. В окремих випадках проблема ускладнюється тим, що відтворення одного з елементів виробничого ланцюжка означає, по суті, створення підприємств практично з нуля.

У цілому промислова політика країн пострадянського простору має полягати в максимально повному використанні наявного виробничого, технологічного та кадрового потенціалу цих країн для підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Така політика неможлива без поступової консолідації існуючих активів (насамперед машинобудівної спрямованості) в рамках великих наднаціональних холдингів.

Однак на даний момент від 70% до 90% всієї продукції машинобудування імпортується країнами МС і Україною з третіх країн. Так в 2010 році Росія імпортувала з третіх країн 92% всієї машинобудівної продукції, Україна – 83%, Білорусь – 75%, Казахстан – 72%.

Ключовою причиною високої частки третіх країн в імпорті продукції машинобудування країнами МС і Україною є відставання в рівні технологічного розвитку та ефективності виробництва в машинобудівних секторах.

При оцінці можливого розвитку торгівлі машинобудівною продукцією можна виходити з того, що взаємна торгівля товарами машинобудування між країнами МС і Україною зможе замістити імпорт з третіх країн в тій мірі, в якій скоротиться відставання від третіх країн у рівні науково-технічного розвитку. Тобто, скорочення відставання в науково-технічному розвитку від третіх країн означає, що країни МС і Україна будуть зменшувати частку імпорту товарів машинобудування з цих країн.

При зниженні відставання у технічному розвитку країн МС і України від третіх країн відповідно з оцінками, імпорт продукції машинобудування з країн МС і України в загальному обсязі імпорту продукції машинобудування зросте в Росії з 8,3% у 2010 році до 171% у 2030 році, в Казахстані – з 28,3% до 46,6%, в Білорусі – з 24,7% до 39,1%, в Україні – з 16,9% до 26,4% [2, с. 159-163].

У торгівлі з Україною секторальні угоди в рамках двосторонніх відносин з Росією або в процесі приєднання до МС можуть концентруватися в секторах, що володіють потенціалом виробництва конкурентоспроможної продукції на ринках пострадянського простору. До таких секторів відносяться:

1. енергетичне машинобудування;
2. суднобудування;

3. авіабудування;
4. авіакосмічна галузь;
5. транскордонне науково-технічне співробітництво [4, с. 10-13].

Варто також підкреслити, що «вікно можливостей» для збереження високотехнологічних виробництв на основі процесів кооперації між країнами пострадянського простору поступово закривається. А в разі погіршення торговельно-економічних і політичних відносин між Росією і Україною можна очікувати прискореного згортання науково-технічної взаємодії в авіабудуванні, енергетичному машинобудуванні, ракетно-космічній техніці, суднобудуванні. Рішення про згортання таких взаємин стимулюватиме додаткові фінансові витрати для розгортання заміщуючих виробництв в Росії, що практично виключить в майбутньому відновлення коопераційних зв'язків з українськими виробниками [2, с. 146].

За прогнозними оцінками зростання економіки України за умови приєднання до МС Росії, Білорусі та Казахстану складе 6% ВВП. У розрахунку на душу населення основними вигодонабувачами від інтеграції стануть Білорусь, Україна і Казахстан; в абсолютному значенні – Росія [2, с. 168].

Вступ України до МС матиме наслідком структуророзвиваючі ефекти у традиційних для торгівлі між країнами-учасницями секторах. Найбільші позитивні наслідки Україна отримає внаслідок лібералізації торгівлі та зниження цін на нафту та газ. В той же час, в разі інтеграції України до Митного союзу можливі структуродепресивні ефекти у таких секторах економіки України як легка промисловість, сільське господарство, електроніка, а також у сфері послуг в цілому та зокрема фінансових послуг [5, с. 239].

До ризиків інтеграції України з країнами МС можна віднести наступні: консервація статус-кво в поточній конкурентоспроможності України (сировинний профіль зовнішньої торгівлі, низька додана вартість, неконкурентна продукція); посилення ризиків для національної економіки, що випливають з глобального позиціонування країн МС у світовому поділі праці; погіршення структури імпорту (зниження його технологічного рівня через зростання імпортних тарифів та переорієнтацію на російських постачальників – особливо актуальне для імпорту транспортних засобів); консервація високого рівня енергоємності українського ВВП (через зниження цін на енергоносії та демотивацію виробників до модернізації та енергоефективності); потенційна втрата контролю над профільними для України виробництвами (через дружні та недружні поглинання потужнішими конкурентами з РФ); втрата поточної порівняльної конкурентоспроможності внаслідок посилення геоекономічної потуги РФ та/або через зниження конкурентоспроможності українських виробників через зміну митних тарифів (актуально для наступних експортних позицій: чорні метали, продукція АПК та продовольство, добрива). [6, с. 38; 7, с. 185].

До недоліків МС також можна віднести невисокий рівень економічної інтеграції (на даний момент) у порівнянні з іншими регіональними об’єднаннями, наявність непрозорого нетарифного регулювання, перш за все в Росії та ряд інших проблем, які не вдалося вирішити дійсним учасникам Митного союзу [8, с. 281]. Особливістю МС є суттєва недосконаліть у застосуванні його принципів та збереженні торговельних бар’єрів, оскільки відповідно до підписаних документів в рамках МС РБК існує понад 400 винятків до домовленості щодо вільного руху товарів. Крім того, збережено митний контроль на кордонах між країнами-учасниками, а також нетарифні торговельні обмеження, тобто квоти та субсидії. Зокрема, Росія зберегла мито на експорт нафти та нафтопродуктів до Білорусі, а Білорусь – мито на транспортування російської нафти своєю територією [9, с. 189; 10, с. 38].

Висновки. Підводячи підсумки аналізу позитивних та негативних ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном, варто зазначити, що більшість досліджень з даної проблематики не дає чітких відповідей на виклики сьогодення, інколи має декларативний та суб'єктивний характер, що також впливає на результати пов'язаних досліджень і їх об'єктивність, тому використання даних досліджень має обмежений характер в процесі прийняття рішень щодо вибору певного економічного угруповання. З вищенаведеного випливає, що дати точний кількісний прогноз ефектів від вступу України до одного з двох досліджуваних економічних угруповань, на нашу думку, можливо лише на короткостроковий період за умови наявності стабільної економічної кон'юнктури. Усвідомлюючи, що в сучасних умовах глобальної нестабільності (загострення геополітичної напруги, наростанні боротьби за ресурси та ринки, загострення продовольчої, демографічної, екологічної та енергетичної проблем) поняття «стабільна економічна кон'юнктура», а разом з ним і всі прогнози є досить приблизними та чутливими до значної кількості екзогенних та ендогенних факторів, що не можуть бути повністю враховані в процесі прогнозування.

Очевидним, на нашу думку, є те, що в повній мірі ефекти від приєднання України до конкретного економічного угруповання проявляться лише через п'ять-десять років. Ми вважаємо, що основними перепонами на шляху вибору певного економічного блоку є розмиті парадигми їх подальшого розвитку, а також перманентна турбулентність глобальних економічних процесів.

Загальний висновок даного дослідження полягає в тому, що для остаточного визначення з приєднанням або до зони вільної торгівлі з ЄС, або до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном, – Україні потрібно 1-2 роки для того щоб оцінити поточний стан, перспективи розвитку і стійкість даних економічних угруповань в умовах наростання глобальної економічної кризи та загострення конкурентної боротьби. Невиправданий поспіх з прийняттям економічного та цивілізаційно-важливого рішення може призвести до довгострокового негативного синергетичного ефекту.

Список використаних джерел

1. Burakovsky I., Movchan V., O'Keefe T. A., Ülgen S., Shnyrkov O. The impact of an FTA between Ukraine and the EU / I. Burakovsky, V. Movchan, T. A. O'Keefe, S. Ülgen, O. Shnyrkov // Oxford Economics, 2012. – 138 pp.
2. Ивантер В. В. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС / В. В. Ивантер, М. Н. Узяков, Д. Б. Кувалин, И. Э. Фролов, А. А. Широв, В. М. Геец, В. И. Мунтиян, Л. В. Шинкарук, Т. В. Шинкоренко, Т. В. Голикова, Е. Ю. Винокуров [та ін.] // Итоговый научно-технический отчет. – СПб. : Центр интеграционных исследований, 2012. – 168 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eabr.org/ general//upload/ reports/ Ukraina_doklad-tekst.pdf
3. Гайдуцкий П. И. Украина и Таможенный союз: проблемы интеграции / П. И. Гайдуцкий // Зеркало недели. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zn.ua/columnists/ukraina-i-tamozhennyy-soyuz-problemy-integracii-119431_.html
4. Никитина М. Г., Зубейко И. И. Сравнительный анализ потенциала научно-технического сотрудничества Украины с ЕС и ЕЭС в условиях интеграционного взаимодействия / М. Г. Никитина, И. И. Зубейко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. Вип. 113. – Ч. ІІ (у 2 ч.). – 326 с.

5. Харкова Л. О. Структурні зрушення в економіці України за умов вступу до митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану / Л. О. Харкова // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. Вип. 113. – Ч. ІІ (у 2 ч.). – 326 с.
6. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / А. В. Єрмолаєв, І. В. Клименко, Я. А. Жаліло, Н. Є. Пелагеша [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
7. Пасічний Р. Я. Митний союз: досвід країн учасниць та перспективи України / Р. Я. Пасічний // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. Вип. 113. – Ч. ІІ (у 2 ч.). – 326 с.
8. Сібекіна А. Ю. Аналіз евентуальних можливостей від членства України в ЗВТ з СНД та ЗВТ+ зЄС / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. Вип. 113. – Ч. ІІ (у 2 ч.). – 326 с.
9. Осадча Н.В. Вплив Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану на зовнішньоекономічну діяльність України // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 178-196.
10. Андрійчук В. Г. Констеляція і критеріальність об'єктивно-достовірного вибору підходів оцінки результативності вступу України в митний союз Росії, Білорусі, Казахстану / В. Г. Андрійчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2013. Вип. 113. – Ч. ІІ (у 2 ч.). – 326 с.

УДК 339.727:061.1ЄС

Данилова Ю. Ю.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЄС У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У наведеному дослідженні розглянуто основні тенденції на фінансовому ринку та ринку банківських послуг ЄС у посткризовий період, коли довіра з боку споживачів та інвесторів почала відновлюватись; проаналізовано розвиток ринку кредитів та депозитів за період 2007-2012 рр.

Ключові слова: банківські послуги, кредити, активи фінансового сектору, депозити, Міжнародні Валютні Інституції, кредитні Інституції.

The offered research provides consideration of the main tendencies on the financial market and the market of banking services in the EU during the post-crisis period; analysis of the basic indicators of the development of the credit and deposit markets of the EU during the period 2007-2012.

Key words: banking services, credits, EU financial sector assets, deposits, Monetary Financial Institutions, credit Institutions.

В даном исследовании рассмотрены основные тенденции на финансовом рынке и рынке банковских услуг ЕС в посткризисный период, когда доверие с боку потребителей и инвесторов начало постепенно возобновляться; проанализировано развитие рынка кредитов и депозитов за период 2007-2012 года.

Ключевые слова: банковские услуги, кредиты, активы финансового сектора, депозиты, Международные Валютные Институции, кредитные Институции.

Постановка проблеми. З кінця 2011 року ринок банківських послуг ЄС продемонстрував деякі позитивні зрушення щодо відновлення ринкової довіри – як зі сторони інвесторів у боргові активи, так і зі сторони пайових інвесторів. Не дивлячись на це, такі зміни можуть виявитись лише тимчасовими, і макроекономічне середовище для більшості європейських банків залишається все ж таким «крихким», особливо для тих банків, які самі по собі є фінансово нестабільними. Таке складне макроекономічне середовище, що зумовлене наслідками кризи буде чинити негативний вплив на доходи банків і у майбутньому, хоча і різною мірою в залежності від країни та банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням основних тенденцій розвитку та функціонування фінансового ринку та ринку банківських послуг ЄС займаються багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід відзначити дослідження М. Алексеєнка, П. Аллена, М. Безнощенка, Б. Бухвальда, В. Вітлінського, В. Гейця, Е. Ліканена, В. Мазуренка, О. Мозгового, Т. Еша, В. Проскуровської, Д. Котца, Т. Коха, А. Філіпенка, К. Форстера, А. Хаусера, С. Циганова, С. Шумської та ін.

