
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 115

(ЧАСТИНА I)

ISSN 2308-6912



2 308691 200005 >

КИЇВ – 2013

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 115. Частина I (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2013. – 254 с.

У збірнику представлені публікації науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної світової економіки і міжнародних економічних відносин», яка була проведена 12 вересня 2013 р. в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка кафедрою світового господарства і міжнародних економічних відносин і кафедрою міжнародних фінансів за участі всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація економістів-міжнародників».

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: **Макєснко 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.

УДК 339.96

Кистерский Л.Л.*, Липовая Т.В.** , Гиневский А.И.***

ПОСТУЛАТЫ БИБЛИИ ДЛЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Анотація: Проаналізовано основні правові та економіко-політичні положення Біблії і обґрунтовано загальні підходи до впровадження реформ у державі та побудови ефективного розвинутого суспільства за високими політичними, економічними та етичними принципами для забезпечення сталого розвитку і подолання кризових явищ.

Ключові слова: євроінтеграція, асоціація, реформування, криза, закон, економічна політика, інноваційний розвиток, суспільство, освіта, міжнародна технічна допомога.

Annotation: The basic legal, economic and political statements of the Bible and reasonably common approaches for reforms in the country and for building an effective developed society with high political, economic and ethical principles for secure sustainable development and overcoming the crisis.

Key words: European integration, association, reform, crisis, law, economic policy, innovation development, society, education, international technical assistance.

Аннотация: Проанализированы основные правовые и экономико-политические положения Библии и обоснованно общие подходы к внедрению реформ в стране и построения эффективного развитого общества с высокими политическими, экономическими и этическим принципам для обеспечения устойчивого развития и преодоления кризисных явлений.

Ключевые слова: евроинтеграция, ассоциация, реформирование, кризис, право, экономическая политика, инновационное развитие, общество, образование, международная техническая помощь.

Постановка проблемы: Мировой экономический кризис и низкие темпы развития украинской экономики требуют пересмотра подходов к политическому и экономическому управлению государством, а также к развитию трудовых ресурсов и внедрению более устойчивых моральных норм и принципов в экономике и обществе.

Анализ недавних исследований и публикаций: Данная тематика является практически не изученной в научном мире и отдельные публикации и труды на эту тему отсутствуют. Отдельные аспекты данной темы освещали в своих трудах такие украинские ученые как А. Плотников, Л. Кистерский.

Постановка целей статьи: Нынешний мировой экономический кризис показал, что разрыв материальной сферы с нравственными законами и постулатами может быть очень

* доктор экономических наук, профессор, директор института международного делового сотрудничества.

** кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Национальной академии статистики, учета и аудита.

*** протоиерей

глубоким. Однако современный кризис является глобальным не только в географическом смысле, но и в содержательном и системном отношении, он является не только и не столько собственно экономическим, сколько экономико-экологическим, экономико-духовным, экономико-социальным, экономико-политическим, цивилизационным. Без соответствующего осмысления именно этой степени глобальности сложно ожидать преодоления существующих проблем. Ситуация усложняется еще и тем, что конструкция и применение экономических механизмов подчинены, в первую очередь, своекорыстным интересам подавляющего меньшинства [3, с. 5]. Таким образом, нужны не только новые экономические механизмы для преодоления современного кризиса, но и новые подходы с учетом духовных, моральных и иных общечеловеческих ценностей. Христианство, как господствующая во многих высокоразвитых странах (и в Украине) религия, предлагает широкий спектр постулатов и рекомендаций для успешного и гармоничного развития общества¹. Многие разделы Библии содержат прямые наставления экономического, правового и международного характера, имеющие непреходящее значение для общества любого уровня технологического развития.

В свете предстоящего в ноябре 2013 подписания Соглашения об ассоциации с ЕС предполагается не только принятие Украиной определенного набора законов и их неукоснительное исполнение, но и всесторонние изменения условий жизни в стране для создания европейской комфортности для всех граждан. В недавнем выступлении Президента Украины в ВР была отмечена важность возрождения в жизни народа христианских ценностей, которые учат преодолевать современные вызовы не путем конфронтации, а через объединение и консолидацию [1]. Важность подобного подхода также отмечалась в выступлениях руководителей православия, которые полагают, что «здание нашей цивилизации не может существовать без евангельского фундамента, на котором оно было возведено. Нации, утратившие этику самоограничения и служения Богу, Отечеству и ближнему, теряют духовную силу, становятся слабыми и уязвимыми, что влечет за собой угрозу исчезновения и печальную перспективу уступить свое место другим, духовно более сильным» [2]. Новая история уже предоставила нам достаточно примеров подобных событий, участниками которых стали и мы сами.

В Украине в течение всего периода независимости постоянно идет речь о необходимости реформирования системы власти. Создаются комиссии и даются поручения на самом высоком уровне, призывающие власть в целом, Кабинет Министров, отдельные министерства и ведомства реформировать себя самих. Реформы действительно проводятся. Но ничего, по сути, не меняется и управляемость экономикой и ее отдельными секторами продолжает оставаться крайне низкой.

Библия содержит весьма логичное и понятное объяснение наших неудач в проведении реформ и предлагает конструктивные рекомендации. В Новом Завете рекомендуется менять одновременно систему власти и исполнителей. И никто к ветхой одежде не представляет заплат из небеленой ткани; ибо вновь пришитое отдерут от старого, и дыра будет еще хуже. Не вливают также вина молодого в мехи ветхие; а иначе прорываются мехи, и вино вытекает, и мехи пропадают; но вино молодое вливают в новые мехи, и сберегается то, и другое [4, Матф.9:16, 17]. Идея об одновременной смене власти и основных исполнителей многократно повторяется в различных частях Нового Завета, что свидетельствует об особой важности подобного подхода при проведении радикальных реформ

¹ В данной статье предпринята попытка обобщить, структурировать и изложить с научной точки зрения христианские нормы построения системы власти в стране применительно к современному обществу. Авторы статьи с равным уважением относятся к другим ведущим мировым религиям – Исламу и Буддизму

системы власти и экономики. То же самое и почти теми же словами сказано и о разработке новых программ: новые программы должны делаться новыми людьми [4, Марк.2:21, 22].

В Украине проведение реформ поручается самим «реформируемым». Это касается по сути всех сфер, нуждающихся в реформах: экономические программы составляются в значительной мере теми людьми, которым придется эти программы выполнять, реформирование системы государственного управления поручается представителям этой системы, перестройка работы министерств и ведомств снова-таки поручается работникам этих учреждений. Положительных результатов, как показывает практика нашей страны, так и не удалось достичь.

Начавшаяся более ста лет тому назад в силу разных причин и продолжающаяся и поныне эмиграция из Украины привела к образованию многомиллионной диаспоры во многих странах. Многие из уехавших утратили связи с Украиной, а их потомки не знают украинского языка. Некоторые из эмигрантов добились успехов и заняли видное положение в самых различных сферах жизни стран пребывания, включая высокие политические посты. Однако большинство из бывших украинцев с энтузиазмом отреагировало на восстановление суверенитета страны. Кто-то вернулся в Украину и в разном качестве участвует в общих усилиях страны по развитию государственности, кто-то помогает материально, а кто-то ограничивается советами издалека.

Тем не менее, практически все они обладают ценным практическим опытом работы в реальных рыночных условиях, и этот опыт очень бы пригодился в Украине. Руководителям страны наконец-то стоит предпринять шаги, чтобы вернуть хотя бы часть бывших украинцев на историческую Родину. На этот счет в ряде мест в Библии четко сказано о том, что необходимо создавать соответствующие условия для объединения народа в одном доме: Я соберу их из всех стран, в которые изгнал их во гневе Моём и в ярости Моей и в великом негодовании, и возвращу их на место сие. Я дам им безопасное житие. Они будут моим народом... [4, Иер.32:37, 38].

Библия содержит практические наставления политикам, претендующим на победу в предвыборных кампаниях, по руководству государством. Прежде всего, рекомендуется составить программу действий и подобрать квалифицированных и преданных исполнителей. И отдал Давид Соломону, сыну своему, чертеж притвора, и домов его, и кладовых его, и горниц его, и внутренних покоев его, и дома для ковчега. И чертеж всего, что было у него на душе.... Для успешного же выполнения программы важным является связь с народом и опора на людей. ...И у тебя есть для всякого дела усердные люди, искусные для всякой работы; и начальники и весь народ готовы на все твои приказания [4, 1Пар.28: 11, 12, 21]. Во многих развитых демократиях успешные политические лидеры давно следуют этим рекомендациям. Перед выборами руководителя государства, политические лидеры не ограничиваются декларацией целей и раздачей привлекательных обещаний, потенциальные руководители представляют обществу свою программу и команду, которая будет ее реализовывать в случае успеха на выборах.

Оптимально, руководитель государства и его команда должны приходить к власти уже имея добротную и хорошо известную обществу программу экономических действий на срок пребывания у власти. Эта программа со временем может корректироваться и дорабатываться в зависимости от обстоятельств, но она должна достаточно четко предусматривать основные действия исполнительной власти относительно реформирования и развития экономики. Таким образом, участниками предвыборных состязаний должны быть не только политические лидеры, но и их программы и команды, чтобы потом можно было с уверенностью сказать, что было выполнено победителями выборов, а что нет. При-

чины невыполнения, если подобное случится, будут иметь второстепенное значение, поскольку претендент на власть должен иметь реалистичную программу, дееспособную команду исполнительной власти и способность предусматривать возможные препятствия на пути выполнения программы.

В шестой Главе Притчей Соломоновых Библии содержатся настоятельные повторяющиеся призывы к людям быть трудолюбивыми, не ленится, брать пример с муравья, у которого нет ни начальника, ни пристава, ни повелителя; Но он заготавливает летом хлеб свой, собирает во время жатвы пищу свою, а безделье приведет к бедности и нужде. Там же в десятой главе еще раз, но иными словами, вновь весьма доходчиво изложены те же наставления: Ленивая рука делает бедным, а рука прилежных обогащает. Собирающий во время лета – сын разумный, спящий же во время жатвы – сын беспутный [4, Прит. 6: 6-11; 10: 4, 5].

Многочисленные праздники в Украине в отдельные месяцы (декабрь, январь, май, например) препятствуют нормальной работе, когда экономическая жизнь как бы замирает. Несмотря на необходимость проведения энергичных реформ, мы продолжаем оставаться одной из наиболее «празднующих» стран в мире.

В Украине существуют неоправданно длительные отпуска, а пример успешных стран – реформаторов, особенно Японии и Южной Кореи, свидетельствует об обратном подходе. В период радикальных экономических реформ середины XX века рабочая неделя в этих странах составляла шесть дней, а ежегодный отпуск – 5-6 дней. В Украине же ежегодный основной отпуск большинства работающих колеблется от 24 до 30 рабочих дней (без учета выходных и праздников). А самый продолжительный отпуск, согласно трудовому законодательству Украины, составляет 56 рабочих дней для целого ряда категорий работников бюджетной сферы.

Для сравнения, самый продолжительный отпуск в Европе у служащих Финляндии – 39 дней, далее следуют Швеция и Дания – 30-35 дней. Стоит отметить, что это наиболее развитые в экономическом отношении малые страны, в остальных странах Европы отпуска существенно короче: в Бельгия, Ирландия и Великобритания – 20 дней. Канадцы и Японцы отдыхают максимум 10 – 14 дней в году, а вот в Мексике работодатели предоставляют не более 6 дней в году для законного отдыха. Одним словом, от всякого труда есть прибыль, а от пустословия только ущерб [4, Прит.14:23].

Упомянута в Библии и такая специфическая сфера экономической политики государства как формирование цены на драгоценные металлы и другие средства накопления. Именно целенаправленная политика в этой сфере позволяет государству поддерживать и накапливать золотовалютные резервы для развития торговли и экономики в целом. Ибо корабли царя (Соломона) ходили в Фарсис с слугами Хирама, и в три года раз возвращались корабли из Фарсиса, и привозили золото и серебро, слоновую кость и обезьян и павлинов. И сделал царь серебро в Иерусалиме равноценным простому камню,...[4, 2Пар. 9:21, 27]. Еще в одном месте Ветхого Завета отмечается практически та же мысль о равноценности в Иерусалиме серебра и золота простому камню [4, 2Пар. 1:15].

Таким образом, царь Соломон путем установления низких внутренних цен на серебро и золото создавал богатство Иерусалима. Нечто подобное было применено в Украине в 2005 году, когда неожиданно в короткий период времени национальная валюта гривна обвально подешевела в более чем полтора раза по отношению к американскому доллару. Однако в наше время, в отличие от Библейского, лично обогатилась небольшая группа людей, отвечавшая за принятие решений в стране в валютно-финансовой сфере, скупив доллары в кредит по пять гривен, а потом продав часть из них, но уже по восемь. Норма прибыли для узкой группы людей по этой нехитрой схеме составила почти 65%.

Развитие науки, образования и сферы знаний как важнейших составляющих человеческой деятельности, многократно упоминаются в Библии вообще и, в частности, в Книге Притчей Соломоновых. Царь Соломон, славившийся своей мудростью, – легендарный правитель объединённого Израильского царства в 965-928 до н. э., в период его наивысшего расцвета, когда однажды ночью, Бог явился ему во сне и обещал исполнить любое его желание, попросил Бога не богатства или долгой жизни, а разума, чтобы различать добро и зло. И Бог дал Соломону сердце мудрое и разумное, а богатство и слава пришли к Соломону позднее благодаря его разуму и мудрости [4, 3Цар.3:9, 11, 12, 13]. Как видно, один из мудрейших правителей в истории человечества отдавал приоритет интеллектуальному компоненту среди набора важнейших качеств и составляющих руководителя государства, приобретение которого возможно лишь через развитие науки, образования и знания. Таким образом, Библия напрямую связывает процветание государства с развитием системы знаний.

Вместе с тем, в Библии констатируется, что пока еще далеко не все понимают важность знания и мудрости для успешного развития государства. В первой главе Книги Притчей Соломоновых вопрошается: Доколе, невежды, будете любить невежество? доколе буйные будут услаждаться буйством? доколе глупцы будут ненавидеть знание? В качестве построения системы знаний Библия предлагает: Простым дать смывленность, юноше – знание и рассудительность. Таким образом, Библия предписывает развивать у людей лучшие качества ума и с юного возраста предоставить всем возможность получения образования, поскольку только глупцы презирают мудрость и наставление [4, Прит.1:4, 7, 22].

Таким образом, развитие образования, науки и системы знаний, как многократно отмечается в Библии, является основой успешного развития государства и должно быть приоритетом для руководителя государства, стремящегося к благополучному, успешному и длительному правлению. Именно стремление к развитию учения и знаний для себя и для народа характеризует разумного правителя. Сердце разумного приобретает знание, и ухо мудрых ищет знания. Приложи сердце твое к учению и уши твои – к умным словам [4, Прит.18:15; 23:12]. К сожалению, государственная политика Украины в области науки и образования пока не соответствует Библейской мудрости и предписаниям по развитию системы знаний в стране.

Так, например, за годы после обретения суверенитета численность ученых в Украине сократилась в три раза. Во всех секторах науки страны, включая предпринимательский и образовательный, трудится около 135 тысяч человек, из которых лишь половина ученые исследователи и преподаватели – 0,35% занятых; за этот же период в Украине почти в 3,5 раза снизилась численность работников в инновационной сфере, а в США и Западной Европе выросла в 2 раза. Соответственно, почти в 5 раз (с 56 до 11%) в Украине упала доля инновационно активных промышленных предприятий. Для сравнения, в Польше доля подобных предприятий составляет 16%, а в среднем по ЕС – до 60%. Как результат, прирост ВВП за счет внедрения новых технологий в Украине составляет лишь 0,7%, тогда как в развитых странах этот показатель колеблется в диапазоне 60 - 90%.

Ныне в Украине ВВП составляет порядка 160 миллиардов евро, что в разы и даже десятки раз меньше показателя развитых стран. Из них на финансирование расходов на выполнение научных и научно-технических работ за счет государственного бюджета выделяется лишь 0,29%, хотя Законом Украины «О научной и научно-технической деятельности» на финансирование научной и научно-технической деятельности должно выделяться не менее 1,7% ВВП. Как свидетельствует мировой опыт, при показателе по-

рядка 0,4% ВВП наука в стране может выполнять лишь социокультурную и познавательную функции, и только при затратах свыше 0,9% ВВП включается экономическая функция науки.

В Украине доля государственных расходов на образование составляет около 6% ВВП, что сопоставимо с показателями развитых стран, хотя и значительно им уступает, как отмечалось выше, в стоимостном выражении. Основными статьями расхода образовательного бюджета являются ассигнования на среднее образование – 42%, высшее образование – 30%, дошкольное образование – 12% и на профессионально-техническое обучение – 6%. Всего лишь по 0,5% ежегодных бюджетных ассигнований расходуется на материально-техническое обеспечение учебных заведений и исследования и разработки в сфере образования. При этом, порядка 90% государственного финансирования образования направляется на заработную плату и оплату коммунальных услуг.

Таким образом, в современной Украине государственная политика в сфере финансирования науки и образования весьма далека от Библейских предписаний. Неадекватное финансирование науки, чрезмерное и плохо регулируемое количество высших учебных заведений привело к снижению качества образования. Сотни провинциальных университетов не имеют ни адекватных преподавательских кадров, ни материально-технической базы для обучения студентов, не говоря уже о проведении научных исследований.

У ряда ведущих университетов другая крайность – некоторые из них открывают совершенно не профильные для них, но престижные направления в основном с эпитетом «международный» – бизнес, менеджмент, финансы etc., не имея для этого преподавателей соответствующей квалификации. Как показывает практика, не подкрепленная возможностями погоня за модой в образовании, приводит лишь к чрезмерному выпуску «специалистов», которым сложно найти работу на конкурентном рынке.

И у всех университетов страны существует общая проблема, не позволяющая повышать качество высшего образования в соответствии с требованиями рынка. Речь идет о так называемом контрактном, т.е. платном, обучении студентов. Частные университеты в Украине практически стопроцентно держатся на контрактниках, поскольку в стране пока нет целенаправленного меценатства в образовании и науке. Государственные университеты, в свою очередь, из-за недостаточного бюджетного финансирования, вынуждены повышать долю контрактников. Таким образом, высшее образование в Украине находится в прямой финансовой зависимости от количества студентов-контрактников, что негативно влияет на качество получаемых знаний. Предложения о необходимости реформирования науки и образования, наряду с существенной дифференциации оплаты наиболее эффективных ее представителей, были сформулированы в недавней статье ведущих украинских экономистов В. Гееца и А. Гриценко [7, с. 9].

Во все времена хорошо развитая инфраструктура играет важную роль в функционировании государства. Еще с Библейских времен строительство ровных, с хорошей разметкой, качественных дорог считалось важным условием для успешного развития государства, как с духовной, так и с экономической точки зрения. Глас вопиющего в пустыне: приготовьте путь Господу, прямыми сделайте в степи стези Богу нашему; Всякий дол да наполнится, и всякая гора и холм да понизятся, кривизны выпрямятся, и неровные пути сделаются гладкими; [4, Исаи.40:3, 4]. Эта же мысль и практически теми же словами повторена и в Новом Завете в третьей Главе Книги от Луки [4, Луки.3:4, 5].

В Библии отмечается, что с экономической точки зрения строительство дорог представлялось делом весьма сложным и долговременным. Пророк Исайя и Иоанн Предтеча призвали людей построить на месте пустыни так называемый путь к богу. В этом случае

пришлось бы в глухой местности положить хорошие дороги, сгладить горы и выровнять многочисленные искривления на местности. Все эти призывы люди пропускали мимо ушей, и никто из них не собирался браться за тяжелую работу. Именно поэтому, данный фразеологизм и имеет такое название – глас вопиющего в пустыне. Путь к Богу предстал трудным и долгим и пролегал он по человеческим сердцам, поскольку у многих, по выражению Библии, они состояли из камня, а не из плоти. По таким сердцам Господу невозможно было бы идти. Изменение менталитета людей – сложный и длительный процесс, как и строительство качественных дорог.

Во многих главах Библии содержатся призывы к людям строить хорошие дороги и отмечается важность дорог как для духовного развития людей, так и для экономического развития государства. Проходите, проходите в ворота, приготовляйте путь народу! Равняйте, равняйте дорогу, убирайте камни, поднимите знамя для народов! [4, Исаи. 62:10]. Поставь себе путевые знаки, поставь себе столбы, обрати сердце твое на дорогу – на путь, по которому ты шла; [4, Иер.31:21].

Качество дорог в Украине, как известно, явно не соответствует требованиям Библии. Более того, в стране вообще мало что делается для улучшения имеющихся и строительства новых современных дорог. В недавнем отчете о глобальной конкурентоспособности, подготовленном экспертами мирового экономического форума, Украина заняла 137 место в мире из 144 по качеству дорог. По оценкам, из-за неудовлетворительного состояния дорог Украина теряет ежегодно около 4% ВВП или почти 50 млрд. грн. В правительстве же причиной сложившейся ситуации считают погодные условия и перепады температуры, которые приводят к разрушению дорожного полотна; среди причин плохого состояния дорог также называют недостаточный уровень финансирования отрасли.

Интересно отметить, что в верхней части рейтинга качества дорог оказались Австрия, Канада, Финляндия и ряд других северных стран, где зима по суровости и климат по перепадам температур никак не уступают украинским реалиям. Основные причины качества автодорог, по мнению специалистов, заключаются в неэффективном использовании даже тех скромных ресурсов, выделяемых на строительство и ремонт автодорог, и серьезные нарушения технологии их строительства и обслуживания. В свое время массовое строительство хайвеев в США и автобанов в Германии помогло этим странам не только преодолеть экономический кризис, но и создать славящееся своим качеством во всем мире дорожное покрытие. Таким образом, интеграционный путь Украины в Европу проляжет по собственным дорогам, которые еще предстоит проложить.

На протяжении длительного времени во многих странах и авторитетных международных организациях ведется дискуссия о целесообразности применения смертной казни в качестве высшей меры наказания для сдерживания преступности и, в первую очередь, из категории наиболее тяжких преступлений. Проблема смертной казни исследуется не только юридическими науками, но и социологией, философией, этикой. В наиболее развитых странах смертная казнь либо отменена, либо действует только за самые серьезные преступления.

Известно, что отмена смертной казни является одним из условий членства в Европейском Союзе, поэтому в России, например, как и в ряде других стран, был введен мораторий на смертную казнь. Противники смертной казни выступают с гуманистических позиций, опираясь на примеры европейских стран. Жестокость наказания, по мнению противников смертной казни, никогда не приводила к уменьшению преступности. Сторонники высшей меры наказания опровергают это утверждение и подчеркивают сдерживание роста преступлений как наиболее полезную функцию смертной казни. По мнению

многих экспертов, сегодня не существует достоверных свидетельств того, что смертная казнь помогает предотвратить убийства – по крайней мере, не более эффективно, чем пожизненное заключение без возможности помилования.

Экспертами ООН в целом ряде государств были проведены исследования, в результате которых было подтверждено, что уровень убийств не зависит от наличия или отсутствия в законе смертной казни. Однако некоторые ученые говорят о большом устрашающем воздействии смертной казни на преступников. В докладе «Международной амнистии» за 2012 год отмечается, что если 35 лет назад всего 16 стран отменили смертную казнь, то сегодня их уже 97, и еще 43 не применяют ее на практике. В странах Северной Америки и в Европе вообще не практикуется смертная казнь, за исключением двух государств – США и Беларуси.

Активные дискуссии о правомерности и целесообразности применении смертной казни продолжаются, есть сторонники и не менее многочисленные противники. А вместе с тем в Библии содержится совершенно четкое предписание относительно тех преступлений, за которые следует применять смертную казнь в качестве меры наказания. Таких преступлений Библия выделяет всего два – убийство человека и, выражаясь современным языком, киднэппинг, т.е. похищение людей с целью выкупа. Если кто убьет человека, то убийцу должно убить по словам свидетелей; но одного свидетеля недостаточно, чтобы осудить на смерть. И не берите выкупа за душу убийцы, который повинен смерти, но его должно предать смерти [4, Числ.35:30, 31]. Если найдут кого, что он украл кого-нибудь из братьев своих, из сынов Израилевых, и поработил его, и продал его: то такого вора должно предать смерти; так истреби зло из среды себя [4, Втор.24:7].

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что Библия с осторожностью рекомендует применение смертной казни в случае убийства человека, что, вероятно, вызвано многообразием обстоятельств и мотивов при совершении подобного преступления. Для осуждения к высшей мере, отмечается в Библии, недостаточно одного свидетеля, необходимы показания нескольких очевидцев, т.е. более солидная доказательная база для вынесения столь сурового приговора. И если убийство доказано, то ни в коем случае нельзя смягчать приговор, отпускать убийцу под залог или брать мзду за его незаконное освобождение. В случае же киднэппинга предписание относительно высшей меры наказания однозначно и безвариантно вероятно потому, что похищение с целью выкупа всегда является неслучайным и продуманным тяжким преступлением против человека. Однако еще древнеримский политик и философ Марк Туллий Цицерон задолго до появления первых глав Библии отмечал, что величайшее поощрение преступления – именно безнаказанность.

Внешняя Политика и дипломатия упоминаются в Библии в качестве важнейших составляющих выживания и развития государства. По сути, в Новом Завете сформулирована основная задача внешней политики государства – комплексное обеспечение национальной безопасности страны дипломатическими методами. Или какой царь, идя на войну против другого царя, не сядет и не посоветуется прежде, силен ли он с десятью тысячами противостоят идущему на него с двадцатью тысячами? Иначе, пока тот еще далеко, он пошлет к нему посольство – просить о мире [4, Луки.14:31-32].

Во все времена система международных отношений складывается из совокупности внешнеполитической деятельности государств. Внешняя политика, будучи важнейшей составляющей международных отношений, регулирует межгосударственные отношения с другими странами. Внешняя и внутренняя политика государства взаимосвязаны и имеют много общего, но отличаются своей спецификой. Внешняя политика является продолже-

нием и дополнением внутренней политики. Во внешней политике есть свои собственные цели, которые оказывают достаточно сильное воздействие на внутреннюю политику. Реализацией внешнеполитической стратегии занимаются центральные органы внешней политики – министерства иностранных дел или их аналоги, посольства и иные загранучреждения. Именно так и предписывается в Библии – посольство должно отстаивать интересы государства на основании внешнеполитической стратегии и сообразно с имеющимися возможностями.