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Мазуренко В.І.

© Данилова Ю. Ю., 2013

В останніх публікаціях та звітах Європейського Центрального Банку (European Central Bank), Європейської Банківської Організації (European Banking Authority) та Експертної групи високого рівня (High-level Expert Group) досліджено та проведено аналіз тенденцій розвитку фінансового ринку та ринку банківських послуг ЄС у кризовий та посткризовий періоди. Так, зокрема, у фінальному звіті Експертної групи високого рівня «High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector» наведені статистичні дані, щодо тенденцій на ринку банківських послуг ЄС у кризовий період. У звіті також проаналізовано останні регулятивні ініціативи Європейського Центрального Банку, Європейської Комісії, Базельського комітету з банківського нагляду та інших уповноважених органів, що стосуються створення Банківського Союзу країн ЄС та інших заходів із оздоровлення банківської системи Європейського Союзу.

У звіті Європейської Банківської Організації 2013 року «Risk assessment of the European Banking System» досліджено проблеми розробленості банківської системи країн ЄС, та наведено результати проведеного опитування щодо оцінки банківських ризиків (Risk Assessment Questionnaire), яке Європейська Банківська Організація проводить щорічно.

Водночас, аналізу та систематизації потребують тенденції та динаміка розвитку банківського сектору Європейського Союзу у посткризовий період.

Мета статті. Метою даного дослідження є аналіз та систематизація основних тенденцій розвитку ринку банківських послуг ЄС у посткризовий період.

Об'єкт дослідження. Розвиток ринку банківських послуг ЄС у посткризовий період характеризується поступовим відновленням довіри як з боку споживачів, так і з боку інвесторів, та покращенням основних макроекономічних показників. Об'єктом даного дослідження є банківський сектор ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні десять років у ЄС простежується тенденція до скорочення кредитних інституцій, і під впливом світової фінансової кризи таке скорочення відбувалось і у 2012 році. За цей самий період кількість кредитних інституцій у ЄС скоротилась на 1500 таких установ до 8060 кредитних інституцій на кінець року. Така фінансова консолідація супроводжується стійким зростанням банківських активів, що засвідчує зростання сукупних активів на 85% у 2011 порівняно з 2001. За цей самий період позикова база на фінансування підприємств та приватних осіб зросла на 69%, при чому на 79% зросла кількість депозитів у європейських банках [4, с. 6].

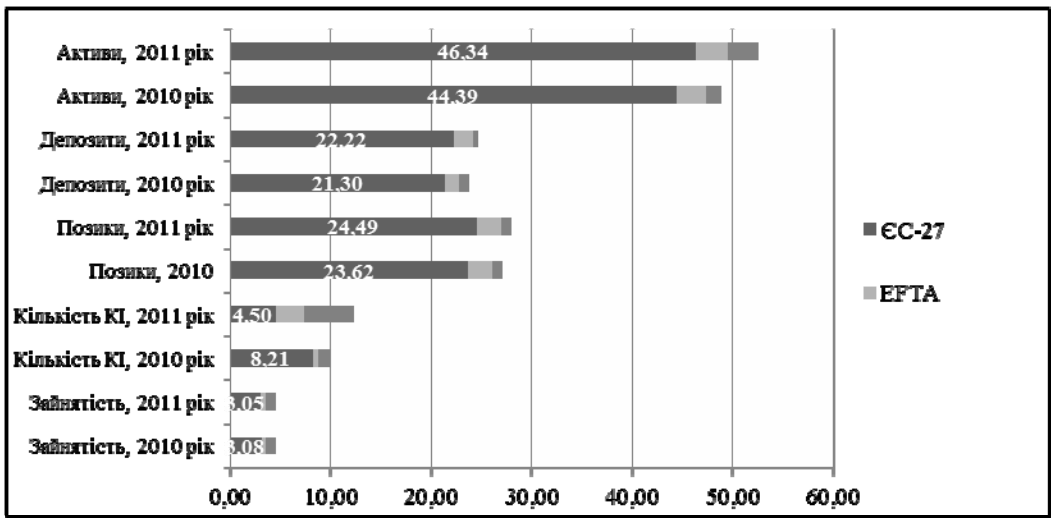

Рис. 1 Загальні активи, позики, депозити (у трлн. євро), кількість Кредитних Інституцій і кількість працівників (у тисячах), за 2010 та 2011 роки.

Джерело: складено автором за даними [4]

Кінець 2011 року закінчився для фінансового сектору на позитивній ноті: сукупні активи зросли на 4,4%, у тому числі зросли кредити і депозити на 3,7% і 4,3% відповідно. Однак, навіть за такими позитивними даними ховається більш складна ситуація, про яку свідчать дані на рис. 1.

Практично 3/4 (72%) активів фінансового сектору ЄС знаходяться у країнах Єврозони. В свою чергу, 3/4 активів країн, що не входять до Єврозони зосереджені у Великій Британії, країні, що задає темп зростання активів у своєму регіоні [4, с. 6].

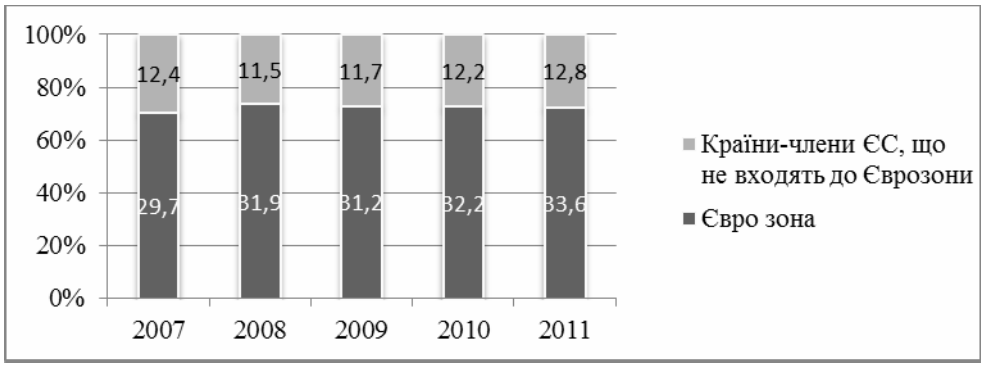

Рис. 2 Сукупні активи Міжнародних Валютних Інституцій ЄС (трлн. євро)
Джерело: складено автором за даними [4]

Загальні активи Міжнародних Валютних Інституцій (Monetary Financial Institutions) ЄС зросли на 1,9 трлн. у 2011 році. Найбільші темпи зростання активів у фінансовому секторі продемонструвала такі країни, як: Фінляндія (33,7%), Нідерланди (7,5%), Італія (7,3%), Франція (7,2%), Швеція (6,8 %), Велика Британія (5,8 %), Бельгія (5%) та Болгарія (5,2%). Для порівняння, найбільше скорочення банківських активів було у Ірландії (-14%). Негативні тенденції також простежувались в Угорщині (-8,7%), Греції (-7,4%), Естонії (-6,6%), Литві (-3,8%), Латвії (-3,0%) та Словенії
(-1,3%) [4, с.7].

Що стосується банківських позик, то ¾ загальних позик MFI у ЄС належать Єврозоні, а ¼ належить країнам поза зоною євро. У 2011 році загальні позики MFI у ЄС продемонстрували зростання на 0,88 трлн. євро, або на 3,7%. У Єврозоні кількість позик зросла на 4% у 2011 році, а загальні позики у країнах, що не входять до Єврозони зросли на помірні 2% [4, с. 8].

Велика частка зростання позик у ЄС припадає на міжбанківське кредитування (0,84 трлн. євро), що демонструє близько 12% річного зростання цього портфелю позик. Це є значним зростанням після кризового періоду, а особливо різкого падіння у 2010 році (-8%). Франція, Німеччина, Нідерланди та Фінляндія зробили значний внесок у зростання кредитування Міжнародних Валютних Інституцій іншими MFI у кінці 2011 року [4, с. 8]. Таке значне зростання міжбанківського кредитування було забезпечено двома трирічними операціями LTRO, який здійснив ЄЦБ у кінці 2011 року, при чому загальна сума таких операцій склала близько одного трлн. євро. Таким чином, ЄЦБ, як кредитор останньої інстанції, забезпечив уникнення так званого «кредитного звуження». Як результат, значна частина забезпеченої ліквідності була використана для міжбанківського ринку, і тільки частина його була направлена до сектору реальної економіки. Якщо вилучити цей портфель позик з рівняння, то взявши усі інші компоненти ми бачимо ситуацію застою у ЄС.

Якщо говорити про надання кредитів урядам, то таке кредитування мало значне зростання у 2010 році (на 20%), хоча у 2011 році простежувалось скорочення таких позик на 4,4%. В цілому, рівень виданих урядам кредитів у країнах ЄС залишається достатньо високим, порівняно з минулим десятиріччям.

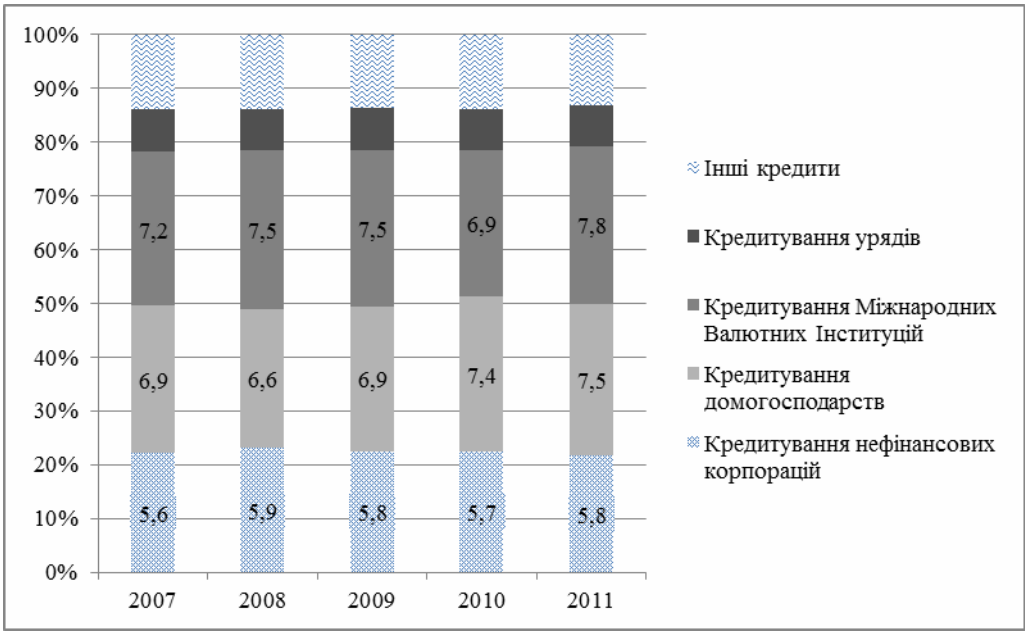

Рис. 3 Структура позик наданих Міжнародними Валютними Інституціями за період 2007-2011 роки, у трлн. євро.

Джерело: складено автором за даними [4]

Кредитування підприємств збільшилось менше ніж на 1% у 2011 році порівняно з 2010 роком, у той час як кредити населенню мали позитивне зростання (хоч і досить низьке) – на 1,7%.

Якщо говорити про структуру кредитування, то близько двох третин кредитів наданих домогосподарствам були призначені для купівлі житла. Цей елемент кредитного портфелю зріс на 2,5% у 2011 році (для порівняння середнє зростання у період 2004-2011 роки було на рівні 6%). У 2011 році у таких країнах ЄС як Румунія та Словаччина спостерігалась тенденція до зростання надання кредитів домогосподарствам призначених для купівлі житла майже вдвічі – 13,7% та 13,6% відповідно, зворотна ситуація спостерігалась у Ірландії (-19,3%) та Угорщині (-13,9%) [4, с. 8-9].