В своей внешнеполитической деятельности Украина задекларировала и пытается реализовать политику многовекторности, которая никак не соответствует ни экономическим возможностям страны, ни ее внешнеполитическому весу в современном мире. В результате нереалистичных внешнеполитических амбиций у Украины накопились серьезные проблемы на «обоих векторах» взаимодействия – как с важнейшим влиятельным соседом с севера, так и с притягательной мощнейшей группировкой с запада. И если в отношениях с западом прогресс тормозится медленным и не очень эффективным реформированием внутри страны, то на северном направлении уже в течение длительного времени совершаются ошибки экономического и дипломатического характера, которые уже привели к излишней конфронтационности между соседями и важными экономическими партнерами.

Вопреки Библейскому наставлению о превентивных действиях посольства для предотвращения возникающих проблем, в определенный период Украина полгода вообще обходилась без посла у северного соседа, в то время как сосед в качестве посла прислал авторитетного политика высокого уровня для активной реализации своей внешней политики. В бюджете Украины финансирование Министерства иностранных дел – центрального аппарата и зарубежных диппредставительств постоянно осуществляется по остаточному принципу, что на практике приводит к недофинансированию важнейшей составляющей развития и безопасности государства, сокращению кадров и загранучреждений и, как результат, снижению эффективности функционирования всей сферы внешней политики. Совсем недавним подтверждением этому служит пример «внезапности» торговых противоречий с северным соседом, явившийся столь же неожиданным для Украины, как и, вероятно, возможная реакция нашего северного соседа на приближающееся подписание Договора об ассоциации между Украиной и ЕС.

Во многих разделах Библии настоятельно предписывается приобретать знания и отмечается, что премудрость и знание приведут к богатству и славе тех, кто ими обладает. Библия также рекомендует получать знание из внешних источников, за пределами собственного государства, поскольку именно к внешним пророкам прислушиваются более внимательно и их советы имеют большую вероятность быть воплощенными в практику. Знаменитая констатация того, что нет пророков в своем отечестве уходит корнями в Евангелие от Луки. И сказал: истинно говорю вам: никакой пророк не принимается в своем отечестве [4, Луки.4:24].

А между тем в нашем распоряжении имеется действенный инструмент для эффективных реформ во всех областях жизни. Практически сразу после восстановления суверенитета нашей стране начали оказывать международную техническую помощь (МТП) многие авторитетные организации и отдельные развитые страны. Суть МТП заключается в передаче передового мирового опыта по реформированию экономики в целом и отдельных отраслей, системы законодательства, силовых структур, системы образования и т.д. на основе опыта развитых демократий. Наиболее значительную МТП оказывает ЕС как организацией, так и его отдельные страны – члены. ЕС неоднократно посылал Украине сигналы о необходимости ускорения внутренних реформ [5, с. 5].

МТП сыграла и продолжает играть важную роль в дальнейших рыночных трансформациях в странах Центральной Европы, что позволило многим из них быстро адаптироваться к новым условиям хозяйствования и интегрироваться в ЕС.

Важные знания передают высококвалифицированные эксперты, имеющие практический опыт работы, как в своих странах, так и за рубежом. Однако реформаторские результаты МТП зависят от обеих сторон, как предоставляющей, так и принимающей [6]. Но особенно важна роль независимых иностранных и украинских экспертов в реформировании государственных структур исполнительной власти, поскольку до сих пор безрезультатные усилия прилагались самими же работниками государственных учреждений. В Евангелии от Марка на этот счет содержится недвусмысленное аллегорическое указание: И призвав их, говорил им притчами: как может сатана изгонять сатану? [4, Марк.3:23]. Действительно, многолетние попытки правительств различной направленности ясно показали, что чиновники не могут сами себя реформировать таким образом, чтобы их учреждение или система заработали эффективно.

По сути, в вышеупомянутой притче о сне Соломона, Бог предоставил ему нефинансовые ресурсы из внешнего источника на безвозмездной основе. Более того, использование этих интеллектуальных ресурсов – премудрости и знания, привели к богатству и славе государства, т.е. содействовали целям развития. В условиях современных международных экономических отношений вышеупомянутый в Библии случай полностью подпадает под классическое понятие международной технической помощи. И это не единственный описанный в Библии случай, соответствующий современному понятию МТП. Подобные ситуации многократно упоминаются в разделе, посвященном развитию науки, образования и системы знаний.

Выводы. Реальные евроинтеграционные реформы крайне необходимы, прежде всего, самой Украине, поскольку должны изменить внутренние основы развития государства, создать условия для работы экономики на благо всего общества, равенство перед законом для всех без исключения. Многие разделы Библии содержат прямые наставления экономического, правового и международного характера, имеющие непреходящее значение для проведения в стране прогрессивных реформ.

Принятие законов и проведение прогрессивных реформ должно сопровождаться разъяснением их сути простым языком и на разных уровнях. Причем, как рекомендует Библия, это нужно делать регулярно и целенаправленно, для разных возрастных, образовательных и социальных групп. Величайший экономист современности Нобелевский лауреат Пол Кругман вот уже более десяти лет ведет регулярную колонку в *The New York Times*, разъясняя доступным языком сложные вопросы экономического и политического характера широкому кругу читателей во всем мире. Украинские ученые должны следовать этому примеру, активно выступая в периодических изданиях и СМИ для популяризации передовых идей развития демократии и проведения евроинтеграционных реформ в стране.

Список использованных источников

1. Виступ Президента під час відкриття третьої сесії Верховної Ради сьомого скликання. – 3 вересня, 2013.
2. Послание Патриарха Кирилла в связи с 1025-летием Крещения Руси. – Документ принят на заседании Священного Синода Русской Православной Церкви // Журнал Заседания Священного Синода. - 16 июля 2013 года. - № 69.

3. Тарасевич В. М. Про орієнтири і напрями виходу з кризи // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 4-17.
4. Библия или Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета в русском переводе, издание третье, Санкт-Петербург, печатается по благословению Святейшего Правительствующего Синода, Синодальная типография, – 1882. – 1278 с.
5. Кістерський Л.Л., Плотніков О.В. Шляхи та інструменти євроінтеграції // Голос України. – 2012, 23 березня.
6. Кістерський Л.Л., Липова Т.В. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності // Видання Представництва ЄС в Україні. – К., 2010 – 240 с.
7. Геєць В.М., Гриценко А.А. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) // Економіка України. – 2013- № 6 – С. 4-18.

УДК 339.137(47-57)

Будкин В.С.*

НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН СНГ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Анотація: Стаття аналізує причини невисокої конкурентоздатності товарів країн СНД на зовнішніх ринках. Підкреслено значення низького рівня економічної свободи – основного фактора послаблення позицій цих держав як експортерів готової продукції. Наведені оцінки міжнародних організацій щодо конкурентоспроможності країн СНД.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобальний ринок, високі технології, інновації, економічна модернізація

Annotation: The article is about current low level of competitiveness of the goods and products of the CIS countries in global markets. Author states the low level of the competitiveness with connection to the level of economic freedom in the CIS countries. Article also gives the estimations of international institutions on the competitiveness of the CIS economies.

Key words: competitiveness, global market, high technology, innovation, economic modernization.

Аннотация: Статья анализирует причины невысокой конкурентоспособности товаров стран СНГ на внешних рынках. Подчеркивается значение низкого уровня экономической свободы – основного фактора ослабления позиций этих государств как экспортеров готовой продукции. Приведены оценки международных организаций относительно конкурентоспособности стран СНГ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобальный рынок, высокие технологии, инновации, экономическая модернизация.

Постановка проблемы: В условиях рецессионного усложнения развития мировой экономики существенно возрастает значение национальной конкурентоспособности отдельных стран. Новые независимые государства, входящие в регион СНГ, за период своего суверенного существования не смогли занять достойное место в конкуренции на глобальном рынке. В связи с этим анализ причин возможных направлений ее повышения представляет особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций: Проблемы конкурентоспособности предприятий и отдельных стран занимают важное место в исследованиях отечественных и зарубежных ученых Ю. Бажала, О. Белоруса, С. Глазьева, Р. Гринберга, Я. Жалило, Ю. Макогона, Д. Лукьяненко, М. Портера, С. Радзиевской, Р. Фатхутдинова, А. Филипенко, А. Шныркова и других. В то же время незаслуженно упущен такой важный аспект этой проблемы, как определение общих предпосылок невысокой конкурентоспособности постсо-

* доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений Национальной Академии наук Украины

ветских стран. Это не позволяет выделить имманентные для их экономик базовые недостатки функционирования хозяйственных механизмов, которые заложены имитационными методами осуществления рыночных реформ.

Формулирование целей статьи: Цель статьи заключается в использовании международных рейтингов для определения позиций стран СНГ в глобальном сопоставлении конкурентоспособности государств мира с последующим обоснованием необходимости перехода к инновационной модели развития национальных экономик.

Изложение основного материала.

Определение международного рейтинга конкурентоспособности не случайно занимает особое место в оценках национальной экономической ситуации различными международными организациями. При определенной экспертной субъективности таких оценок они все же позволяют констатировать экономический имидж каждого государства, от чего напрямую зависит отношение к нему со стороны зарубежных партнеров по торговым, кредитным и другим формам международного сотрудничества.

Наиболее разработанным в настоящее время является глобальный рейтинг конкурентоспособности, который разрабатывается экспертами Всемирного экономического форума. В указанном рейтинге на 2012 – 2013 гг. отмечены 144 страны, причем в первую десятку по уровню конкурентоспособности национальной экономики входят наиболее экономически развитые страны (Швейцария, Финляндия, Швеция, Нидерланды, ФРГ, США, Англия, Япония), а также Сингапур и Гонконг. Из стран СНГ среди первых пятидесяти стран рейтинга назван Азербайджан (46 место против 55 места в 2011 – 2012 гг., что соответствует уровню Литвы или Мальты) при близком к этой же группе показателе Казахстана (51 место со значительным положительным сдвигом от 72 места за предыдущий период и соседними Индонезией и Южной Африкой). Дальнейшие места распределяются следующим образом. Третье место из стран региона занимает Россия (67 место против 66 ранее, показатели на уровне Ирана и Шри Ланки). Далее идут Украина (73 и 82 места соответственно, уровень Черногории и Уругвая), Армения (82 и 92 места с соседними Хорватией и Гватемалой), Молдова (87 и 93 места, уровень Эквадора, Боснии и Герцеговины), Таджикистан (100 и 105 места с соседями Габоном и Эль Сальвадором). Среди приведенных в рейтинге стран региона последнее место занимает Кыргызстан с 127 местом в 2012 – 2013 гг. против 126 в 2011 – 2012 гг. (ниже, чем такие отсталые страны, как Эфиопия, Уганда, Непал). Характерно, что в рейтинге МЭФ не приведены данные по трем странам региона, причем относительно Туркменистана и Узбекистана это связано с отсутствием официальных публикаций о их экономических показателях, а применительно к Беларуси – с преобладанием экспортных поставок в Россию и другие страны СНГ, что ограничивает возможность определения ее конкурентоспособности на глобальном рынке [1, с. 13].

Характерной особенностью оценок стран СНГ в данном рейтинге является отличие определения их места от подобных оценок тех позиций большинства других государств мира (прежде всего наиболее развитых), которые прямо корреспондируются с уровнем свободы ведения бизнеса. По экспертному заключению исследовательской группы Мирового банка, приведенному в документе «Doing Business», среди 185 стран рейтинга в первую десятку государств с показателями наиболее благоприятных условий для бизнеса входят Сингапур, Гонконг, США, Норвегия, Австралия и другие страны, которые относятся к первой двадцатке наиболее конкурентоспособных государств. Среди стран региона СНГ первое место по таким показателям принадлежит Армении (32 место против

82 места по конкурентоспособности), за ней идет Казахстан (приблизительно равные 49 и 51 места соответственно), Беларусь (58 место), которая не представлена в приведенном выше рейтинге Всемирного экономического форума, Азербайджан (67 и 46 место), Кыргызстан (70 и 127 место), Молдова (фактическое равенство 83 и 87 мест), Россия (112 и 67 место), Украина (137 и 73 место), Таджикистан (141 и 100 место) и Узбекистан (154 место), которого также нет в рейтинге ВЭФ [2, с. 3]. Показательно резкое ухудшение позиций Азербайджана, России, Украины и Таджикистана.

Практически совпадает с приведенными показателями также ранжировка уровня экономической свободы, определяемая другой международной организацией – «Херитидж фаундейшн». По ее данным отдельные страны СНГ по свободе экономической деятельности занимают следующие места: Армения – 38 позиция, Казахстан – 68, Азербайджан – 88, Кыргызстан – 89, Молдова – 115, Таджикистан – 131, Россия – 139, Беларусь – 154, Украина – 161, Узбекистан – 162 и Туркменистан – 169 место из 177 государств этого международного рейтинга [3, с. 2-5]. Можно отметить лишь незначительные изменения в последовательности включения стран СНГ в ранжировку «Херитидж фаундейшн» сравнительно с «Doing Business», а более существенные различия в их месте в общей системе показателей связаны с особенностями определения степени либерализации экономического режима в двух указанных организациях.

Сопоставление уровня конкурентоспособности с двумя рейтингами свободы экономической деятельности показывает противоречие между ними, характерное для большинства стран СНГ. Существенные различия в позициях трех указанных рейтингов наиболее четко проявляются у Азербайджана (46 место по конкурентоспособности по оценке ВЭФ при гораздо более низком уровне либерализации экономической деятельности – 67 место в рейтинге «Doing Business» и 88 место по оценке «Херитидж Фаундейшн»), у России (67, 112 и 139 места соответственно), а также у Украины (73, 137 и 161 место). В этих странах уровень конкурентоспособности значительно превышает рейтинг экономической свободы. Более или менее совпадают все три рейтинга только у Казахстана (51, 49 и 68 места) и у Молдовы (87 и 83 место при значительно худшем показателе 115 места по оценке «Херитидж Фаундейшн»). И наоборот, Армения с показателями более высокой свободы бизнеса (32 и 38 места) имеет гораздо худшие показатели по конкурентоспособности (82 место). То же относится к Кыргызстану (127, 70 и 82 место в рейтингах соответственно).

Такого противоречия нет для большинства развитых стран мира, у которых именно экономическая свобода позволяет производить ту конкурентоспособную продукцию для внутреннего и мирового рынков, которая включает в себя преимущественно готовые изделия с высоким удельным весом высокотехнологичных товаров. В регионе СНГ иная ситуация – отсутствие конкурентоспособной готовой продукции, характерное для всех этих государств (исключение составляет производство вооружений в России, Украине, Беларуси, которое включает в себя высокотехнологические наработки) определяет рейтинг страны по показателю конкурентоспособности в зависимости от иного фактора – благоприятных условий добычи и экспорта сырьевых, энергетических товаров или производства полуфабрикатов на вывоз.

В связи с этим вполне объяснимо, что Азербайджан с его моноэкспортной структурой вывоза энергоносителей, добываемых в благоприятных условиях на шельфе Каспия, вышел на первое место среди стран СНГ. «Энергетическая» составляющая экспорта России, и Казахстана, вывоз полуфабрикатов металлургии и химии Украины также повышают их рейтинг конкурентоспособности сравнительно с либерализацией ведения бизнеса.

Туркменистан и Узбекистан не включены в индекс МЭФ, но можно предполагать, что уровень конкурентоспособности в узком спектре энергетических и сырьевых товаров у этих двух стран будет достаточно высоким при крайне низком показателе свободы экономической деятельности (в рейтинге «Херитидж Фаундейшн» Узбекистан занимает 15 позицию с конца, а Туркменистан еще более низкую 8 позицию). Как указывалось выше, ВЭФ не включил белорусские товары в свой рейтинг конкурентоспособности, а по уровню экономической свободы по оценке «Херитидж Фаундейшн» Беларусь занимает крайне низкое, 154 место. Можно предполагать, что конкурентоспособность этой страны находится где – то на уровне России или Украины. Что касается Таджикистана, то его низкие показатели по трем рейтингам соответствуют реальной экономической ситуации в этом государстве.

Выводы.

Как показывают данные предыдущего анализа, более конкурентоспособными выступают на мировом рынке те из стран СНГ, которые имеют возможность экспортировать энергетические и сырьевые товары. Неминуемое истощение этих невозполняемых ресурсов не может обеспечить им устойчивые позиции в глобализованной экономике на долгосрочную и даже среднесрочную перспективу. Обеспечение национальной экономической безопасности возможно только при переходе к модернизации на основе инновационной модели развития их народнохозяйственных комплексов. Но для этого необходимо преодолеть имитационный характер проведенных ранее экономических реформ, в результате которых существующий хозяйственный механизм отвергает не только использование высокотехнологичных отечественных разработок, но даже тех, которые с успехом прошли апробацию в других странах мира. Решение этой сложной проблемы в значительной мере находится в политической плоскости – создании действенной правовой защиты предпринимательства, искоренения коррупции, ликвидации административной зависимости бизнеса.

Список использованных источников

1. The Global Competitiveness Report. 2012 – 2013. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – P. 13.
2. Doing Business. 2013. – N.Y.: The World Bank, IFC. 2013. – P. 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing20business/Doc>.
3. Country Rankings: World & Global Economy Rankings on Economic Freedom. 2012.- N.Y.: The Heritage Foundation, 2013. – P. 2-5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/ranking>

УДК 339.564:338.439.5(477)

Власов В.І.^{*}, Кривенко Н.В.^{**}, Кваша К.С.^{***}, Ткач Г.В.^{****}СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ І ГЕОГРАФІЯ ЕКСПОРТУ
ПРОДУКЦІЇ АПК УКРАЇНИ

Анотація. В умовах поглиблення глобалізаційних процесів, загострення продовольчої кризи, розвитку зовнішньої торгівлі зростає значення збільшення частки України на світовому ринку агропродовольчої продукції, підвищення її конкурентоспроможності та стабілізації своїх позицій. Обсяги експорту продукції АПК зростають, особливо щодо продукції рослинництва, позитивним є розширення географічної диверсифікації експорту. Щодо конкурентоспроможності, то вітчизняна ціна є нижчою порівняно із світовою та США, проте це не завжди є позитивним, оскільки часто це пояснюється експортом продукції нижчої якості. Динаміка зростання експорту є позитивною тенденцією, що паралельно із зростанням світового попиту дозволяє прогнозувати аналогічну ситуацію і в майбутньому.

Ключові слова: експорт, імпорт, ринок, торгівля, агропродовольча продукція, продукція рослинництва, продукція тваринництва, якість, ціна.

Annotation. In the conditions of deepening of globalization processes, complication of food crisis, development of foreign trade, the value of increase of part of Ukraine in the world market of APC products, increase of its competitiveness and stabilizing of the positions is growing. The volumes of export of products of APC grow, especially in relation to the products of plant-grower, positive is expansion of geographical diversification of export. In relation to a competitiveness, a Ukrainian price is below by comparison to world and the USA prices, however it not always is positive, as often it is explained the export of domestic products of lower quality. A dynamics of growth of export is a positive tendency, that is why a growth of world demand allows to forecast an analogical situation and in the future.

Key words: export, import, market, trade, products of APC, products of plant-grower, products of husbandry, quality, price

Аннотация. В условиях углубления глобализационных процессов, обострение продовольственного кризиса, развития внешней торговли, увеличивается

^{*} доктор економічних наук, доктор сільськогосподарських наук, професор, головний науковий співробітник відділу стратегічного планування, моделювання та зовнішньоекономічних зв'язків ННЦ «Інститут аграрної економіки»

^{**} кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу стратегічного планування, моделювання та зовнішньоекономічних зв'язків ННЦ «Інститут аграрної економіки»

^{***} керівник відділу продаж сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу «Козачий зерновий союз»

^{****} науковий співробітник відділу стратегічного планування, моделювання та зовнішньоекономічних зв'язків ННЦ «Інститут аграрної економіки»

значение доли Украины на мировом рынке агропродовольственной продукции, повышения ее конкурентоспособности и стабилизации своих позиций. Объемы экспорта продукции АПК растут, особенно по продукции растениеводства, позитивным является расширение географической диверсификации экспорта. Что касается конкурентоспособности, то отечественная цена ниже по сравнению со среднемировой и США, однако это не всегда является позитивным, поскольку часто это объясняется экспортом продукции низшего качества. Динамика роста экспорта имеет позитивную тенденцию, что параллельно с ростом мирового спроса позволяет прогнозировать аналогичную ситуацию и в будущем.

Ключевые слова: экспорт, импорт, рынок, торговля, агропродовольственная продукция, продукция растениеводства, продукция животноводства, качество, цена.

Постановка проблеми. В сучасних умовах зростає значення участі країни у міжнародному поділі праці, ефективного використання порівняльних переваг та утримання стабільних позицій на світовому ринку. Зростання чисельності населення та попиту на продукцію АПК стимулюють збільшення експорту агропродовольчої продукції України, яка є одним з найбільших її виробників по окремих групах. Це має частково сприяти вирішенню продовольчої проблеми окремих країн і зростанню добробуту населення України.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі, географічної диверсифікації, конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК залишаються досить актуальним і вагомими, хоча їх дослідженням займалися такі вчені як В. І. Бойко, С. М. Кваша, Т. О. Осташко, М. І. Пугачов, П. Т. Саблук, Б. К. Супіханов, А. А. Фесина, О. О. Школьнік та ін.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча питання розвитку та аналізу експорту агропродовольчої продукції значною мірою відображені у працях вітчизняних науковців, доцільно детальніше розглянути тенденцію експорту по окремих роках залежно від обсягів імпорту, врахувати динаміку цін та інших впливових факторів.

Формування цілей статті. В роботі проаналізовано експорт вітчизняної агропродовольчої продукції, виявлено тенденції щодо основних напрямків експорту до найбільших імпортерів та по регіонах, динаміку частки продукції у загальних обсягах експорту з врахуванням цінових змін.

Зовнішня торгівля відіграє вагоме значення для економічного розвитку більшості країн вже сотні років, що стосується й України. Так А. С. Філіпенко зазначає, що ще в VII та VIII століттях купці київських князів подорожували з товарами до Греції, Богемії, Венгрії, Кавказу, Персії та Балканського півострову. Вагоме значення мали торговельний шлях «із варягів у греки», «Залізний шлях», «Соляний шлях», шлях, що проходив до Хазарської столиці - міста Ітіль. Також Запорізька Січ розвивала торговельні відносини з іншими країнами, зокрема значним попитом користувались запорізькі коні у Польщі, Росії, Криму, Турції та інших країнах Європи [1, с.419-421, 427-428]. Все це свідчить вже про досить розвинені на той час зовнішньо торговельні відносини Київської Русі.

Недарма О.Г.Білорус та В.І.Власов зазначають «З давніх часів панує істина, що розвиваються і багатіють ті народи, країни і держави, які активно торгують з іншими країнами» [2, с.3].

На світовому ринку протягом останніх десятиліть основними експортерами агропродовольчої продукції продовжують залишатись переважно розвинені країни, зокрема США,

Німеччина, Франція, Великобританія, Австралія, але і такі країни, що розвиваються, як Бразилія, Аргентина, Китай, Індія, про що свідчить, проведений нами аналіз даних ФАО [3]. Варто зазначити, що розвинені країни хоча і зосереджуються на експорті готової продукції, залишаються одними з основних постачальників і сировини. При цьому варто зазначити, що Україна також входить до основних постачальників агропродовольчої продукції на світовий ринок, зокрема продукції рослинництва та соняшникової олії.

Насамперед, слід відзначити стрімке зростання вартості експорту продукції рослинництва, яка збільшилася за 2005 – 2012 роки від 1,7 до 9,2 млрд. дол. США [4], або більше ніж у 5,4 рази. Причому, характерно те, що вона зросла у торгівлі з усіма головними регіонами нашої планети: до країн Європи, Азії, Африки, СНД відповідно у 6,6; майже у 4; 8,1 та 2,7 рази.

Природно, що шлях України на експортному ринку легким не був – при динамічному зростанні до 2008 року провальними були 2009 і особливо 2010 роки унаслідок падіння обсягів виробництва зерна відповідно до 45,4 і 38,7 млн. тонн.

Головним досягненням періоду, що аналізується, слід вважати стрімкий ривок України на імпорتنі ринки Європи та Африки, що пов'язано не тільки зі збільшенням обсягів експорту відповідно на понад 2,8 і 2,2 млрд. дол. США, але й в цілому зі збільшенням країн торговельних партнерів України.

Слід підкреслити значне поширення торговельних зв'язків України на ринку продукції зернової галузі. Так, якщо у 2005 році географія експорту включала 75 країн, то у 2012 вже 101-у, або на 26 більше.

Головними імпортерами української пшениці у 2005-2012 роках були Іспанія, Єгипет, Ізраїль і Туніс, які за ці роки імпортували відповідно 7,6; 6,0; 4,2 і 3,0 млн. тонн. При межі не менше 100 тис. тонн експорту аналіз обсягів експорту до країн-лідерів показав, що за цей період їх кількість коливалася від 5 до 19, із загальними обсягами від 851 тис. тонн (2007 рік) до 11,6 млн. тонн (2009 рік), а їх питома вага від 73,2 (2006 рік) до 90,5 % (2012 рік), як то показано на рисунках 1 і 2.

Головними імпортерами кукурудзи були Білорусь, Іспанія, Іран, Туніс та Єгипет, купивши в Україні відповідно 1,1; 5,5; 3,9; 1,8 і 8,2 млн. тонн. При цьому Єгипет міцно посів перше місце з 2009 року, імпортуючи щорічно від 1,2 (2010 рік) до 2,9 млн. тонн (2012 рік) кукурудзи.

Виділення країн лідерів за обсягами імпорту нашої кукурудзи показало, що не менше 100 тис. тонн імпортували від 3-х (2007 рік) до 19-ти (2012 рік) країн з коливанням обсягів від 625 тис. тонн до майже 1,5 млн. тонн при питомій вазі до відповідного року від 65,5 до 94,8 %.