Споживчі кредити, що становлять 12% від загального обсягу наданих кредитів домогосподарствам, зменшились у середньому на 2,8% у 2011 році. Більша частина країн продемонструвала негативне зростання споживчих кредитів, так у Німеччині таке зростання було трохи більшим за нуль. Відповідно до даних МВФ рівень прострочених кредитів (NPL) у загальній кількості кредитів залишався на досить високому рівні у країнах ЄС у 2011 році. Середній коефіцієнт NPL у країнах ЄС-27 був на рівні 6,0%, а у Єврозоні 5,6%.

Найбільша частка прострочених кредитів у загальній кількості кредитів була зареєстрована у Ірландії та Литві, 16,1% та 16,3% відповідно. Румунія, Греція та Болгарія мали коефіцієнт NPL нижче за 15% у загальній кількості кредитів у 2011 році. Найкраща ситуація була у Люксембурзі, Фінляндії та Швеції, так як рівень NPL був нижче 1% [4, с. 9-10].

Ринок депозитів у країнах ЄС продемонстрував тенденцію до помірного зростання у посткризовий період, що було обумовлено поступовим відновленням довіри до банківського сектору з боку споживачів. Так практично 80% усіх депозитів у ЄС зосереджені у Єврозоні, де їх зростання у 2011 році склало 5%. У країнах, що не входять до Єврозони зростання було зовсім незначне - лише на рівні 3%, і більше половини депозитів зосереджені у фінансових інституціях Великої Британії.

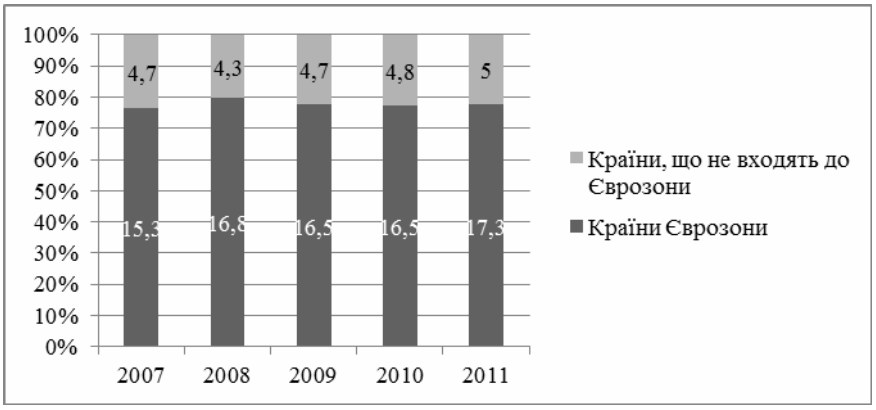

Рис. 4 Депозити MFI у країнах-членах ЄС у період 2007-2011 роки, у трлн. євро

Джерело: складено автором за даними [4]

Депозити MFI зросли у 2011 році на 4,3% або на 0,9 трлн. євро. Значення зменшення депозитів було зареєстровано в Греції (-19,9%) та Ірландії (-16,2%), а також на Кіпрі (-9,6%); протилежна ситуація спостерігалась у Болгарії (10,4%), Фінляндії (11,1%) та Франції (16%), де кількість депозитів зросла вдвічі. Значне зростання депозитів у 2011 році мало місце на ринку міжбанківських депозитів (0,7 трлн. євро із загального зростання депозитів у 0,9 трлн. євро), а останні 0,2 трлн. євро на рахунку депозитів зроблених немонетарними установами. Цікавим є той факт, що найбільша частина депозитів, що знаходиться на утриманні європейських MFI розміщуються іншими MFI зони євро – 37% у загальній кількості депозитів. Друга найбільша частина депозитів – депозити домогосподарств, що складають 34% загальних депозитів MFI зони євро. У свою чергу, депозити інших фінансових інституцій складають 13% загальних депозитів MFI зони євро, а депозити не фінансових корпорації складають близько 10% [4, с. 11-12].

Аналіз наведених даних свідчить про значні відмінності в структурі депозитів і кредитів контрагентів. Так, обсяг розміщених на депозитах та запозичених коштів MFI іншим MFI та домогосподарствами приблизно однакові. Однак уряди і не фінансові корпорації є чистими позичальниками: вони позичають у MFI коштів чітко у три рази більше ніж вони розміщують на депозитах.

Коефіцієнт відношення кредитів до депозитів (Loan-to-Deposit ratio) у країнах-членах ЄС демонстрував тенденцію до зниження у останні роки. У 2011 році він був нижче за 115% [4, с.13]. Така тенденція свідчить про скорочення на балансі фінансового сектора важеля співвідношення з реальним сектором економіки.

Що ж стосується платежів, то згідно з даними Європейського Центрального Банку кількість безготівкових трансакцій зросла на 4,6% у 2011 році, у той час як вартість таких операцій зросла на 5,5%. Домінуючим типом таких трансакцій є кредитні перекази, що у 2011 році склали 27,5% загального обсягу безготівкових платежів (213 трлн. євро). Середня вартість таких переказів у ЄС складає близько 850 євро. Близько половини транзакцій з кредитних переказів у ЄС має місце у таких країнах як Німеччина, Франція та Велика Британія [4, с. 13].

У контексті останніх реформ на ринку банківських послуг ЄС, а саме впровадження правил Базель ІІІ та у контексті регулятивних положень ЄС щодо вимог до капіталу для банків (CRD IV / CRR), європейські банки продовжують зміцнювати свій рівень регулятивного капіталу. Деякі країни-члени ЄС продовжують поліпшення значення коефіцієнту достатності регулятивного капіталу. Так, згідно з даними МВФ, у період з 2007 по 2012 роки, бельгійські банки зробили значні спроби для зростання цього коефіцієнту у зазначений період на 8,1%, і на кінець 2011 – початок 2012 року коефіцієнт достатності регулятивного капіталу склав 19,3%. Німецькі банки збільшили цей показник на 3,2% до

16,1%, італійські на 2% за той самий період і коефіцієнт досяг значення 12,1%. Для порівняння для банків США зростання цього показника склало 2,5% з 2007 року і досягло 15,3% у 2011 році (підраховано згідно до принципів Базель I), а японські банки продемонстрували зовсім незначне зростання (на 0,9%), і у кінці 2011 року коефіцієнт досяг 14,2% [2, с. 7].

Беручи до уваги складну економічну ситуацію у 2011 році, загальна дохідність Європейських банків залишилась відносно низькою. Згідно до даних МВФ, дані по країнам ЄС щодо індексу ROE (показник рентабельності, що характеризує дохідність акціонерного капіталу) дуже різняться: ірландські банки спромоглися покращити значення індексу з -3,0% у 2010 до -0,9% у 2011, а грецькі банки показали абсолютно протилежну тенденцію – з -0,6% у 2010 до -2,1% у 2011, індекс ROE для португальських банків, у свою чергу, також впав до -0.3% у 2011, італійські банки також продемонстрували зменшення цього показника на 0,9%. Іспанські банки підтримували більш-менш такий самий рівень дохідності у 2011-2012 роках, як і у 2010 році, внаслідок чого індекс склав скромні 0,2% [4].

Висновки та пропозиції. Незважаючи на значний негативний вплив фінансової кризи на діяльність європейських банків, розмір капіталу банків ЄС у 2012 році був набагато більшим, ніж кілька років тому, що обумовило здатність банків справлятися в разі форс-мажорних обставин. Тим не менш, рівень напруженості та поточної економічної, фінансової та політичної ситуації ставить під сумнів достатність цієї нормативної вимоги для значного покращення ситуації у банківському секторі країн ЄС. Хоча ринок кредитів і депозитів у країнах-членах ЄС у 2011-2012 роках продемонстрував тенденцію до помірного зростання, рівень прострочених кредитів все ще залишається надто високим. Зменшення рівня споживчих кредитів свідчить про те, що довіра з боку споживачів відновлюється досить повільно. Більш того, ситуація на національних ринках банківських послуг країнчленів ЄС дуже відрізняється, у той час як одні країни демонструють значне зростання банківського сектору, покращення умов кредитування та поліпшення значення коефіцієнту достатності регулятивного капіталу, інші країни мають зовсім протилежні тенденції у банківському секторі. Саме така ситуація зумовила необхідність прийняття відповідних заходів щодо вдосконалення системи банківського регулювання і нагляду на рівні ЄС на основі впровадження єдиної системи макропруденційного нагляду та аналізу, запровадження єдиної європейської схеми гарантування вкладів та створення Банківського Союзу країн ЄС.

Список використаних джерел

1. Business models in European banking: a pre-and post-crisis screening / [Commission Staff Working Document]. – F-n-M.: CEPS, 2011. – 127 p. (SEC(2011)1487, December.).
2. EBA. Risk assessment of the European Banking System. – 2012. – 37 p. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://eba.europa.eu/cebs/media/Publications/report/EBA-BS-2012-273--Risk-Assessment-Report---January-2013-.pdf
3. Liikanen E. High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector. – October 2012. 139p. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/high-level_expert_group/report_en.pdf
4. Proskurovska V. European Banking Figures 2012// European Banking Federation, October 2012.78p. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.ebf-fbe.eu/uploads/FF2012.pdf

5. Mehran H., Morrison A. and Shapiro J. Corporate governance and banks: Have we learned from the crisis [report of Centre for European Policy Studies] / [prepared by H.Mehran, A.Morrison and J.Shapiro]. – F-n-M.: CEPS, 2012. – 106 p.
6. Sapir A. Europe after the crisis: less or more role for nation states in money and finance? / A.Sapir // Oxford Review of Economic Policy. – 2011. – N4. – Vol. 27.

УДК 339.9.012.23

Якуненко К.В.*

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТІВ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ УКРАЇНОЮ ДИРЕКТИВИ ЄНС ПРО ОБМЕЖЕННЯ ВИКИДІВ ШКІДЛИВИХ РЕЧОВИН У ПОВІТРЯ

Анотація. У статті викладено результати дослідження кількісних економічних ефектів від модернізації теплової електроенергетики України відповідно до вимог Європейської Енергетичної Спільноти та Європейського Союзу. Дослідження спирається на контрфактуальний аналіз ефектів від різних сценаріїв розвитку електроенергетики до 2020 р., серед яких фактуальним є впровадження директиви ЄС 2001/80/ЕС «Про обмеження викидів певних забруднювальних речовин у повітря». Дослідження засвідчує фінансову спроможність модернізації галузі до 2020 р. та часткову спроможність вчасної модернізації до 2018 р. за умови гарантій для інвесторів та кредиторів щодо отримання справедливої ренти на капітал. Впровадження директиви супроводжуватиметься чотирикратним скороченням шкоди довкіллю від роботи галузі, двократним зниженням реальної ціни електроенергії, проте потребуватиме значних інвестицій.

Ключові слова: Україна, Європейська Енергетична Спільнота, теплова електроенергетика, оцінювання економічних ефектів.

Annotation. The article highlights the key quantitative impacts following the ecological modernization of Ukraine's thermal power generation fleet in accord with the European Energy Community and the European Union requirements. The research stems from the counterfactual policy analysis of various scenarios describing the industry in 2013-2020. The factual scenario holds for the implementation of 2001/80/EC directive «On the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants» and is discovered to be financially feasible – partly by 2018 and in full by 2020 – providing that fair returns are secured for equity investors and creditors. The implementation of the Directive is to bring a fourfold reduction in pollution-related costs, twofold reduction in real electricity price, but requires vast investments.

Key words: Ukraine, European Energy Community, thermal conventional power generation, quantitative impact evaluation.

Аннотация. В статье изложены результаты исследования количественных экономических эффектов от модернизации тепловой электроэнергетики Украины в соответствии с требованиями Европейского Энергетического Сообщества и Европейского Союза. Исследование опирается на контрфактуальний анализ эффектов от различных сценариев разви-

* аспірант кафедри економічної теорії Національного університету «Києво-Могилянська академія»; магістр економічних наук
Науковий керівник: професор Бураковський І.В.

© Якуненко К.В., 2013

тия электроэнергетики до 2020 г., среди которых фактуальным является внедрение директивы ЕС 2001/80/ЕС «Об ограничении выбросов некоторых загрязняющих веществ в атмосферу». Исследование показывает финансовую состоятельность модернизации отрасли до 2020 г. и частичную способность своевременной модернизации до 2018 г. при условии гарантий для инвесторов и кредиторов относительно получения справедливой ренты на капитал. Внедрение директивы сопровождаться четырехкратным сокращением вреда окружающей среде от работы отрасли, двукратным снижением реальной цены электроэнергии, однако потребует значительных инвестиций.

Ключевые слова: Украина, Европейское Энергетическое Сообщество, тепловая электроэнергетика, оценки экономических эффектов.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. У 2011 р. Україна долучилася до Європейської Енергетичної Спільноти (ЄЕнС), місією якої є інтеграція до енергоринку ЄС прилеглих до нього країн. З-поміж іншого, держава зобов'язалася до 2018 р. впровадити директиву «Про обмеження викидів у повітря певних забруднювальних речовин з великих спалювальних станцій» (далі – LCPD; «Directive 2001/80/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2001 on the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants», також відома як «Large combustion plants directive», «LCP directive» та «LCPD»). До них відносяться оксиди сірки, оксиди азоту та пил. Викиди цих речовин тепловою електроенергетикою України (ТЕЕУ) перевищують допустимі в ЄС у 5-16 разів [1, с. 7-11; 2, с. 10-17; 3, с. 47; 4], спричиняють значну шкоду суспільству та довкіллю, обумовлюють проблему транскордонного забруднення та потребу докорінного оновлення потужностей ТЕЕУ в умовах одночасної лібералізації галузі. Необхідне з природоохоронної точки зору оновлення потужностей ТЕЕУ потребує обсягу коштів, який удвічі перевищує щорічний чистий дохід компаній ТЕЕУ. Таким чином, запровадження LCPD чинитиме фундаментальний вплив на ТЕЕУ та пов'язані з нею вуглевидобування, соціальну політику, інтеграцію енергетичної та природоохоронної політик тощо. Важливою темою сучасної дискусії є питання про здатність України впровадити LCPD до 2018 р. [5, с. 5]. Наведені вище обставини обумовлюють актуальність дослідження економічних ефектів від впровадження LCPD.

Аналіз останніх досліджень та публікацій засвідчує їхній переважно описовий характер: вони не містять кількісного прогнозу ефектів від впровадження LCPD в Україні, розробка методології якого є метою даної статті. Наприклад, у документі для обговорення (т. з. «зеленій книзі») [6, с. 8-21] всебічно висвітлюються причини недотримання екологічних стандартів у ТЕЕУ, відповідні негативні наслідки (напр., 30 тис. додаткових смертей щорічно), майбутні позитивні наслідки від впровадження LCPD тощо. У подальшій розробці [5, с. 25-29] – рекомендаційному документі (т.з. «білій книзі») – викладено інтереси учасників процесу впровадження LCPD, здійснено огляд найкращих доступних технологій, сформульовано низку рекомендацій тощо. Статус виконання обов'язків перед ЄЕнС усіма членами Спільноти, в т.ч. впровадження LCPD, щорічно наводиться Секретаріатом організації (напр., [7, с. 146-147]). Подібний огляд за 2011 р. також було здійснено українськими дослідниками в [8, с. 1-39].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на описовий характери досліджень прогнозних ефектів від впровадження LCPD в Україні, невирішеною частиною проблематики є кількісне дослідження цього явища.

Формулювання цілей статті. Метою цього дослідження є здійснення кількісного аналізу ефектів від впровадження LCPD у ТЕЕУ. Відтак, об'єктом дослідження є ТЕЕУ, а

предметом – динаміка її основних вартісних показників. Завданням дослідження є обчислення основних вартісних показників ТЕЕУ за допомогою розробленої авторами цієї публікації прогнозної галузевої моделі облікового типу. Завдання дослідження містить низку складових: (1) формулювання сценаріїв впровадження LCPD у ТЕЕУ в термінах моделі; (2) обчислення основних кількісних ефектів, які супроводжують кожний сценарій; (3) аналіз сценаріїв на досяжність та порівняння між собою.

Основні результати дослідження. 1. Сценарії за контрфактуального аналізу. Для ліпшого розуміння ефектів від запровадження LCPD сформулюймо множину сценаріїв розвитку галузі. Основними характеристиками таких сценаріїв є стан потужностей ТЕЕУ (статус-кво, реновація, модернізація згідно з LCPD); т. з. «залишкове паливо» (українське субсидоване вугілля, імпортне вугілля, імпортний природний газ); оподаткування викидів (занижені податки, або адекватні податки, тобто такі, які відшкодовують шкоду від викидів).

У контексті потужностей з генерування електроенергії запровадження LCPD полягає в екологічній модернізації підприємств ТЕЕУ. Особливостями такої модернізації в Україні є:

- критична зношеність потужностей, які були побудовані за застарілими технологіями в 1960-70-их рр., не задовольняють сучасним екологічним нормам і в переважній більшості вже відпрацювали свій проектний ресурс;
- збіг у часі із запланованою лібералізацією галузі в 2010-2014 р. р., терміни якої зсуваються на майбутнє і метою якої є модернізація,
- технічна можливість екологічної модернізації лише за умови докорінної реновації (місцями реконструкції) потужностей.

Таким чином, у рамках контрфактуального аналізу можна сформулювати три сценарії, в спадному порядку масштабності галузевих перетворень: (1) актуальний – поєднує реновацію та екологічну модернізацію в рамках вступу до ЄнС, (2) контрфактуальний сценарій реновації за умови гіпотетичної відсутності екологічних зобов'язань перед ЄнС, (3) контрфактуальний сценарій статус-кво – збереження сучасного стану галузі, потужності якої продовжують експлуатацію за рахунок дорогих ремонтів та завдають значної шкоди довкіллю. Порівняння показників, які характеризують кожен із сценаріїв, дає уявлення про відповідні варіанти розвитку ТЕЕУ, в т.ч. впровадження LCPD за фактуального (базового) сценарію. За оцінками менеджменту компаній галузі, ціни на реновацію вугільних та газових енергоблоків складають 400 та 200 дол. США/кВт. відповідно, а подальшу модернізацію (в т.ч. екологічну) – 300 та 50 дол. США/кВт відповідно.

У контексті залишкового палива подальший розвиток галузі залежить від стратегічного вибору щодо структури палива. На сьогодні практично весь обсяг внутрішнього видобутку енергетичного вугілля спрямовується на потреби ТЕЕУ. Проблема ТЕЕУ полягає в тому, що лише 60 % внутрішнього видобутку є конкурентоздатним: собівартість є нижчою за ціну імпорту, як видно з графічного аналізу пропозиції енергетичного вугілля українського видобутку (див. рис. 1).

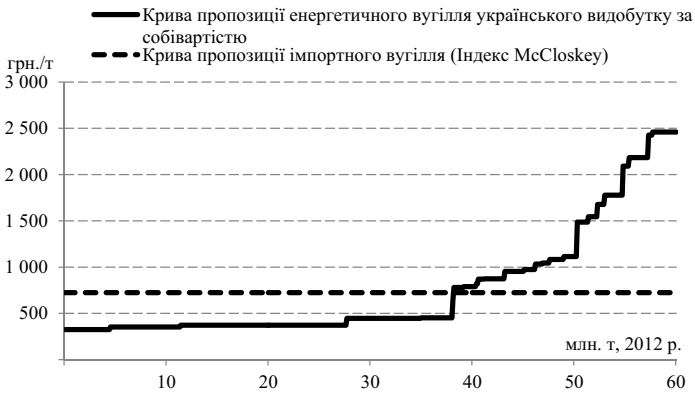

Рис. 1 Крива пропозиції на енергетичне вугілля українського видобутку

Джерело: обчислення авторів за [9, с. 59].

У структурі палива ТЕЕУ конкурентоздатне вугілля українського видобутку складає лише 60 % оскільки держава штучно підтримує збут не конкурентоздатного вугілля з державних шахт (8,1 млн. т) за помірними цінами, субсидуючи різницю вугільній промисловості, а також тому, що частину конкурентоздатного видобутку споживає металургійна галузь [9, с. 59; 10, с. 56-57]. Видобуток решти 40%, який потребує субсидій та не може бути забезпечений за умов вільного ринку, ми називаємо «залишковим паливом». З огляду на це, ми вбачаємо три потенційні структури паливозабезпечення в довготерміновій перспективі виходячи з того, що:

- на конкурентоздатний видобуток припадатиме 60%;
- на газ припадатиме 5% (використовується не як паливо, а як допоміжний для запуску енергоблоків – підпалювання пиловугільної суміші в котлах);
- залишковим паливом (решта 35%) можуть слугувати: внутрішній субсидований видобуток вугілля (статус-кво), вугілля, імпортний природний газ.

Структура палива в реальному житті може бути складнішою, поєднуючи усі палива зазначених видів та походжень, проте в нашому дослідженні ми обмежимося «базовими» структурами, до яких, найімовірніше, тяжітимуть реальні (див. табл. 1).

Табл. 1

Потенційні структури паливозабезпечення залежно від залишкового палива

Вибір щодо паливозабезпечення	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
Основне паливо	**0,65**	**0,65**	**0,65**
Вугілля українське, конкурентозданте	0,6	0,6	0,6
Природний газ імпортний	0,05	0,05	0,05
Залишкове паливо	**0,35**	**0,35**	**0,35**
Вугілля українське, субсидоване	0,35	0	0
Вугілля імпортне	0	0,35	0
Газ імпортний	0	0	0,35

Джерело: розробка авторів.

Структура паливозабезпечення має важливе значення для впровадження LCPD: спалювання природного газу не спричиняє викидів оксидів сірки, і в реконструкції та модернізації газові енергоблоки значно дешевші вугільних.

У контексті оподаткування викидів існує два принципово відмінних варіанти розвитку галузі. Варіант статус-кво передбачає утримання неадекватно низьких ставок оподаткування викидів тих речовин, які регламентовані в LCPD. За альтернативного варіанту ставки оподаткування зрівняються з вартісною оцінкою шкоди, яку вони завдають (тобто, податки матимуть відшкодувальний характер в дусі регулювання за підходом ex post, або як кажуть про таке регулювання в електроенергетиці – «end-of-pipe regulation»). На сьогодні ставки податків у рази менші ніж як їхні аналоги в країнах ЄС, так і вартість шкоди, якої завдають відповідні забруднювачі. Наприклад, одна тонна викидів CO2, NOx, SO2 та пилу в ЄС завдає шкоди економіці в 20, 7948, 7320 та 31965 євро відповідно; у Російській Федерації – 20, 3158, 2909 та 12702 євро відповідно. Позаяк, в Україні такі викиди оподатковуються на рівні лише 0,2 грн./т CO2, 1281 грн./т NOx та SO2, 49 грн./т пилу [упорядкування та обчислення авторів за 11, с. 77-81; 12, с. 23; 13].

Зважаючи на те, що відсутня оцінка шкоди від викидів для української економіки, в якості адекватного екологічного податку ми використовуємо відповідні оцінки шкоди, об-

числені для економіки Російської Федерації. Окрім того, як стане зрозуміло далі, необхідно розглянути сценарій, який передбачає відтермінування впровадження LCPD у повному обсязі до 1 січня 2012 р.