Що стосується третьої головної зернової культури ячменю, то при коливанні щорічних обсягів експорту від 2,0 (2011 рік) до майже 5,5 млн. тонн (2009 рік) головними його імпортерами були країни Близького Сходу: Саудівська Аравія, Іран, Сирія та Йорданія, що вивезли з України за 2005-2012 роки відповідно понад 18,3; майже 2,5; 2,0 і 1,9 млн. тонн.

Кількість країн-лідерів за обсягами імпорту українського ячменю (не менше 100,0 тис. тонн) змінювалась від 1 (2007 рік) до 9 (2009 рік). При цьому беззаперечним лідером усі роки була Саудівська Аравія, яка імпортувала від 1,5 (2011 рік) до 3,2 млн. тонн (2010 рік), а питома вага країн-лідерів за імпортом ячменю з України знаходилася у межах 79,3 (2011 рік) – 95,3 % (2010 рік).

Аналіз динаміки цін на експорт основних зернових культур показав:

1. Синхронне коливання з коливанням середньосвітових цін.

2. Усі роки ціни на українську сировину нижчі порівняно не тільки із середньосвітовими, а й з цінами експорту пшениці, кукурудзи та ячменю США (рис.3).

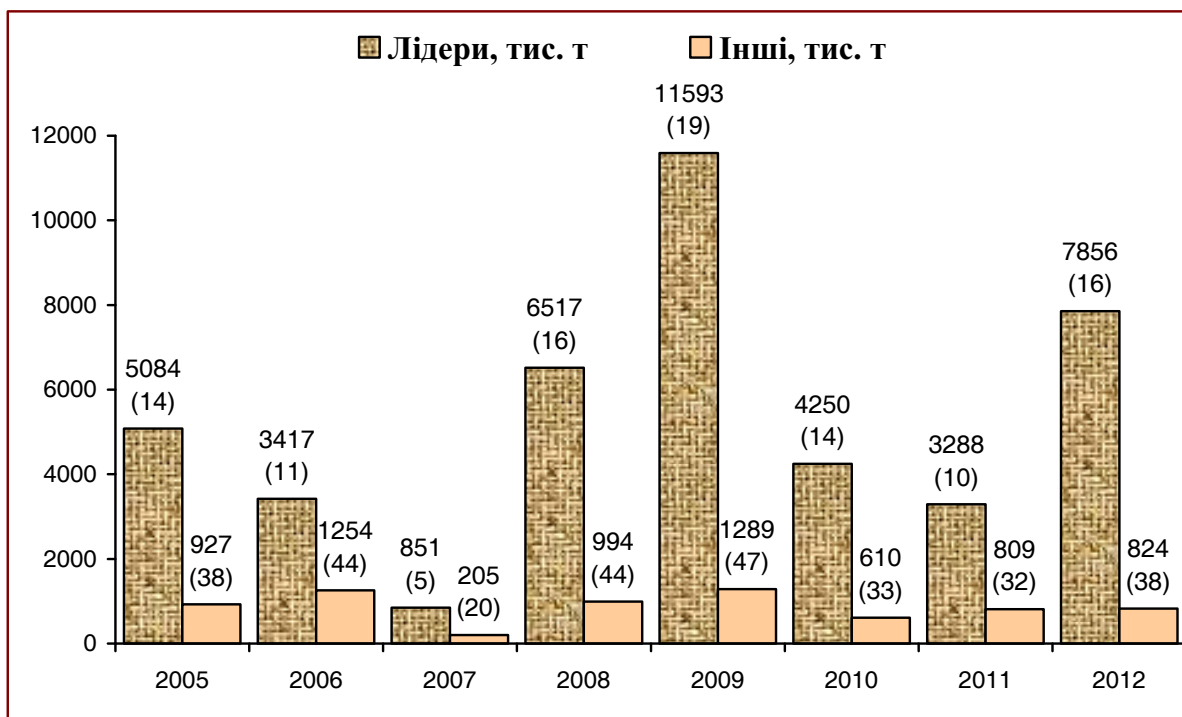


Рис. 1 Експорт пшениці Україною у держави-лідери за імпортом (понад 100 тис. т) та інші держави, тис. тонн

Примітка: У дужках – кількість країн-імпортерів.

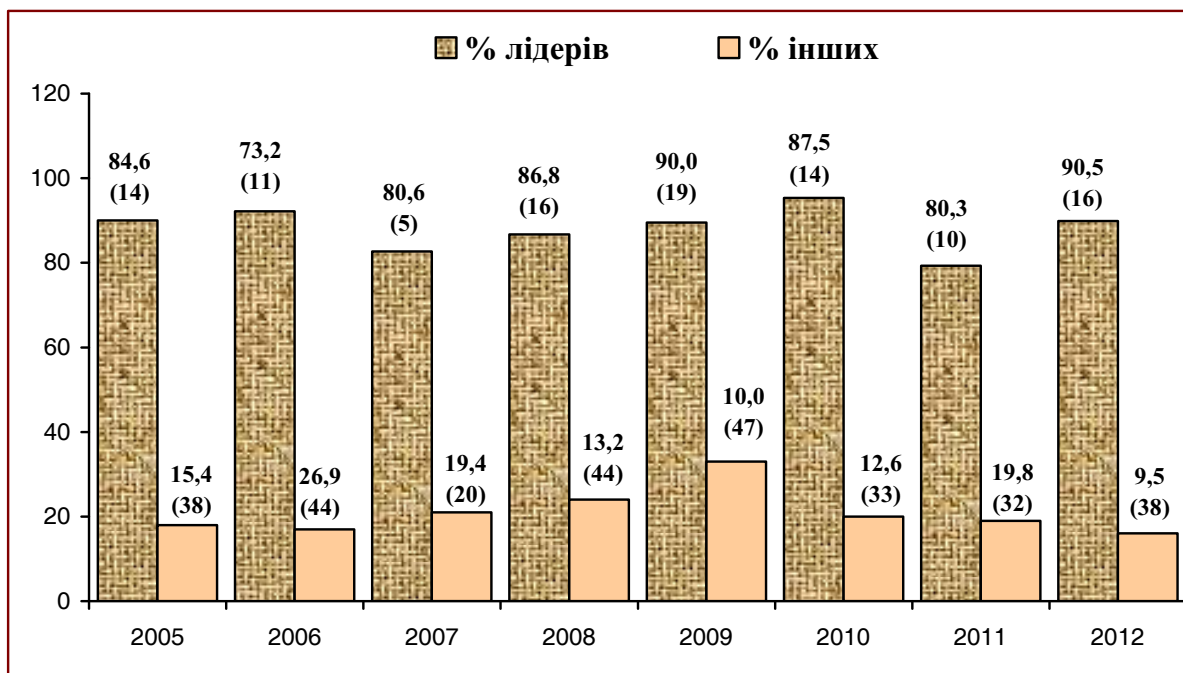


Рис. 2 Експорт пшениці Україною у держави-лідери за імпортом (понад 100 тис. т) та інші держави, %

Примітка: У дужках – кількість країн-імпортерів.

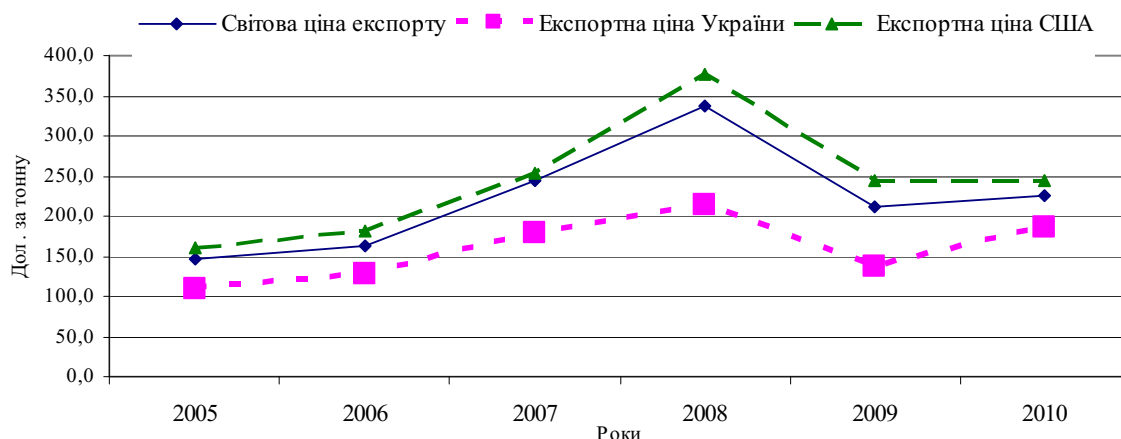


Рис. 3 Експортні ціни пшениці за 2002-2010 роки

Тобто Україна поки що за якістю зернових, яка багато в чому визначає їх експортну ціну постачає на світовий ринок менш якісний товар.

Варто зазначити не тільки можливість значного поширення обсягів експорту продукції рослинництва внаслідок зростання чисельності населення у країнах Африканського і Азійського континентів і відповідного збільшення потреб у імпорті, а й здійснюваної деякими країнами політики аутсорсингу – використання резервів інших країн. Так, наприклад, Саудівська Аравія скоротила з 1990 року посівні площі зернових майже на 600 тис. га і, відповідно, виробництво зернових на 2,7 млн. тонн внаслідок того, що останні гідрологічні дослідження виявили зниження рівня підземного водоносного горизонту, ресурси якого використовувалися для зрошення зернових. Тому було прийнято рішення, зберігаючи власні водні ресурси, нарощувати імпорт зернових, який зріс від 1,2 до 10,9 млн. тон, або у 9 рази.

Основу експорту групи товарів рослинного походження становлять зернові та білково-олійні культури. При цьому за темпами зростання обсягів експорту білково-олійні культури випередили зернові – збільшення у 13 рази проти п'ятикратного по зернових. У фізичному виразі перше місце займають зернові культури. Але якщо у 2005 році їхня питома вага до загальної вартості експорту продукції рослинництва становила 81,6, то у 2012 році знизилася майже до 76 %, що зумовлено відносно більшим зростанням обсягів експорту білково-олійних культур. Позитивним фактором є те, що по всіх групах товарів найбільше зросли обсяги експорту до країн Африканського континенту: по зернових у 7,7 рази, продукції борошно-мельно-круп'яної промисловості – у 695 рази, по білково-олійних культурах – у 10,7 рази, по овочам і коренеплодам – у 7,8 рази, при відповідному зростанні питомої ваги з 23,2 до 35,5 %, з 0,03 до 5,3%, з 0,7 до 6,3 % і з 0,2 до 4,8 %.

На жаль по групі товарів рослинного походження погано використовуються можливості нашої борошно-мельно-круп'яної промисловості, що зумовлено зниженням питомої ваги цієї підгрупи товарів з невеличкої 1,7% у 2005 році до ще меншої 1,1% у 2012 році.

Аналіз експорту по окремих групах товарів тваринного походження показує, що якщо по групах «Живі дерева та продукти квітництва», «Овочі, коренеплоди», «Кава, чай, прянощі» і «Продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості» основні експортні потоки були спрямовані до країн СНД, становлячи відповідно 92,5; 45,2; 37,0 і 64,5% від загального обсягу кожної з цих груп, то по групах «Їстівні плоди і горіхи, цитрусові» та «Інші продукти рослинного походження» до Європи – 42 і 96%, а по групі «Насіння і плоди олійних рослин» до Африки – 67%.

Разом з тим в цілому експорт до головних георегіонів планети був близьким – 3,3 млрд. до Європи, майже 3 до Азії, 2,6 до Африки і майже 2,6 до СНД, або відповідно 36,3; 32,5; 28,3 і 28,0 %.

Позитивною тенденцією відрізняється також зростання експорту продукції тваринництва за 2005-2012 роки в 1,3 рази, або на 229,1 млн. дол. США. Найнижчі показники характерні для 2006 і 2009 років відповідно 396,5 і 596,0 млн. дол. США. За період, що аналізується, вартість експорту до країн Європи, Азії та СНД зросла відповідно в 1,2; 4,7 і 1,3 рази і зменшилась у 2 рази до країн Африки та інших країн

Отже, для продукції тваринництва характерна позитивна тенденція зростання експорту практично по всіх стратегічних сегментах ринку. Разом з тим, порівняно з експортом рослинницької продукції темпи її зростання набагато нижчі, тоді як географія експорту, яка охоплювала у 2005 році 77 країн, а у 2012 – 117 країн була більшою. При цьому, лівова частка продукції тваринництва припадає на країни СНД: 83,9% у 2005 році й 81,9% у 2012 році, що зумовлено низькою її якістю, яка за критеріями проходить тільки на ринки країн СНД, багато з яких поки що не поміняли свої стандарти до рівня стандартів ЄС. Зокрема, якщо питома вага експорту тваринницької продукції до Європи у 2005 році становила 3,4%, то у 2012 році вона знизилася до 3,1%, або на 0,3 пункту.

Загальне зростання експорту продукції тваринництва зумовлено, насамперед, збільшенням обсягів молочної продукції: від 63 до 88 % експорту тваринництва. Живі тварини займають не більше півтора відсотка, м'ясна продукція – 20-30 %, риба – до 2%. Разом з тим, питома вага експорту тваринницької продукції незмінно спадає – від 17% у 2005 році до 8,5 % у 2012 році, а серед товарів тваринного походження найбільше питома вага молокопродуктів: від 88,1 (2008 р.) до 63,7 % (2012 р.) при водночас зростанні питомої ваги м'ясопродуктів – від 8,4 (2006 р.) до 32,8 % (2012 р.).

Головними експортними товарами по групі товарів тваринного походження є підгрупи «М'ясо та харчові субпродукти» і «Молоко та молочні продукти, яйця, мед». При цьому по останній підгрупі обсяги експорту збільшилися з 553,7 до 612,4 млн. дол. США, або на 10,6%, а перша відповідно з 154,5 до 315,9, або у два рази. Основний напрямок руху усіх підгруп експортних товарів тваринного походження це країни СНД з питомою вагою у 2012 році по групі «Живі тварини» – 82%; підгрупі «М'ясо та харчові субпродукти» – 95, підгрупі «Риби і ракоподібні» – 75, підгрупі «Молоко та молочні продукти, яйця, мед» – 25,8 і підгрупі «Інші продукти» – 35%, від відповідної вартості експорту кожної підгрупи.

Перспективи України на цьому ринку залежатимуть від нарощування поголів'я, підвищення якості продукції при запровадженні сучасних технологій виробництва як на фермах, так і на переробних підприємствах.

Основним імпортером м'яса і харчових субпродуктів є Російська Федерація, яка вивозила з України від 2,5 (2006 р.) до 65,4 тис. тонни (2012 р.). При цьому з року в рік кількість країн-імпортерів цієї групи товарів неухильно зростає – з 10 у 2005 році до 84 у 2012 році при одночасному виході на ринки Африки та Близького Сходу. При межі не менше 100 тонн кількість країн-лідерів за імпортом змінювалась від 1 (2005 р.) до 21 (2012 р.), а їх відсоток у загальних обсягах від 96,2 (2006 р.) до 99,8 % (2012 р.).

Що стосується молока, то в цьому сегменті експорту лідером за обсягами імпорту був Азербайджан, який щорічно закуповував в Україні від 0,8 (2005 р.) до 2,4 тис. тонн (2008 р.), але за останні роки значно пошавилася торгівля з Молдовою, яка у 2012 році посіла перше місце імпортувавши 3,5 тонн і, крім того, в окремі роки у лідери (2008-2009 рр.) виходив Казахстан, імпортуючи від 11,6 до 13,7 тис. тонн. У цілому країни-лідери (не менше 100 тонн) вивозили з України від 1,8 (2005 р.) до 18,1 тис. тонн (2009 р.), а їхня питома вага коливалась від 95,8 (2005 р.) до 99,9 % (2009 р.).

Провали в обсягах торгівлі 2006 і 2009 років пояснюються, насамперед проведенням активної антиукраїнської політики Росією, яка включала систему заборони експорту під

гаслом того, що умови її виробництва на українських переробних підприємствах не відповідають вимогам Росії з організацією численних перевірок наших підприємств, які закінчувалися в основному висновками про те, що продукція за якістю придатна для реалізації на ринку Росії.

З чотирьох груп агропродовольчої продукції найбільш стрімко зростала за 2005 – 2012 роки вартість експорту продукції олійно-жирової промисловості – з 587,2 до 4211,4 млн. дол. США, або у 7,2 рази при деякому зниженні у 2009 році (на 7,7%). Експорт продукції олійно-жирової промисловості постійно зростає, причому особливо на ринки країн Азії. Так, якщо для країн Європи та СНД зростання за наведений період становило у 2,9 і 1,8 рази, то для країн Азії та Африки більше ніж у 23 та 19 рази відповідно. Причому за вартісними показниками найбільше продано жирів та олій до країн Азії, Європи, і лише на 3,7% менше до – Африки. Тобто перед Україною відкритий емний ринок Східних країн, де завжди існуватиме попит на дану продукцію. Наприклад, за період 1990-2010 років в цілому імпорт соняшникової олії країнами Азії зріс на 58,7%, соєвої олії у 8,2 рази і ріпаку на 53,9 % при відповідно країнами Африканського континенту на 55,9% і в 6,1 та 5,8 рази.

Основою експорту Україною цієї групи товарів є соняшникова олія. Загальні її обсяги зросли з 545,8 до у 2005 році до 3974,4 млн. дол. США у 2012 році, або у 7,3 рази, при такому розподілі по регіонах: 2005 рік : Європа – 274,6 млн. дол. США, або 50,3% і відповідно Азія – 93,7 і 17,1; Африка - 38,5 і 7,0; СНД - 138,5 млн. дол. США і 25,4 %; 2012 рік: Європа – 783,1 млн. дол. США, або 19,7 % і відповідно Азія – 2225,5 і 58,6; Африка – 801,5 і 20,1; СНД – 143,7 млн. дол. США і 3,6 %. Тобто, за даний період відбулася значна переорієнтація потоків експорту соняшникової олії у напрямку Азійського та Африканського континентів.

Зазначимо, що зростання обсягів експорту соняшникової олії пов'язано з поширенням географії експорту. Якщо у 2005 році експорт здійснювали у 45 країн, то у 2012 році вже у 94. При цьому також у 2 рази зросла кількість країн-лідерів за обсягами імпорту (не менше 50 тис. тонн) з 6-и у 2005 до 13-и у 2012 році і відповідно їх спільний імпорт з 556 до 3386 тис. тонн при коливанні питомої ваги від 65,2 (2005 р.) до 93,7 % (2012 р.).

Вагоме значення для України має зростання експорту готових харчових продуктів, зокрема протягом 2005-2012 рр. у 2,7 рази, або на 2,2 млрд. дол. США. На особливу увагу заслуговує те, що найбільше експорт зріс до країн Європи – більш, ніж у 5 рази, менше до країн Азії, Африки та СНД – відповідно у 4,4; 2,5 та 2,2 рази. Це свідчить про диверсифікацію географічної структури експорту вітчизняних готових харчових продуктів, що підкреслює такий факт, якщо у 2005 році до країн СНД було експортовано 79,9 % готових харчових продуктів, то у 2012 році – 63,7 %. Зменшення експорту спостерігалось лише у 2009 році, причому лише до країн Африки та СНД, а до Європи та Азії він зростає. Тобто існує перспектива розширення сегментів вітчизняних готових харчових продуктів на ринках Європи та Азії.

З восьми підгруп товарів продукції харчової промисловості найбільш привабливим для імпортерів є товари підгрупи «Залишки і відходи харчової промисловості», обсяги експорту яких зросли з 139,8 до 877,7 млн. дол. США, або у 6,2 рази. При цьому найбільше у них зацікавлені країни Європи, питома вага яких зросла з 34,6 у 2005 році до 59,5 % у 2012 році. Цікаве те, що друге місце за обсягами експорту займає підгрупа «Какао та продукти з нього» – 662,3 тис. дол. США або 18,9 % питомої ваги загального експорту товарів продукції переробної промисловості. Тобто країна, не вирощуючи какао, зуміла привабити імпортерів до продукції його переробки на українських підприємствах.

Знову констатуємо те, що головний потік експортних товарів групи «Продукція переробної промисловості» спрямований на країни СНД при водночас посиленні потоку

експорту до країн Європи по підгрупах «Продукти з м'яса, риби», «Цукор і кондитерські з цукру» з падінням експорту товарів підгрупи «Алкогільні та безалкогольні напої та оцет». Крім того значними темпами зростає експорт майже всіх підгруп товарів до країн Африки.

Найцікавішим у експорті цукру і кондитерських є те, що зросла кількість країн, які імпортують незначні обсяги – з 37-и у 2005 році до 64-х у 2012 році. При цьому якщо середній імпорт у такі країни у 2005 році в середньому становив 1,1 тонн, то у 2012 році він зменшився до 1,05 тонн, тоді як у країни-лідери (не менше 10 тис. тонн) середній імпорт на країну зріс відповідно з 35,0 до 39,0 тис. тонн. Коливання обсягів імпорту країн-лідерів було від 167,1 (2008 р.) до 623,9 тис. тонн (2012 р.), а їхньої питомої ваги від 76,6 (2010 р.) до 90,3% (2012 р.).

В цілому, відбулися помітні зміни співвідношення експорту чотирьох груп товарів АПК. Так, якщо у 2005 році питома вага продукції рослинного походження становила 39,4%, продукції тваринництва 17%, продукції олійно-жирової промисловості 13,6% і продукції харчової промисловості 30%, то у 2012 році питома вага продукції рослинництва підвищилася до 51,5 %, продукції олійно-жирової промисловості до 23,6%, а продукції тваринництва і харчової промисловості впала відповідно до 5,4 і 19,5 %.

Висновки. Таким чином, наявність зовнішньої торгівлі на території України був характерним ще за часів Київської Русі і спостерігався в подальшому. Позитивною є тенденція збільшення експорту вітчизняної продукції АПК до практично усіх регіонів планети. У експорті переважає продукція рослинництва, проте існують прагнення щоб значна частка припадала на готову продукцію. Збільшується кількість країн великих імпортерів вітчизняної продукції. Позитивним є порівняно невисока ціна вітчизняної продукції порівняно з світовою та США, проте це має бути наслідком ефективного виробництва, а не нижчої якості. Тому необхідно підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції, розширювати географічну диверсифікацію експорту щоб отримали вигоди і країни-імпортери, і внутрішній виробник і зріс добробут нації в цілому.

Список використаних джерел

1. Филипенко А.С. Экономическая глобализация: источники и результаты / А.С.Филипенко. – Москва: «Экономика», 2010. – 511 с.
2. Білорус О.Г. Глобальні трансформації торгівлі: монографія / О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 228 с.
3. FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx>
4. Державний комітет статистики України. /www.ukrstat.gov.ua

УДК 335.4

Андрійчук В. Г.*

ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ ВТРАТ ТА ДИЛЕМА ЕВЕНТУАЛЬНОСТІ РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ІМПЕРАТИВНОГО ВИКОНАННЯ СУБ'ЄКТАМИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НОРМ І ПРИНЦИПІВ СОТ

Анотація. У статті досліджено основні тенденції розвитку світової економіки, які спричиняють до втрати Світовою організацією торгівлі свого домінуючого впливу на процес формування глобального торговельного середовища. Проаналізовано причини виникнення даних тенденцій та наслідки їх впливу на ефективність механізму багатосторонніх торговельних переговорів.

Ключові слова: Світова організація торгівлі, неформальні коаліції в СОТ, Дохийський раунд переговорів, нетарифні заходи, технічні бар'єри у торгівлі, санітарні й фіто-санітарні норми.

Annotation. The main trends in the global economy, causing the loss of WTO's dominant influence on the forming of global trade environment, are investigated. The causes of these trends and their impact on the multilateral trade negotiations effectiveness are analyzed.

Key words: World Trade Organization, informal coalitions in the WTO, Doha Round negotiations, non-tariff measures, technical barriers to trade, sanitary and phyto-sanitary standards.

Аннотация. В статье исследованы основные тенденции развития мировой экономики, вызывающие потери Всемирной торговой организацией своего доминирующего влияния на процесс формирования глобальной торговой среды. Проанализировано причины возникновения данных тенденций и последствия их влияния на эффективность механизма многосторонних торговых переговоров.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, неформальные коалиции в ВТО, Дохийский раунд переговоров, нетарифные меры, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные нормы.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації вимагають від кожної держави якомога активнішого входження в світовий економічний простір, що передбачає, в тому числі, й участь країни у Світовій організації торгівлі, яка покликана гарантувати забезпечення тривалого і стабільного функціонування справедливої системи міжнародних торговельних зв'язків. Однак вплив СОТ на розвиток світової економіки на початку ХХІ ст. продовжує зменшуватися, що пов'язано з глибинними протиріччями в рамках організації та з визначальним впливом на глобальну економіку світової фінансово-економічної кризи.

* доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світової економіки та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, Заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії наук Вищої школи України.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню характерних особливостей функціонування СОТ в контексті розвитку глобального торговельного середовища присвячено роботи як провідних науково-дослідних інститутів [1], так і вітчизняних вчених-економістів, зокрема А.С.Філіпенка [2], О.І.Шниркова [3], І.В.Бураковського [4], Т.М.Циганкової [5], І.Івашук [6] та ін. Однак висвітлення причин втрати Світовою організацією торгівлі своєї ролі провідного регулятора міжнародної торгівлі залишається неповним і потребує подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з того, що провідні тенденції у застосуванні протекціоністських заходів серед більшості країн світу залишаються поза дієвим впливом, забезпечуючи чітке дотримання й виконання країнами принципів і норм, встановлених СОТ, актуальним постає питання визначення основних причин такого становища та наслідків, до яких воно уже призвело і може призвести в подальшому.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проаналізувати недоліки та протиріччя в діяльності СОТ, які призвели до послаблення її ролі на початку ХХІ ст. й окреслити наслідки даних тенденцій.