Таким чином, ми вбачаємо 24 сценарії:

- шість фактуальних сценаріїв, які передбачають вчасне впровадження LCPD (на фоні занижених або адекватних податків на викиди);
- шість фактуальних сценаріїв, які передбачають часткове впровадження LCPD на 1 січня 2018 р. і повну імплементацію на 1 січня 2020 р.;
- дванадцять контрфактуальних сценаріїв (див. табл. 2):

Табл. 2
Сценарії з впровадженням LCPD та контрфактуальні сценарії

Стан потужностей	**Залишкове паливо**	**Екологічний податок**	
		Статус кво (занижений)	***Адекватний***
4. Модернізація за LCPD, 2020	Вуг. укр. субс.	Сценарій 12	Сценарій 24
	Вугілля імпортне	Сценарій 11	Сценарій 23
	Газ імпортний	Сценарій 10	Сценарій 22
3. Модернізація за LCPD, 2017	Вуг. укр. субс.	Сценарій 9	Сценарій 21
	Вугілля імпортне	Сценарій 8	Сценарій 20
	Газ імпортний	Сценарій 7	Сценарій 19
2. Реновація	Вуг. укр. субс.	Сценарій 6	Сценарій 18
	Вугілля імпортне	Сценарій 5	Сценарій 17
	Газ імпортний	Сценарій 4	Сценарій 16
1. Статус-кво	Вуг. укр. субс.	Сценарій 3	Сценарій 15
	Вугілля імпортне	Сценарій 2	Сценарій 14
	Газ імпортний	Сценарій 1	Сценарій 13

Примітка: фактуальні сценарії позначені затемненим фоном. Джерело: розробка авторів.

2. Припущення щодо прогнозних обчислень. Обчислення прогнозних показників спираються на два тематичні блоки припущень: операційного та фінансового характеру (див. Додаток 1).

3. Досяжність сценаріїв. Критеріями досяжності є частка боргу в структурі пасивів (не більше половини, див. обчислення в [14, с. 170]), коефіцієнт покриття фінансових витрат грошовим потоком від операційної діяльності (більше одиниці), коефіцієнт покриття фінансових витрат операційним прибутком (більше одиниці).

З Додатку 2 видно, що вчасна імплементація LCPD супроводжується перевищенням граничної норми боргу в структурі пасивів, а отже, відповідні сценарії на задовольняють умові досяжності. Директива може бути втілена за прийнятної структури капіталу в разі відтермінування повної імплементації від 1 січня 2018 р. до 1 січня 2020 р.; за таких сценаріїв (№ 10-12 та 22-24) на 1 січня 2018 р. 63% потужностей відповідатиме вимогам LCPD. Закладання оціночної вартості шкоди від викидів до ціни електроенергії супроводжуватиметься зниженням боргового навантаження на ТЕЕУ в процесі впровадження LCPD.

Разом із тим, усі сценарії є досяжними в тому сенсі, що галузь спроможна обслуговувати боргові зобов'язання за будь-якого сценарію: коефіцієнти покриття фінансових ви-

трат операційним прибутком та грошовим потоком від операційної діяльності значно перевищують одиницю впродовж прогнозних 2013-2020 р. р.: їхні значення коливаються в межах 1,7-7,5. Досяжність сценаріїв обумовлена низьким поточним борговим навантаженням ТЕЕУ (відношення процентного боргу до активів становить 18% у 2012 р.) та, відповідно, значним потенціалом його зростання до 50% – значення, яке є прийнятним для галузі виходячи із вибірок закордонних аналогів.

4. Вплив впровадження LCPD на основні галузеві показники за різних сценаріїв. По-перше, сценарії характеризуються різними обсягами вугільних та газових потужностей, які потребують капітальних робіт, залежно від вибору залишкового палива. Наприклад, за використання вугілля в якості залишкового палива інвестицій потребують 14,3 ГВт потужностей вугільних енергоблоків, а за використання газу в якості залишкового палива – 9,0 Вт вугільних та 4,7 ГВт газових енергоблоків.

По-друге, позитивною рисою ТЕЕУ є надлишок потужностей – 26,0 ГВт, позаяк для задоволення внутрішнього попиту достатньо 14,3 ГВт вугільних енергоблоків. Утім, майже всі потужності вже відпрацювали свій проектний ресурс. Модернізація вже наявних потужностей ціною 750 дол. США/МВт значно дешевша від спорудження нових потужностей ціною щонайменше 1500 дол. США/МВт. В цілому ТЕЕУ потребує 80,6 млрд. грн. інвестицій в модернізацію вугільних енергоблоків, в т.ч. для впровадження LCPD; заміна залишкового палива на газ передбачає інвестиції обсягом 60,4 млрд. грн.; у свою чергу реновація коштуватиме 29,1–46,1 млрд. грн. (див. Додаток 2).

По-третє, запровадження LCPD, або екологічна модернізація ТЕЕУ, скорочує викиди шкідливих речовин (зменшує шкоду економіці від роботи галузі) до норм ЄС та ЄЕнС (див. рис.). За умови роботи виключно на вугіллі (найгірший варіант з екологічної точки зору) викиди SO2 в 2018 р. становитимуть 256 тис. т. (–73% до 2012 р.), NOx – 97 тис. т. (–27%), твердих часток – 5 тис. т (–98%), CO2 – 37 млн. т. (–47%). Таке скорочення викидів значно знизить шкоду економіці, яка в термінах нашої моделі визначена як адекватний екологічний податок. За умови встановлення екологічного податку на рівні вартісної оцінки шкоди, яку завдають викиди, обсяги його сплати скорочуються з 83 млрд. грн. у 2013 р. до 20-21 млрд. грн. по впровадженні LCPD.

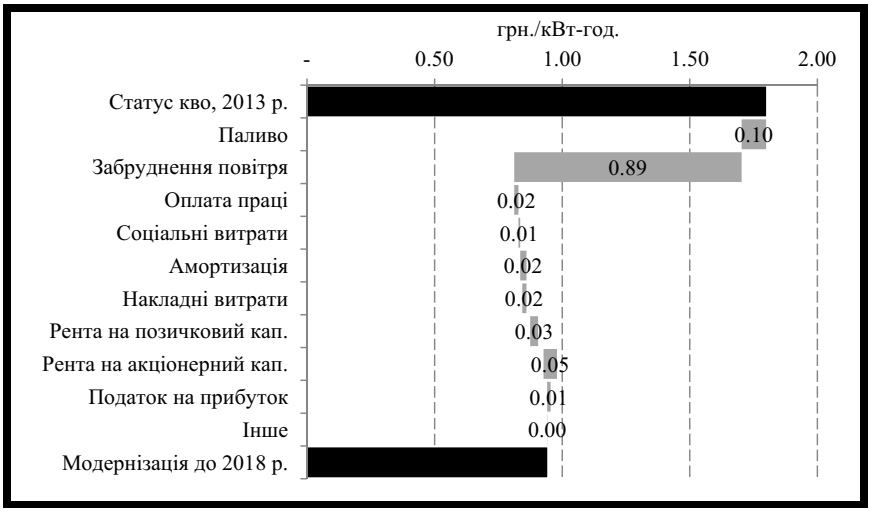

Рис. 2 Зміна реальної ціни електроенергії, що відображає шкоду довкіллю, в результаті впровадження LCPD.

Примітка: за умови незмінної структури палива: вугілля — 95%, газ — 5%.
Джерело: обчислення авторів.

По-четверте, якщо ціна електроенергії відображатиме шкоду довкіллю від ТТЕУ (включатиме в себе адекватний екологічний податок), то за умови впровадження LCPD ціна знизиться майже вдвічі: – головним чином завдяки скороченню викидів, а разом із ними обсягом екологічного податку, а решта складових ціни чинять на неї незначний вплив (див. рис. 2).

Як видно з рис. 3, основними факторами зниження реальної ціни електроенергії з поточних 1,80 грн./кВт-год. до 0,96 грн./кВт-год. в середньому врожовж 2013-2012 р. р. є

скорочення викидів забруднювальних речовин (на 0,89 грн./кВт-год.), а також зниження витрат на паливо (на 0,10 грн./кВт-год.), що обумовлено зростання термальної ефективності енергоблоків в результаті модернізації зношених потужностей. Разом із тим зросте рента на капітал: позичковий (+0,03 грн./кВт-год.) та акціонерний (+0,06 грн./кВт-год.). З Додатку 2 видно, що за умови впровадження LCPD реальна ціна електроенергії (з врахуванням шкоди економіці від забруднення) стрімко знижуватиметься, а в разі збереження статус-кво чи реновації потужностей за старими технологіями – залишатиметься практично без змін.

Висновки

1. Потужності ТЕЕУ відпрацювали свій проектний ресурс (як наслідок, характеризуються надмірними витратами палива) та не відповідають сучасним екологічним вимогам (викиди забруднювальних речовин завдають щорічної шкоди економіці на 83 млрд. грн.).

2. Впровадження директиви LCPD полягає в модернізації застарілих потужностей до 2018 р. з метою приведення норм викидів оксидів сірки, оксидів азоту та пилу до норм ЄЕ та ЄЕнС паралельно з лібералізацією галузі.

3. Впровадження LCPD є масштабним проектом, оскільки потребує 81 млрд. грн. інвестицій в 14,3 ГВт потужностей (55% від сукупних потужностей ТЕЕУ). З одного боку, інвестиційні потреби є великими в порівнянні з чистим доходом ТЕЕУ в 2011 р. на рівні 40 млрд. грн. З іншого боку, інвестиційні потреби практично дорівнюють річній вартісній оцінці шкоди, яку ТЕЕУ завдає економіці у вигляді додаткової смертності, хворобливості громадян тощо.

4. Поточна ціна електроенергії з ТЕЕУ не відображає реальної шкоди економіці через штучно низький податок на викиди забруднювальних речовин, фактично не містить ренти на акціонерний та позичковий капітал. За нашими обчисленнями, реальна ціна електроенергії з ТЕЕУ складає 1,80 грн./кВт-год. у порівнянні з поточними 0,60 грн./кВт-год.

5. Поточна структура капіталу ТЕЕУ характеризується низьким рівнем боргового навантаження (відношення процентного боргу до активів — 18%) в порівнянні із закордонними аналогами (50%).

6. Впровадження LCPD є фінансово досяжним, якщо держава інвесторам в акціонерний капітал гарантувати ренту на інвестований капітал на рівні 19% річних, кредиторам – 10%, підвищити боргове навантаження до прийнятних 50% від активів. Віднесення витрат на фінансування модернізації додасть лише 0,09 грн./кВт-год. до реальної ціни.

7. Фінансова досяжність впровадження LCPD вчасно, до 2018 р., є частковим, оскільки супроводжується перевищуванням відношення процентного боргу до активів 50% у деякі роки, хоч і на фоні сильних показників здатності обслуговувати борг. Впровадження LCPD в повному обсязі з відтермінуванням до січня 2020 р. можливе за незначного перевищення допустимої частки боргу.

8. Впровадження LCPD супроводжуватиметься скороченням шкоди економіці з поточних 81 млрд. грн. щорічно до 21 млрд. грн. після впровадження. Відповідно, реальна ціна знизиться на 0,89 грн./кВт-год.

9. Попри поширене уявлення про цінову перевагу вугілля над природним газом, ціни електроенергії з ТЕЕУ практично не відрізняються залежно від структури палива таких умов: ціна українського несубсидованого вугілля – 100 дол. США/т, субсидованого – 150, імпортного – 100, імпортного природного газу – 450 дол./1000м3 та адекватного оподаткування шкоди довкіллю від спалювання вугілля. Разом із тим, спалювання вугілля завдає менше шкоди довкіллю, оскільки практично не супроводжується викидами оксидів сірки на відміну від спалювання вугілля.