На нашу думку, втрата Світовою організацією торгівлі своєї вагомості дієвої значимості у вирішенні останніх проблем посилення протекціонізму у світі пов'язана з:

1. Наданням урядами країн переваги двостороннім переговорним процесам в сфері лібералізації торгівлі перед багатосторонніми внаслідок поглиблення протиріч між країнами з різним рівнем економічного розвитку;

2. Нездатністю СОТ протистояти ескалації протекціонізму в період світової фінансово-економічної кризи та в посткризовий період нестабільності світової економіки внаслідок недосконалості розробленої в рамках цієї організації нормативно-правової бази щодо регулювання низки новітніх найпоширеніших методів обмеження міжнародної торгівлі.

Формат СОТ, яка станом на вересень 2013 р. налічує 159 членів, передбачає наявність в її рядах країн з різними інтересами, зовнішньоекономічними пріоритетами, економічним потенціалом і рівнем дипломатичного представництва. Це створює передумови для здобуття державами різного рівня результативності від участі в СОТ, а отже, й від реалізації їхньої зовнішньоторговельної політики. Основні принципи ГАТТ, що лягли в основу функціонування СОТ, були ухвалені в 1947 р. країнами з високим рівнем економічного розвитку, які у своєму рішенні керувалися, в першу чергу, власними інтересами. Тому подальше розширення кола учасників, які приєдналися до системи ГАТТ/СОТ, неминуче призводило до поглиблення протиріч стосовно багатосторонніх торговельних переговорів, а також у реалізації відповідних домовленостей. Адже кодекси та конвенції не завжди прийнятні всім без винятку країнам – як розвиненим, так і тим, які тільки стали на шлях ринкових перетворень чи долають глибоку соціально-економічну кризу.

Як наслідок, до періоду реорганізації ГАТТ в СОТ у 1994 р. лібералізація міжнародної торгівлі відбувалася здебільшого за рахунок багатосторонніх переговорів в межах ГАТТ, проте за минулі десятиріччя (після її трансформації) найвагоміші досягнення щодо зняття торгових обмежень відбуваються на двосторонньому або регіональному рівнях в рамках укладання угод про преференційну торгівлю чи зону вільної торгівлі. Якщо до 1994 р. між країнами світу було укладено всього 37 угод про ЗВТ, то за даними [7, с. 1] станом на 2011 р. таких угод укладено понад 200. Кожна країна-член СОТ наразі є учасником хоча б однієї регіональної чи двосторонньої угоди про надання преференцій в торгівлі.

Одним з наслідків такої великої кількості функціонуючих регіональних та двосторонніх угод про надання преференцій в торгівлі є значне зменшення частки міжнародної

торгівлі, що здійснюється в режимі найбільшого сприяння. Адже країни в результаті укладання угод про ЗВТ зазвичай встановлюють нижчі тарифи на товари з країн, з якими підписані відповідні угоди, а тому мають місце різні тарифні ставки залежно від країни походження товару. За наявною інформацією [7, с. 3], близько 40% світової торгівлі товарами, здійснюваної в рамках СОТ, підлягає стягуванню мита за тарифними ставками, однаковими для всіх країн-членів цієї організації. Ще 30% світової торгівлі припадає на товари, на які поширюються дві різні тарифні ставки відповідно до країни походження. На 15% обсягів міжнародної торгівлі здійснюється товарами, на які поширюються три різні тарифні ставки, а на решту 15% поширюється чотири і більше різних тарифних ставок. Отже, масова практика підписання угод про ЗВТ між країнами значною мірою нівелює досягнення СОТ щодо надання всім країнам однакових недискримінаційних (в частині тарифного регулювання) умов торгівлі.

Поглиблення протиріч всередині СОТ призвело й до активного формування інституту неформальних коаліцій в цій організації. Оскільки країни з низьким рівнем економічного розвитку зазвичай мають незначний потенціал в рамках багатосторонніх переговорів з питань торгівлі, то створення коаліційних об'єднань допомагає їм гідно представляти і захищати власні інтереси на світових форумах у випадках, коли досягнення їх прагнень неможливо провадити поодиночі.

Такі неформальні коаліції формуються, в основному, на базі регіональних інтеграційних об'єднань (АСЕАН, МЕРКОСУР тощо), але характерні також і угруповання країн на основі вирішення окремих проблем. Прикладом таких об'єднань може слугувати Група 22 («G-22»), до якої входять 22 країни, що розвиваються, і найпомітнішу позицію серед яких займають Бразилія та Індія. «G-22» має на меті домагатися скасування розвинутими країнами (передусім США та ЄС) субсидій у сільському господарстві й вимагає збільшення пільг для країн, що розвиваються, в першу чергу для найменш розвинутих країн [5, с. 29 – 30]. Іншими прикладами об'єднання в переговорних процесах СОТ країн, що відстають у економічному розвитку, можуть слугувати Африканська група (налічує 42 країни відповідного континенту, які є учасниками СОТ), група країн Карибського басейну та Тихоокеанського регіону, а також група найменш розвинутих країн. Наразі ці три групи об'єднані в Групу 90 («G-90»), яка слугує потужним інструментом країн, що розвиваються, у відстоюванні своїх інтересів при переговорах в рамках СОТ.

Наслідком функціонування в СОТ потужних груп впливу з діаметрально протилежними позиціями та інтересами став провал раунду багатосторонніх переговорів «Доход-розвиток», що був розпочатий ще у 2001 р. і досі не завершений. Переговори зайшли у глухий кут через різні точки зору західних країн і країн, що розвиваються, з низки питань, що стосуються передусім розмірів державних субсидій у сільськогосподарський сектор.

Якщо в попередньому, Уругвайському раунді, скорочення підтримки сільського господарства розвиненими країнами становило 20%, то в рамках Дохійського раунду підлягали обговоренню втричі більші обсяги скорочення субсидій на сільське господарство. І якщо розвинені країни погодилися зменшити витрати на експортні субсидії на 21%, то на даний час стоїть питання щодо повного скасування експортних субсидій. Неприйняття розвиненими країнами такого сценарію полягає в тотальній залежності сільськогосподарського сектора в розвинутих країнах від державної допомоги. Так, в країнах ЄС 34% бюджету співтовариства (293 млрд. євро) виділяється на субсидії аграріям, і рівень державних субсидій у відсотках до вартості виробленої сільськогосподарської продукції в країнах ЄС становить 45%. А в Японії частка державних субсидій у вартості сільськогосподарської продукції становить 63%, Норвегії – 70%, у Швейцарії – 73% [8, с. 6].

При цьому країни, що розвиваються, також не готові йти на поступки й відкривати свої продовольчі ринки, адже це може призвести до розорення селян і міграції десятків мільйонів людей у міста. І ці побоювання обґрунтовані: в Індії, наприклад, в сільському господарстві зайняті 60% усіх трудових ресурсів (тобто 310 млн. чоловік), які виробляють майже п'яту частину ВВП. У Китаї в аграрному секторі працюють 43% всіх зайнятих (345 млн. чоловік), які виробляють 12% ВВП [9]. У містах цих держав швидко зростає середній клас, що змінює характер споживання продуктів. Зі збільшенням доходів міські жителі все більше переходять з рису і овочів на м'ясо, рибу. На думку індійських і китайських політиків, це робить продовольчу безпеку (самозабезпечення за ключовими видами продуктів) пріоритетом зовнішньоторговельної політики. Адже відкриття кордонів для значною мірою субсидованої сільськогосподарської продукції зі США та ЄС спричинить до занепаду цієї галузі в Індії та Китаї й відповідно до соціального напруження і залежності цих країн від імпорту продуктів харчування.

Однак чи не найбільшим викликом для ефективної діяльності СОТ наразі є наслідки світової фінансово-економічної кризи, що змушують більшість країн світу переглядати свої умови залучення у світову торгівлю й актуалізують ті проблеми, які до цих пір не вирішено у багатосторонніх переговорах з питань торгівлі. Серед основних питань, винесених на переговори, зокрема в рамках «Доха-раунду», – лібералізація світової торгівлі аграрною продукцією, в тому числі зниження тарифів і скасування субсидій, фінансові послуги, захист інтелектуальної власності. На черговій восьмій Конференції міністрів, що відбулася у грудні 2011 р. в рамках цього раунду переговорів не вдалося вирішити навіть проблеми узгодження тарифних інтересів країн-членів СОТ. Фактично було продемонстровано неспроможність СОТ утримувати позиції форуму для результативних перемовин.

Не торкаючись вже того, що в рамках Дохійського раунду переговорів СОТ й досі не порушене питання врегулювання низки нетарифних заходів, серед яких варто, в першу чергу, виокремити застосування країнами технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) та санітарних і фіто-санітарних (СФС) норм, які на сучасному етапі розвитку світового господарства стали одними з найвпливовіших інструментів формування глобального торговельного середовища.

Таблиця 1
Динаміка застосування заходів протекціонізму у світі, починаючи з розгортання світової фінансово-економічної кризи, за наростаючим підсумком

Види протекціоністських заходів	IV квартал 2008 IV квартал 2011		IV квартал 2008 II квартал 2012		IV квартал 2008 II квартал 2013	
	кількість	%	кількість	%	кількість	%
Пряма державна допомога	273	27,6	361	27,79	476	23,53
Заходи торговельного захисту ¹	223	22,55	315	24,25	484	23,92
Тарифні заходи	132	13,35	178	13,7	232	11,47
Технічні заходи ²	88	8,9	117	9,01	164	8,11
Податки на експорт	70	7,08	90	6,93	113	5,59
Обмеження ППІ ³	42	4,25	49	3,77	98	4,84

¹ Під заходами торговельного захисту маються на увазі антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи.

² Група технічних заходів об'єднують технічні бар'єри у торгівлі, санітарні і фіто-санітарні норми, митні процедури.

³ Враховані лише ті ППІ, обмеження яких неминуче призвело до скорочення обсягів міжнародної торгівлі.

Види протекціоністських заходів	IV квартал 2008 IV квартал 2011		IV квартал 2008 II квартал 2012		IV квартал 2008 II квартал 2013	
	кількість	%	кількість	%	кількість	%
Обмеження трудової міграції	44	4,45	49	3,77	85	4,2
Експортні субсидії	37	3,74	41	3,16	53	2,62
Квоти і заборона імпорту	-	-	32	2,46	47	2,32
Інші	80	8,09	67	5,16	271	13,4
Всього	989	100	1299	100	2023	100

Укладено автором. Джерела: [10, с.31];[11, с.45];[12, с.41]

Наведені в таблиці 1 дані свідчать, що пов'язана з кризою ескалація протекціонізму у світі відбувається передусім через застосування нетарифних заходів регулювання торгівлі, традиційні ж тарифні заходи відіграють значно меншу роль, а їх частка у загальній кількості застосованих заходів протекціонізму має тенденцію до зменшення.

Отже, в загальній структурі введених в дію протекціоністських заходів у світі, починаючи з IV кварталу 2008 р. (настання викликів, спричинених світовою фінансово-економічною кризою) найбільшу частку займають пряма державна допомога (23,5%), що полягає переважно в безпосередньому виділенні коштів з державного бюджету на фінансування поточної діяльності підприємств, а також заходи торговельного захисту (23,9%), що поєднують у собі антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні (safeguards) заходи. Частка ж тарифних заходів складає 11,5% порівняно з 13,7% за попередній дослідний період.

Варто звернути увагу на те, що попри чисельну перевагу антидемпінгові заходи поступаються за впливом на світову торгівлю технічним заходам (ТБТ і СФС) та квотам (табл. 2).

Таблиця 2
Частка тарифних ліній та обсягу світової торгівлі охоплених окремими нетарифними заходами регулювання зовнішньої торгівлі у світі в 2012 р.

Види заходів регулювання зовнішньої торгівлі	Частка тарифних ліній, охоплених відповідними нетарифними заходами, %	Частка світової торгівлі, охопленої відповідними нетарифними заходами, %
Технічні бар'єри у торгівлі	28	31
Санітарні й фіто-санітарні норми	13	14
Ліцензування та квоти	16	20
Заходи контролю за цінами ²	2	5

Укладено автором. Джерело: [13, с. 7]

ТБТ та СФС норми охоплюють значно більшу кількість тарифних ліній та відповідно перешкоджають переміщенню значно більшої кількості товарів через кордони митних те-

¹ показники розраховані на основі даних 29 країн Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються, та Японії і Європейського Союзу.

². Під заходами контролю за цінами слід розуміти встановлення урядом референтних та мінімальних цін, антидемпінгові та компенсаційні заходи

риторій, ніж це роблять заходи контролю за цінами, серед яких антидемпінгові є переважними. ТБТ охоплюють 28% тарифних ліній (відповідно до гармонізованої системи СОТ) і 31% світового обсягу імпорту; СФС – відповідно 13 і 14%. Система ліцензування і квот, які не підпадають під два попередні види заходів, охоплюють 20% світового обсягу імпорту. Необхідно зазначити, що на квоти припадає невелика частка в цій групі. Більшість із цих 20% складає неавтоматичне ліцензування, заборонене правилами СОТ, що застосовується здебільшого як адміністративний метод управління імпортом.

Заходи торговельного захисту (контролю за цінами) охоплюють лише 2% тарифних ліній та 5% світового імпорту. Це передусім пов'язано з тим, що в разі застосування вони здійснюють точковий вплив на міжнародну торгівлю. Наприклад, антидемпінгове мито зазвичай стягується з товарів, імпортованих конкретним виробником з конкретної країни.