Додаток 1

Припущення моделі

ПРИПУЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ХАРАКТЕРУ		
№	**Показник**	**Значення**
1	Прогнозний темп зростання виробництва електроенергії	3% щорічно
2	Термальна ефективність вугільних енергоблоків	До реконструкції — 30%, після — 39%
3	Термальна ефективність газових енергоблоків	До реконструкції — 35%, після — 50%
4	Калорійність вугілля	Українського — 5,3 Гкал/т, імпортного — 6,8 Гкал/т
5	Проектне завантаження енергоблоків	Вугільних — 80%, газових — 85%
6	Сумарна встановлена потужність ТЕЕУ	Вугільні енергоблоки — 20,6 ГВт, газові — 5,4 ГВт.
	Капітальні роботи	Ціна реконструкції вугільних та газових енергоблоків — 400 та 200 дол. США/кВт відповідно, разом із екологічною модернізацією — 700 та 250 дол. США/кВт відповідно
7	Норми викидів шкідливих речовин у повітря	До реконструкції — за показниками 2009 р., після — відповідно до LCPD.
8	Чисельність робітників в ТЕЕУ	40 тис.
9	Середньомісячна заробітна платня в 2011 р.	3 403 грн., за даними Держкомстату
10	Індексування заробітної платні	10% щорічно
11	Відрахування від заробітної платні	На держ. пенс. страхування — 32%, Відрахування на держ. соц. страхування — 4%, на формування держ. фонду сприяння зайнятості населення — 1,5% від фонду оплати праці.
12	Норма витрат на поточний ремонт	400 грн./МВт/рік
13	Ціни на паливо, дол. США/т	Українське несубсидованне вугілля — 100, українське субсидоване вугілля — 150, вугілля імпортне — 100, природний газ — 450.
14	Обсяг незнижувани запасів вугілля на складах ТЕС	2,4 млн т, відповідно до Правил Оптового ринку електроенергії
15	Норма реінвестування чистого прибутку	У разі реновації чи модернізації — 100%, статус-кво — 5%.

ПРИПУЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ХАРАКТЕРУ		
№	**Показник**	**Значення**
1	Рента на капітал	Власний — 19%, позиковий — 10% річних
2	Елементи звіту про фінансові результати, які прогнозуються методом відсотку від чистого доходу	Адміністративні витрати — 2%, інші операційні витрати — 0%, чистий інший дохід — 0% (екстраполяція історичних часток).
3	Норма податку на прибуток	Реальна — 25%
4	Оборотність дебіторської забогованості	33 дні
5	Оборотність кредиторської забогованості	35 днів
6	Стаття, за допомогою якої здійснюється балансування активів та пасивів	Позиковий капітал: довготермінові кредити — 90%, короткотермінові — 10%
7	Незнижуваний запас готівкових коштів	2% від річного чистого доходу
8	Відсоткова ставка, яка нараховується на надлишкові готівкові кошти	5% річних

Джерело: розробка авторів, [14, с. 170], [15, с. 21].

Додаток 2
Основні результати моделювання

	Стан потужностей	Залишкове паливо	Сц. №	Ціна електроенергії, грн./кВт-год.								Інвестиції, млрд. грн.	Борг / активи							
				2013	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2020*	*2013–2020*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2020*
Викривлена ціна — занижений екологічний податок	1. Статус-кво	Вуг. укр. субс.	1	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,67	-	53%	50%	45%	40%	34%	33%	32%	32%
		Вугілля імпортне	2	0,56	0,56	0,56	0,55	0,56	0,56	0,56	0,56	-	54%	50%	45%	40%	33%	33%	32%	31%
		Газ імпортний	3	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,85	0,85	-	51%	47%	43%	38%	32%	31%	30%	29%
	2. Реновація	Вуг. укр. субс.	4	0,67	0,69	0,67	0,66	0,64	0,66	0,67	0,68	43,4	62%	64%	64%	63%	61%	53%	43%	31%
		Вугілля імпортне	5	0,57	0,59	0,57	0,56	0,56	0,57	0,58	0,59	43,4	63%	64%	65%	63%	61%	53%	43%	31%
		Газ імпортний	6	0,85	0,87	0,82	0,78	0,74	0,76	0,77	0,78	35,0	58%	59%	59%	57%	54%	44%	33%	19%
	3. Модернізація за LCPD, 2017	Вуг. укр. субс.	7	0,68	0,71	0,69	0,68	0,68	0,69	0,70	0,71	75,9	69%	73%	75%	75%	75%	69%	63%	55%
		Вугілля імпортне	8	0,58	0,60	0,60	0,59	0,59	0,61	0,61	0,62	75,9	69%	74%	75%	76%	75%	70%	63%	55%
		Газ імпортний	9	0,86	0,88	0,83	0,80	0,77	0,78	0,79	0,80	57,4	64%	67%	69%	69%	68%	61%	53%	44%
	4. Модернізація за LCPD, 2020	Вуг. укр. субс.	10	0,68	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,70	0,71	75,9	63%	65%	66%	65%	63%	62%	59%	56%
		Вугілля імпортне	11	0,57	0,59	0,59	0,59	0,59	0,60	0,61	0,62	75,9	64%	66%	66%	65%	63%	62%	60%	56%
		Газ імпортний	12	0,86	0,87	0,85	0,83	0,81	0,80	0,80	0,80	57,4	58%	59%	59%	57%	54%	52%	49%	45%
Реальна ціна — адекватний екологічний податок	1. Статус-кво	Вуг. укр. субс.	13	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79	-	45%	42%	38%	33%	29%	28%	27%	27%
		Вугілля імпортне	14	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,69	-	45%	42%	37%	33%	28%	27%	27%	26%
		Газ імпортний	15	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,66	-	45%	42%	38%	33%	28%	27%	27%	26%
	2. Реновація	Вуг. укр. субс.	16	1,80	1,82	1,80	1,78	1,77	1,78	1,79	1,80	43,4	54%	57%	58%	58%	56%	49%	40%	29%
		Вугілля імпортне	17	1,69	1,71	1,70	1,69	1,68	1,70	1,71	1,72	43,4	55%	57%	58%	58%	56%	49%	40%	29%
		Газ імпортний	18	1,66	1,68	1,62	1,58	1,55	1,56	1,57	1,58	35,0	53%	54%	54%	53%	50%	42%	32%	19%
	3. Модернізація за LCPD, 2017	**Вуг. укр. субс.**	**19**	**1,81**	**1,83**	**1,52**	**1,21**	**0,90**	**0,92**	**0,93**	**0,94**	**75,9**	**61%**	**67%**	**71%**	**73%**	**74%**	**69%**	**62%**	**55%**
		Вугілля імпортне	20	1,70	1,73	1,42	1,12	0,82	0,83	0,84	0,85	75,9	62%	67%	71%	73%	74%	69%	62%	55%
		Газ імпортний	21	1,67	1,69	1,43	1,19	0,96	0,97	0,98	0,99	57,4	58%	63%	66%	67%	67%	60%	53%	43%
	4. Модернізація за LCPD, 2020	**Вуг. укр. субс.**	**22**	**1,80**	**1,82**	**1,67**	**1,51**	**1,36**	**1,22**	**1,07**	**0,93**	**75,9**	**55%**	**59%**	**61%**	**61%**	**60%**	**60%**	**58%**	**56%**
		Вугілля імпортне	23	1,69	1,71	1,56	1,42	1,27	1,13	0,99	0,85	75,9	56%	59%	61%	61%	60%	60%	58%	56%
		Газ імпортний	24	1,66	1,68	1,55	1,43	1,31	1,20	1,09	0,99	57,4	53%	54%	55%	54%	52%	51%	48%	44%

Джерело: обчислення авторів.

Список використаних джерел

1. Council Directive 88/609/EEC of 24 November 1988 on the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants // Official Journal of the European Communities. – 1988. – Vol. 31, № L 336. – P. 1-13. – ISSN 0378-6978. – Available online at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1988:336:0001:0013:EN:PDF
2. Directive 2001/80/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2001 on the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants // Official Journal of the European Communities. – 2001. – Vol. 44, № L 309. – P. 1-21. – ISSN 0378-6978. – Available online at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:309:0001:0021:EN:PDF.
3. Ogarenko I. Problems of Ukraine's coal sector and greenhouse gas emissions from coal mining and consumption/ Iuliia Ogarenko. – Kyiv : National Ecological Centre of Ukraine, 2010. – 52 p. – Available online at: http://www.necu.org.ua/wp-content/uploads/ukraine_coal-sector_web201011.pdf.
4. Про затвердження технологічних нормативів допустимих викидів забруднюючих речовин із теплосилових установок, номінальна теплова потужність яких перевищує 50 МВт [Електронний ресурс]: наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 22.10.2008 №541 в ред. від 22.10.2008 // ВРУ: Офіційний вебсайт. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1110-08.
5. Богатирьов І. Зменшення викидів у тепловій електроенергетиці України через виконання вимог Європейського енергетичного співтовариства. Біла книга / Газізулін І., Лозовий Л., Івахно О.: під ред. Ігоря Богатирьова [в рамках проекту «Стратегія інтеграції України в Європейське енергетичне співтовариство», що здійснюється Міжнародним центром перспективних досліджень (МЦПД)]. – К. : Оптима, 2011. – 49 с. – (Міжнародний центр перспективних досліджень : Стратегія інтеґрації України в Європейське енергетичне співтовариство).
6. Богатирьов І. Зменшення шкідливих викидів у тепловій електроенергетиці України через виконання вимог Європейського Енергетичного Співтовариства. Зелена книга – документ для обговорення. / Ігор Богатирьов. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2011. – 43 с.
7. ECS. Annual report on the implementation of the Acquis under the Treaty establishing the Energy Community / Energy Community Secretariat. – Vienna : 2012. – Available online at: http://www.icps.com.ua/files/articles/0/1758177.pdf.
8. Діксі Груп. Рік в Енергетичному Співтоваристві: добре стоїмо?/ ГО «Діксі Груп», Міжнародний фонд «Відродження». – К.: СіЛа, 2012. – 72 с.
9. Себестоимость 1 т готовой товарной угольной продукции за 12 мес. 2012 г. // Энергобизнес. – 2013. – № 9 (796) от 05.03.2013. – С. 59.
10. Поставки угля потребителям в декабре и за 12 мес. 2012 г. // Энергобизнес. – 2013. – № 3 (790) от 22.01.2013. – С. 56-57.
11. Keske C. M. H. Costs of environmental and performance attributes of the colorado electricity sector / Catherine M.H Keske// The Electricity Journal. – 2011. – Vol. 24, № 9. – P. 75-83. – ISSN 1040-6190.
12. Sevenster M. External costs of coal: Global estimate / Sevenster M., Croezen H., Valkengoed van M., Markowska A., Dönszelmann E. // CE Delft reports. – 2008. – Vol. 08.7766.63. – 30 p. – Available online at: http://www.cedelft.eu/?go=home.downloadPub&id=878&file=08_7766_63.pdf&PHPSESSID=96ba41c29a5e62ad281ae026405bacd0.

13. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI в ред. від 11 жовтня 2011 р. // ВРУ: Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
14. Якуненко К. В. Обчислення затребуваної доходності капіталу для теплової електроенергетики України / Костянтин Якуненко // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки : зб. наук. праць Донецького держ. ун-ту управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – Т. XII. – 194 с. – С. 165-173. – (Економіка; вип. 210). – ISBN 5-7763-1094-6. – [До 20-річчя ДонДУУ].
15. Якуненко К. Особливості визначення оптимальної структури капіталу теплової електроенергетики України в міжнародному контексті / Константин Якуненко // Сборник научных трудов SWorld : материалы междунар. научн.-практ. конф. «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2011». – Вып. 4, т. 25. – Одесса : Черноморье, 2011. – 96 с. – [ЦИТ: 411-1079.] – С. 21-22. – ISBN 2224-0187. – [http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/business-sectors-of-the-economy-411/11259-411-01079]

Гасанов М.М.*

ІСЛАМСЬКА ФІНАНСОВА СИСТЕМА В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ: ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ

Проведено компаративний аналіз очікуваного впливу нововведень Базель ІІІ на функціонування ісламських та традиційних банків. Розглянуто нові вимоги Базельського комітету щодо достатності і структури капіталу, мінімізації ризиків, ліквідності, капіталізації, тощо які розроблені для традиційних банків. Проаналізовано чи є ця нова схема регулювання Базель ІІІ сумісною з ісламськими банками, оскільки структура фінансування традиційних і ісламських банків є надзвичайно різною.

Ключові слова: ісламські банки, традиційні банки, Базель ІІІ, ризики, норма ліквідності, прибуток, капіталізація, мудараба, мушарака.

The comparatives analysis of expected influence of innovations Basel III on functioning of Islamic and traditional banks is carried out. New requirements concerning sufficiency and structure of the capital, minimization of risks, liquidity, capitalization, etc., developed for traditional banks are considered. Whether it is analyses is the new scheme of regulation Basel III compatible to Islamic banks as the structure of financing of traditional and Islamic banks is extremely different.

Keywords: Islamic banks, traditional banks, Basel III, risks, standard of liquidity, profit, capitalization, mubaraba, mucharaka.

Проведен компаративный анализ ожидаемого влияния нововведений Базель ІІІ на функционирование исламских и традиционных банков. Рассмотрены новые требования относительно достаточности и структуры капитала, минимизации рисков, ликвидности, капитализации и др., разработанных для традиционных банков. Проанализировано является ли новая схема регулирования Базель ІІІ совместимой с исламскими банками, поскольку структура финансирования традиционных и исламских банков является чрезвычайно разной.

Ключевые слова: исламские банки, традиционные банки, Базель ІІІ, риски, норма ликвидности, прибыль, капитализация, мудараба, мушарака.

Постановка проблеми. Попри те, що ісламський фінансовий сектор закликає до надання фінансових послуг, які відповідають нормам шаріату, як для мусульман, так і для немусульман, в Базель ІІІ[1] досі не визначають різницю між традиційними і ісламськими

[1] З часів останньої фінансової кризи, Базельський комітет з питань банківського нагляду (БКБН) – міжнародна організація, основною метою якої є покращення розуміння ключових питань з нагляду і поліпшення якості банківського нагляду в усьому світі – розробив цілу низку реформ, більше відомих як нові нормативні вказівки Базель ІІІ.

* здобувач відділу міжнародних валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України
Науковий керівник - доцент Рубцова М.Ю.

© Гасанов М.М., 2013

фінансами. В даний час акцент, здається, було зроблено на більш тісній співпраці між Базельським комітетом і ісламськими органами зі встановлення стандартів і регулювання, таких як Рада з ісламських фінансових послуг (РІМП).

Більшість пропозицій, включених до документу «Базель ІІІ: Загальні регуляторні підходи до підвищення стійкості банків і банківських систем», опубліковані у версії документа за червень 2011 року. Цей документ містить всі необхідні реформи для запобігання майбутнім кризам фінансової системи. Ця схема містить лише пропозиції, але насправді вона стала глобальним стандартом, коли Європейський Союз (CRD4) [1] і США [2] вирішили прийняти пропозиції БКБН щодо регулювання до своїх правових рамок.

Базель ІІІ матиме серйозний вплив на бізнес-плани і стратегії традиційних фінансових установ. Він вводить багато змін щодо вимог до власних коштів банків, обчислення ризиків, коефіцієнтів платоспроможності та пропонує до розгляду нові поняття «кореляції вартості активів», «регулювання оцінки кредитів», «скорочення товарообігу», «акцент на сумі ризику», розглядає нові буфери для збереження капіталу і антициклічні буфери, а також нові обмеження щодо важелів і коефіцієнтів ліквідності.

Якщо схема Базель ІІІ зорієнтована на традиційні банки і розроблялась як міжнародні стандарти з урахуванням Базельського комітету (Базель І і Базель ІІ), то виникає питання про те, чи є ця нова схема регулювання сумісною з ісламськими банками, оскільки структура фінансування традиційних і ісламських банків є надзвичайно різною.

Аналіз публікацій. Дослідженню особливостей ісламського банкінгу і питань регулювання присвячено праці західних економістів, серед яких С. Арчер, М. Аріфф, Дж. Бойд, Н. Чудхрай, М. Чіхак, Д. Ель-Хаварай, В. Грейс, З. Ігбал, М. Ель-Горчі, М.-К. Хассан, Х. Хессе, Х. Моктар, Х. Соле, В. Сандарараджан, Е. Лука, А. Самад, Д. Мулджаван та інші. Втім, залишається не висвітленою низка питань щодо адаптації ісламських банків до міжнародних вимог, запроваджених Базельським комітетом з питань банківського нагляду (БКБН), а саме досягнення відповідності критеріїв щодо достатності капіталу, мінімізації ризиків, ліквідності, капіталізації, тощо в порівнянні з традиційними банками.

Виклад основного матеріалу. Базельський комітет розробив свою схему для традиційних банків і не приймав до уваги особливості ісламських банків, такі, як прибутки від інвестиційних пайових рахунків. Не дивлячись на те, що ці активи не є фінансовими ризиками для банку (тому що акціонер інвестиційного рахунку перейняв ризик на себе), вони не розглядаються в якості власного капіталу.

Відповідно до БКБН і правил Базель ІІІ, коефіцієнт достатності капіталу повинен перевищувати 8% і розраховується за такою формулою [4]:

Достатність капіталу = Регулятивний капітал/загальні активи, зважені за кредитним (КР), ринковим (РР) та операційним (ОР) ризиками

Рада з ісламських фінансових послуг (РІМП) – міжнародний інститут, створений ісламськими банками і регуляторами – видала деякі нормативні стандарти, які являють собою еквівалент Базель ІІ для ісламських фінансів. У 2005 році РІМП випустила керівні вказівки, які допомагають ісламським банкам обчислювати коефіцієнт достатності капіталу, визначений Базель ІІ, приймаючи до уваги особливості ісламських банків, за даними РІМП.

По суті, сума капіталу РІМП не гарантується ісламськими банками. Будь-які збитки, що виникають від інвестицій або активів, фінансованих РІМП, несуть власники РІМП і тому немає нормативних вимог до капіталу. Це означає, що фінансування активів є обме-

женим або здійснюється з необмежених рахунків РІМП, які повинні бути виключені зі знаменника у розрахунку відношення капіталу до активів.

Формула достатності капіталу, яку визначає РІМП, має наступний вигляд [5]:

Достатність капіталу = Регулятивний капітал/загальні активи, зважені за ризиками (КР+РР+ОР) «мінус» загальні обмежені активи РІМП, зважені за ризиком (КР+РР) «мінус» (1-α) загальні необмежені активи РІМП, зважені за ризиком (КР+РР) «мінус» α загальні необмежені активи РІМП за дохідністю акцій і внутрішньою нормою доходності (КР+РР)

де:
КР – кредитний ризик,
РР – ринковий ризик,
ОР – операційний ризик

На відміну від формули достатності капіталу, запропонованої БКБН, ефект від такої інтегрованої концепції, запропонованої РІМП, полягав у тому, щоб залишити частку α (альфа) з RWA (КР+РР) для необмежених активів РІМП як частину знаменника, з поправкою на резерви, які фінансуються з балансового прибутку, і резерви інвестиційного ризику у складі прибутків від інвестиційних рахунків, які поглинають ризики. За РІМП, кожен національний керівник може визначити α в залежності від стабільності банківського сектору і розвитку фінансової системи кожної країни.

Ісламські банки відіграють в економіці таку ж роль, як і традиційні банки: вони дають можливість своїм клієнтам та іншим інвесторам отримати потенційно можливий прибуток від своїх рахунків. Отже, вони піддаються тим же ризикам, що і традиційні банки. Схема Базель ІІІ надає краще охоплення та розробляє нові принципи регулювання і управління ризиками, відповідно до керівних вказівок, опублікованих БКБН, і деякі нові інструменти для обчислення ризику (кореляція вартості активів, кредитний ризик контрагента в торговельному портфелі, ризик, пов'язаний з грошовою доданою вартістю). Ці нові правила будуть заохочувати ісламські банки до зміцнення функцій, пов’язаних з ризиками, аудитом, відповідальністю та управлінням.

Крім того, внаслідок останньої фінансової кризи Базельський комітет вирішив збільшити кількість зважених за ризиком активів, особливо зважених за кредитним та ринковим ризиками.

Однією з особливостей ісламських банків є те, що їхні кредитні ризики вищі, ніж у традиційних банків. Це пов'язано з важливістю операцій мудараба і мушарака[2] [6], які оцінюються за їхнім значенням в бухгалтерському обліку та які є інструментами, які банки зберігають на своїх рахунках з метою інвестування та в цілому до строків погашення. Переважання кредитних продуктів означає, що ісламські банки більш схильні до кредитного ризику, ніж традиційні банки.

[2] Мушарака – це майнове товариство, яке припускає спільне фінансування банком і клієнтом певного проекту. У фінансуванні можуть брати участь два і більше інвестори. Доходи і збитки, які несе проект, діляться сторонами відповідно до частки фінансування.
Мудараба є прикладом класичного договору, відомого ще з доісламських часів, згідно з яким одна сторона (власник капіталу, наприклад, банк або інша фінансова організація) надавала іншій стороні – мударибу (mudarib, тобто підприємство з достатнім досвідом і репутацією) в управління грошові кошти. Прибуток від вкладення коштів в певний проект ділився сторонами угоди в обумовлених пропорціях. З часом мудараба отримала в практиці ісламських банків деякі різновиди. До таких договорів можемо віднести, наприклад, такі, що базуються на мурабах (витрати плюс), іджара (лізинг), бай муажал (торгівельний договір з відстроченим платежем), бай салам (форвардні продажі) та істісна (виробництво згідно контракту).

Відповідно до Базель ІІІ з метою обмеження кредитного ризику такі заходи також передбачені. Так контрагенти з метою мінімізації ризику мають більшої уваги приділяти формуванню власного портфелю і враховувати додаткові ризики, що введені Базель ІІ. Запропоновано здійснювати періодичну переоцінку кредитних ризиків, пов'язаних з погіршенням кредитної якості контрагента. Таким чином, Базель ІІІ поліпшить охоплення ризиків, пов'язаних з діяльністю на ринках капіталу, особливо кредитний ризик контрагента у зв'язку з використанням позабіржових похідних інструментів і торговельного портфеля [3].

Історично так склалося, що підприємства, які використовують торговельний портфель відіграють меншу роль в ісламських банках, ніж у традиційних, тому що та частина похідних інструментів, яка ними використовується, не відповідає нормам Шаріату і короткі продажі заборонені. Тому є логічним те, що торговельні портфелі ісламських банків не зазнають значного впливу від введення нових правил.

З іншого боку, квазіінструменти торговельних книг (договори салам та істісна) можуть мати більший вплив в більшому ступені через те, що вони є структурованими товарними продуктами, ціна яких залежить від волатильності ринків. Так само й волатильність може підвищить вимоги до капіталу у зв'язку з коливанням цін на активи та товари протягом останнім років шляхом встановлення суми за ризиком.

Вплив цих додаткових вимог (значення кореляції активів, кредитний ризик контрагента, пов'язаний з використанням торговельного портфеля, ризик, викликаний залишковим грошовим потоком, додаткові вимоги до сек'юритизації) та умов до активів, зважених за ризиком, призведе до значного збільшення кількості активів, зважених за ризиком у традиційних банках. Насправді, чим більші торговельні портфелі банків, тим, пропорційно, вищим буде обсяг збільшення додаткових активів, зважених за ризиком, передбачених Базель ІІІ.

За думкою фінансових аналітиків одного з найбільших комерційних банків США Morgan Staley збільшення активів, зважених за ризиком, відповідно до Базель ІІІ, в традиційних європейських банків буде коливатись в межах від 10 до 30% таких самих активів, які передбачались Базель ІІ. Це, головним чином, пов'язане з тим, що європейські банки мають зазвичай більші торговельні портфелі, частка яких вища, ніж в основних частинах ісламського банку. В основному це пов'язано з тим, що Ісламські інституції не можуть інвестувати в усі фінансові інструменти, такі як облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями, кредитно-дефолтні свопи, репо, облігації і інші похідні інструменти. І справді, основна частина додаткових активів, зважених за ризиком, пов'язана з такими інструментами, які ісламські банки не включають до своїх портфелів - облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями, кредитно-дефолтні свопи, репо, процентні свопи [8].

У зв'язку з цим, можемо стверджувати, що зростання кількості активів, зважених за ризиком, якими володіють ісламські банки, буде нижчим в порівнянні з традиційними інституціями світової фінансової системи. Тим не менш, сьогодні неможливо кількісно виразити вплив і залежність структури торговельного портфеля кожного банку.

Однією з вимог Базельського комітету було запровадження двох буферів – антициклічного і буфера заощадження капіталу в цілях запобігання фінансового краху. Обсяг буфера заощадження капіталу має дорівнювати 2,5% від активів, зважених за ризиком. Цей буфер повинен складатись з активів загального капіталу (рівень1). Якщо банкам не вистачає капіталу для цього буфера, Базель ІІІ обмежує виплату дивідендів, викуп акцій або бонусні виплати до співвідношення 7%, відповідно 4,5% + 2,5% [9].

Мета буфера заощадження капіталу – покриття збитків в періоди фінансових і економічних стресів: якщо буфер банку падає нижче 2,5%, банк стане предметом обмежень

на виплату дивідендів і дискреційних бонусів, поки буфер не поповниться. Антициклічний буфер повинен коливатись в діапазоні 0% – 2,5% звичайних акцій або іншого капіталу, який повністю поглинає витрати, і здійснюватися у відповідності з національними умовами. Мета антициклічного буфера – досягнення більш широкого макропруденційного захисту банківського сектору протягом періодів надмірного зростання сукупного кредиту [9, с. 28].

У випадку ісламських банків, ці буфери мають бути реалізовані для банків, які хочуть дотримуватись норм Базель ІІІ. Цілі двох буферів істотно відрізняються від резерву інвестиційних ризиків та резерву вирівнювання прибутків. Проте, як правило, при визначені обсягів буферів слід приймати до уваги особливості ісламських банків і особливості наявності прибутків від інвестиційних рахунків.

В даний час коефіцієнт капіталізації є дуже жорсткою вимогою для інвестиційних банків. У грудні 2010 року угодою Базель ІІІ була формалізована проста, прозора, безризикова формула, призначена для обмеження нарощування кредитного важеля в банківському секторі:

Коефіцієнт капіталізації = міра капіталу/заходи впливу ≥3%

Частка позикових коштів вимагає визначення капіталу (міри капіталу) і визначення загального впливу (міри загального впливу або активів). Міра капіталу буде реалізована за допомогою відношення звичайних активів, співвідношення капіталу рівня 1 або загального капіталу. Очевидно, що частка позикових коштів є фактором, яка підвищує конкурентоспроможність ісламських банків порівняно з традиційними банками.

Французькі банки не стикнулись з цією проблемою, тому що всі вони дотримуються універсальної банківської моделі (роздрібна + інвестиційна банківська справа). Банки, які відчують значний вплив цього нового правила, - інвестиційні банки, які працюють на фінансових ринках з високим борговим навантаженням. Очевидно, що модель інвестиційного банку матиме більший вплив, ніж модель оптових або універсальних банків, запропонована в Базель ІІІ [5].

Ядро нормативних вказівок Базель ІІІ складається з двох коефіцієнтів – коефіцієнту покриття ліквідності і коефіцієнту чистого стабільного фінансування. Ці два показники були розроблені для досягнення двох окремих, але взаємодоповнюючих цілей.

Коефіцієнт покриття ліквідності (КПЛ) спрямований на зміцнення короткострокової ліквідності банків. Він визначає рівень ліквідності буфера, який буде проведений для покриття короткострокового дефіциту фінансування у важких умовах стресу ліквідності, строком до 30 днів.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (КЧСФ) має більш тривалий термін обмеження ліквідності. Його метою є зміцнення середньо- і довгострокової ліквідності банків. Він визначає мінімально прийнятну кількість стабільного фінансування в стресовому сценарію протягом одного року. Його застосування є проблематичним, тому що не відповідає основній діяльності банків.

КПЛ і КЧСФ не є обов’язково визначеними і Базельський комітет здійснює калібрування для того, щоб банки «поглинали» і не створювали загрози для фінансування економіки. КПЛ вступить в силу з 1 січня 2015 року і буде входити до компетенції національних регуляторів з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2014 року. КЧСФ, який стане обов'язковим до 1 січня 2018 року, також буде діяти з 1 січня 2013 року. Приймаючи до уваги такий період спостереження, Базельський комітет може вносити суттєві зміни.

Управління ліквідністю в ісламських банках є однією з основних перешкод до розвитку ісламських фінансів, оскільки борги можуть бути розподілені лише за дотримання дуже жорстких умов і визначення їх номінальної вартості. КПЛ і КЧСФ не відкалібровані для ісламських фінансів і не враховують специфіку цієї галузі. У випадку КПЛ, не враховується відповідність короткострокових фінансових інструментів нормам Шаріату. У випадку КЧСФ, немає великої кількості довгострокових зобов'язань, які може бути відкликані в короткий термін [9, с. 27].

РІМП, яка є міжнародною нормотворчою установою і створена центральними банками і наднаціональним установами, розуміючи, що ліквідність є реальною проблемою для промисловості, спробувала знайти рішення з метою підвищення ліквідності міжнародних ісламських інститутів. Тому 25 жовтня 2010 року було створено МІКУЛ (Міжнародну ісламську корпорацію з управління ліквідністю).

Міжнародна ісламська корпорація з управління ліквідністю є міжнародною організацією, заснованою центральними банками, грошово-кредитною владою і багатосторонніми організаціями, яка створює і випускає короткострокові фінансові інструменти, які відповідають нормам Шаріату, з метою сприяння ефективному транскордонному ісламському управлінню ліквідністю, створюючи більш ліквідні ісламські фінансові ринки для установ, що пропонують ісламські фінансові послуги, вона спрямована на підвищення транскордонних потоків інвестицій, міжнародних зв'язків та фінансової стабільності.

Корпорація була створена Радою з ісламських фінансових послуг, РІМП, після підписання Меморандуму про участь країн-членів. У заяві по РІМП сказано: «Основна мета МІКУЛ – випуск фінансових інструментів, які відповідають нормам шаріату, з метою більш ефективного і дієвого управління ліквідністю для ісламських фінансових інститутів, а також для сприяння зростанню інвестиційних потоків і потоків відповідних інструментів через кордон» [6]. Ця ініціатива відповідає мандатам РІМП (як зазначено у статті Угоди) для розширення і координації ініціативи з розробки інструментів і процедур для ефективного проведення операцій та управління ризиками, і заохочення співробітництва між країнами-членами у розвитку сектору ісламських фінансових послуг.

Висновки. Таким чином, незважаючи на те, що ісламський фінансовий сектор закликає до надання фінансових послуг, які відповідають нормам Шаріату, як для мусульман, так і для не мусульман, в Базель ІІІ досі не визначають різницю між традиційними і ісламськими фінансами. В даний час акцент, зроблено на більш тісній співпраці між Базельським комітетом і ісламськими органами зі встановлення стандартів і регулювання, таких як Рада з ісламських фінансових послуг (РІМП).

Втім більшість ісламських банків уже дотримуються рівня капіталу на значно вищому рівні від діючих нормативних мінімумів. Так, наприклад, відповідно до роботи Аль Хальджі «Вказівки інвестору», виданої у жовтні 2011 року, середній розмір капіталу рівня 1 у 18 ісламських банків в Катарі становить близько 22,8% [6].

З іншого боку, власні кошти традиційних банків відчують більший вплив Базель ІІІ, особливо в Європі і США, доки не змінять свої бізнес-моделі. Причина в тому, що, як правило, багато традиційних банків матимуть труднощі у дотриманні нових вимог Базель ІІІ. По суті, ці банки перейняли більш високі ризики відносно своїх власних коштів з метою максимізації віддачі від власного капіталу й мають регулятивний показник, загалом, не набагато вищим від межі (між 8 і 12%). Проте, як показала остання фінансова криза, основна частина цих банків почала переосмислювати свої бізнес-моделі для того, щоб обмежити вплив Базель ІІІ. Як влучно зазначив У. Чапра [10, с.240], оскільки існуюча архітектура звичайної фінансової системи існувала протягом тривалого періоду, можливо,

буде занадто очікувати, що міжнародне співтовариство зможе вжити радикальні структурні реформи, які передбачає ісламська фінансова система. Тим не менш, прийняття деяких елементів ісламської системи, які також є частиною західної спадщини, є необхідною умовою для забезпечення здоров'я і стабільності глобальної фінансової системи. Базель III є лише одним кроком вперед.

Список використаних джерел

1. The impact of Basel III on Islamic banks: A theoretical study and comparison with conventional banks –Paper presented first time at the research chair « ethics and financial norms»of University Paris 1 La Sorbonne and the King Abdul University [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm#crd4
2. «Enhanced Prudential Standards and Early Remediation Requirements for Covered Companies», Federal Register, Vol. 77, No. 3/Thursday, January 5, 2012/Proposed Rules [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2012-01-05/pdf/2011-33364.pdf
3. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system. – Bank for International Settlements, December 2010 (rev. June 2011). – Mode of Access [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf – Date of access: 20.07.2011.
4. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. - Bank for International Settlements, December 2010 – Mode of Access [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf – Date of access: 20.07.2011.
5. Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurements and Capital Standards. A Revised Framework.
6. Comprehensive Version. – Bank for International Settlements, June 2006. – Mode of Access [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf - Date of access: 20.07.2011.
7. 6. Maher H. The Effects of the global financial crisis on Islamic Banking and Conventional Banks, A Comparative Study [Electronic resource] / H. Maher, J. Dridi – Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/ wp10201.pdf.
8. Аналітичний портал Українського аганства фінансового розвитку http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/
9. Офіційний веб-сайт Міжнародного валютного фонду: http://www.imf.org./
10. Малыхина С.И. Новые стандарты Базель 3 – перспективы внедрения / С. И. Малыхина /Вестник Ассоциации белорусских банков. – №45. – 2011. – с. 23-31.
11. Чапра У. Глобальна фінансова криза: деякі пропозиції з реформування глобальної фінансової архітектури у світлі ісламських фінансів / У. Чапра / Університет Кіото.- 2008. – с.342.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Дорошко М.С.
Придністровський конфлікт в республіці Молдова: геополітичний контекст..... 3

Божко С.О.
Деякі актуальні проблеми діяльності організації договору колективної безпеки (ОДКБ)..... 11

Копотун Н.І.
Вплив постлісабонської структури Європи на зовнішню політику ЄС..... 24

Куліних Т.О.
Економічна складова ібероамериканського напрямку зовнішньої політики Іспанії..... 30

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Слюсаренко Ю.А., Шпак Д.Р.
Правові аспекти здійснення і реалізації спільної зовнішньої політики, політики безпеки Європейського Союзу..... 40

Булатова О.В., Дубенюк Я.А.
Адаптація фінансової політики республіки Кіпр в умовах інтеграції до ЄС..... 46

Задорожній О.В.
Досвід правового регулювання прикордонної співпраці України та Російської Федерації у 1995-2004 роках..... 54

Тарасова Л.Н.
К дискуссии о правомерности признания за транснациональными корпорациями международной правосубъектности..... 61

Горецька А.В.
Закон про лобіювання як основа регламентації лобістської діяльності в Канаді.... 69

Смолин Я.В.
Окремі проблеми застосування конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг 1988 року..... 80

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Якубовский В.В.
Методы оценки результативности и эффективности систем менеджмента качества, построенных в соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000..... 88

Македон В.В.
Роль угод злиттів та поглинань у сучасних конкурентних стратегіях транснаціональних банків 101

Сніжко О.В.
Механізми і канали впливу інфляції на розвиток фінансового сектору..... 110

Фаренюк Н.В.
Особливості проведення транзакцій у грошовому сегменті міжнародних фінансових ринків..... 122

Магдіч А.С.
Особливості протікання сучасних криз середньострокового циклу у країнах ЦСЄ 131

Тюпа Д.І.
Еволюція теорій прямого іноземного інвестування країн з ринками, що формуються..... 141

Підчоса О.В.
Аналіз ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та до митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном..... 149

Данилова Ю. Ю.
Тенденції розвитку банківського сектору ЄС у посткризовий період..... 160

Якуненко К.В.
Оцінювання ефектів від впровадження Україною директиви ЄЕНС про обмеження викидів шкідливих речовин у повітря..... 167

Гасанов М.М.
Ісламська фінансова система в умовах інституційних викликів: проблеми регулювання..... 179

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 114

(Частина І)

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. іторичних наук, проф. Дорошко М.С.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Протокол № 10 від 28 травня 2013 року.

Підписано до друку 31.05.2013.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25