Вочевидь СОТ виявилась неспроможною протистояти посиленню протекціонізму через те, що домовленості в рамках цієї організації не регулюють застосування низки захисних заходів. Для таких сфер регулювання зовнішньої торгівлі, як тарифні обмеження, квоти та антидемпінгові процедури, правила СОТ є досить жорсткими, в інших сферах – таких як субсидування чи обмеження видачі віз для іноземних працівників у певній галузі – на думку фахівців з міжнародної торгівлі [14], правила СОТ є недосконалими, а щодо низки технічних перешкод – таких як технічні бар'єри у торгівлі, санітарні й фіто-санітарні норми – правила перебувають лише на стадії погодження.

Наразі уряди прагнуть уникати жорстких правил СОТ та зловживають тими видами протекціоністських заходів, інструменти міжнародного регулювання якими досі лишаються недосконалими. Це підтверджують також дані таблиці 1, з яких видно, що найбільшими темпами зростає застосування заходів протекціонізму з категорії «інші» (їх частка становить 13,4%), що свідчить про використання національними регулюючими структурами все нових різновидів заходів торговельного захисту, які не піддаються структуруванню відповідно до традиційної класифікації нетарифних заходів.

Ступінь зловживання подібними заходами у період з 2009 по 2012 рр. значно варіюється між країнами. Так, зокрема у Бразилії за цей час серед усіх введених протекціоністських заходів лише 12% були тих видів, норми регулювання яких в СОТ є недосконалими, тоді як для ЄС аналогічний показник склав 83% [15].

Мотивації до подальшого вдосконалення механізмів регулювання міжнародної торгівлі в СОТ у більшості провідних країн на світовому ринку наразі немає. Адже протекціонізм у міжнародній торгівлі разом з іншими заходами щодо зменшення державного боргу стали основними інструментами протидії світовій рецесії у 2008 – 2009 рр. Модель відкритої економіки, особливо після світової фінансово-економічної кризи і пов'язаних з нею торгово-економічних потрясінь, на практиці дедалі частіше переглядається у бік посилення протекціонізму при взаємодії національних економік.

Боротьба ж країн із борговим навантаженням не виправдала себе як ефективна антикризова політика. Автори теорії, яка доводить пряму залежність між зменшенням державного боргу і зростанням ВВП країни (американські вчені-економісти К.Роггоф і К.Рейнхарт [16]) визнали, що допустилися грубих помилок у своїх розрахунках. Нав'язана провідними економічними гравцями, зокрема США і Німеччиною проблемним країнам ЄС (Греції, Португалії, Ірландії, Іспанії та Італії) модель жорсткої економії державних витрат мала наслідком скорочення сукупного попиту і платоспроможності населення, спричинивши до подальшого падіння економіки, зростання безробіття та загострення соціального становища в цих країнах. Тому за нинішньої нестабільної ситуації у світовій економіці розгортання протекціонізму є найбільш бажаним для національних урядів шля-

хом вирішення поточних економічних проблем, оскільки інші заходи відновлення зростання, які були застосовані, не стали дієво ефективними.

Звідси ефективність діяльності СОТ сьогодні ставиться під сумнів у тому форматі, який було визначено в 1994 р. при її створенні і який діє нині. Адже країни намагаються використати дозволені й не передбачені нормами СОТ механізми (переважно нетарифні) для підвищення конкурентоспроможності національних товарів та послуг часто із порушенням принципів недискримінації.

Навіть колишній Генеральний директор СОТ Паскаль Ламі (2005 – 2013) попри свій оптимізм з приводу діяльності організації був змушений визнати, що «СОТ не є організацією з регулювання більшості нетарифних заходів, але вона має можливість стати платформою для їх моніторингу» [17].

Висновки. Відтак, в міру того як у регулятивній сфері світової торгівлі зменшується роль тарифних і, так званих, паратарифних заходів (тарифних квот, антидемпінгових та антисубсидійних мит), відбувається пропорційне послаблення ролі Світової організації торгівлі як наднаціонального регулятора, в першу чергу, саме цих заходів.

Отже, перед новообраним на початку вересня 2013 р. очільником СОТ Роберто Азеведо постає невідкладна необхідність опрацювання найбільш прийнятної взаємоузгодженої і взаємовигідної для країн з різним рівнем розвитку – зовнішньоторговельної регулятивної системи.

Література

1. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України в посткризовий період. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
2. Філіпенко А.С. Політекономія світового господарства // Журнал європейської економіки. – 2012. – №1. – С. 3 – 13.
3. Шнирков О.І. Політика Європейського союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – №5. – С.
4. Бураковський І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. – Х. : Фоліо, 2009. – 298 с.
5. Циганкова Т., Солодковська Г. Сучасні коаліції та угруповання СОТ при формуванні глобальної торгової політики // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 12-13. – С. 22 – 40.
6. Іващук І. Суперечності застосування країнами інструментів захисту національних інтересів в умовах прихованого протекціонізму // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2012. – № 6(120). – С. 30 – 37.
7. Fugazza, Marco; Nicita Alessandro. On the Importance of Market Access for Trade. – New York and Geneva: UNCTAD, 2011. – 35 p.
8. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного сільського виробництва // Економіка АПК. – 2009. № 9. – С. 3 – 9.
9. OECD-FAO Agricultural Outlook 2013 – 2022 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=48183>. Цитовано за версією сайту на 01.09.13.
10. Evenett, Simon. Trade Tensions Mount: The 10th GTA Report. – London: CEPR, 2011. – 242 p.
11. Evenett, Simon. Debacle: The 11th GTA Report on Protectionism. – London: CEPR, 2012. – 294 p.
12. Evenett, Simon. Protectionism's Quiet Return: GTA Pre-G8 Summit Report. – London: CEPR, 2013. – 107 p.

13. Nicita, Alessandro; Gourdon, Julien. A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures. – New York and Geneva: UNCTAD, 2013. – 24 p.
14. Aggarwal, Vinod; Evenett, Simon. The Sad Truth behind Growing Clashes at the WTO // Harvard Business Review. – 22 October 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://blogs.hbr.org/cs/2012/10/the_sad_truth_behind_the_growi.html. Цитовано за версією сайту на 02.09.13.
15. Офіційний сайт Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю (Global trade alert) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.globaltradealert.org>. Цитовано за версією сайту на 16.07.13.
16. Помилка в Excel як причина рецесії // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>. Цитовано за версією сайту на 02.09.13.
17. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 03.09.13.

УДК 657.1

Амалян Н.Д.^{*}, Амалян А.В.^{**}**МОРАЛЬНИЙ РИЗИК СИНТЕТИЧНОЇ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ**

Анотація. Торгівля деривативами, що була названа однією з головних причин останньої світової фінансової кризи, наразі привертає прискіпливу увагу. Якщо до кінця першого десятиліття XXI століття переважна частина операцій цього величезного ринку, номінальною вартістю \$1,2 квадрильйона, здійснювалась поза біржою без будь-якого контролю регулюючих органів, то згодом криза змусила багато країн розробити низку стандартизованих процедур і законів, призначених для уподібнення таких угод біржовій торгівлі ф'ючерсами. Аргументи, наведені у статті, свідчать про те, що такі заходи є не тільки корисними, скільки шкідливими для світовому ринку капіталів.

Ключові слова: Кредитно-дефолтні свопи, фондова біржа, маржа, ф'ючерс, врегулювання.

Abstract: Derivative trading, being named as one of the main reasons of the last global financial crisis, claimed undiverted attention. While up to the end of the first decade of XXI century the predominant part of this vast market, approaching more than \$1.2 quadrillion in notional value, corresponded with OTC trading without any supervision of regulating authorities, the crisis forced many countries to introduce some laws and standardized procedures, designed to making transactions with them similar to future stock exchange trading. Arguments presented in this article are intended to prove that such measures are not so much useful as detrimental to the world capital market.

Key words: credit default swaps, stock exchange, futures, margin, settlement.

Аннотация. Торговля деривативами, названная одной из главных причин последнего финансового кризиса, привлекает в настоящее время пристальное внимание. Если до конца первого десятилетия XXI века преобладающая часть операций этого рынка, номинальной стоимостью \$1,2 квадрильона, носила внебиржевой характер и не подпадала под контроль органов регулирования, впоследствии кризис вынудил большинство стран разработать ряд законов и стандартизированных процедур, призванных уподобить торговлю такими контрактами торговле фьючерсами. Аргументы, представленные в данной статье, свидетельствуют о том, что такие мероприятия являются не столько полезными, сколько вредными для мирового рынка капиталов.

Ключевые слова: кредитно-дефолтный своп, фондовая биржа, маржа, фьючерс, урегулирование

^{*} кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

^{**} аспірант Національної академії статистики, обліку та аудиту

Постановка проблеми. Як продукт фінансової інженерії похідні фінансові інструменти створювались з метою хеджування ризиків. Наразі ці ж самі інструменти Уорен Баффет визначає як «зброю масового знищення», а Комісія з розслідування причин фінансової кризи Конгресу США (FCIC – Financial Crisis Inquiry Commission, січень 2011) називає масштаби цього ринку однією з головних причин останньої світової фінансової кризи.

Неоднозначна оцінка ролі, функцій та переваг/недоліків похідних цінних паперів в цілому, і кредитно-дефолтних свопів, зокрема, потребує більш глибокого аналізу теоретичних аспектів їх функцій та практичних аспектів їх використання на сучасному фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця проблема є недостатньо дослідженою у вітчизняній науковій літературі в першу чергу завдяки незначному періоду використання інструментів синтетичної сек'юритизації: перший кредитно-дефолтний своп (CDS) був використаний менш ніж 20 років тому. І хоча з того часу обсяг операцій з CDS зріс до десятків трильйонів доларів, проблеми функціонування ринку цих інструментів ще не отримали належного висвітлення у вітчизняній науковій літературі.

Формулювання цілей статті. В статті визначені найбільш суттєві проблеми використання інструментів синтетичної сек'юритизації на основі об'єктивного висвітлення передумов їх виникнення, еволюції, аналізу сучасного стану ринку деривативів та методів його регулювання.

Виклад основного матеріалу. Похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів [1]. Їх поява на фінансовому ринку, за загальноновизнаною думкою, відбувалась у наступній послідовності:

1. Форвардні контракти – документи, які засвідчують зобов'язання придбати (продати) певний актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладання контракту.
2. Ф'ючерсні контракти – стандартизовані біржові контракти, які засвідчують зобов'язання придбати (продати) певний актив у визначений час у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладання контракту.
3. Опціони – контракти, які засвідчують право їх покупця придбати або продати певні актив на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладання такого контракту.
4. Свопи – комбінація зі спот- та форвардних угод між контрагентами про обмін одного грошового потоку на інший.
5. Сек'юритизація – виведення активів із балансу юридичної особи, та їх рефінансування за допомогою емісії цінних паперів на ринку капіталу.
6. Синтетична сек'юритизація – структуровані угоди, призначені для передачі кредитного ризику певного пулу активів третім особам.

Саме остання, з огляду на корінні відмінності її інструментів від усіх інших деривативів, і є предметом дослідження даної роботи. Необхідність виокремлення таких угод диктується новою якістю обумовлених ними взаємозв'язків між базовим активом та самим деривативом.

Вперше інструменти синтетичної сек'юритизації були використані у США у 1994 році. Їх поява була обумовлена потребою менеджерів JP Morgan скоротити обсяг резервів під кредит, наданий банком у тому році компанії Еххон у розмірі \$4,8 млрд. – досить великої суми, навіть для JP Morgan. У пошуках вирішення поставленої задачі група фахів-

ців банку, очолювана Блайт Мастерз (Blythe Sally Jess Masters), запропонували продати кредитний ризик власної кредитної лінії Європейському Банку реконструкції та розвитку. Згода керівництва та реалізація ініціативи знаменувала собою появу на ринку капіталів нового інструменту – CDS.

Кредитний дефолтний своп – угода, згідно з якою «покупець CDS» робить разові або регулярні внески (сплачує премію за кредитний ризик) «емітентові CDS», який бере на себе зобов'язання погасити виданий «покупцем» кредит третій стороні у разі неможливості погашення кредиту боржником (дефолт третьої сторони). «Покупець» отримує цінний папір – щось на кшталт страхового полісу, який гарантує відшкодування втрат у разі дефолту позичальника або настання іншої, наперед обумовленої кредитної події.

Наразі арсенал кредитних деривативів нараховує десятки різновидів: крім простих CDS, до нього входять кошикові свопи на невиконання (Basket Default Swaps), свопи на загальний дохід (Total Return Swap), дискретні дефолтні свопи (Digital Default Swaps), дефолтні свопи на відновлення (Recovery Default Swaps), кредитні спредові свопи (Credit Spread Swaps), кредитно-дефолтні свопи з плаваючим спредом (Constant Maturity Credit Default Swaps) тощо [2, с. 487-494].

Головним, що їх об'єднує, є те, що предметом угоди є відокремлений від базового активу кредитний ризик. Продаж ризику дозволяє покупцю CDS отримати обумовлене відшкодування у разі настання кредитної події.

Можливість позбутись ризику (або заробити на ньому) видалась банкірам, великим корпораціям та простим спекулянтам настільки привабливою, що темпи зростання обсягів операцій з ними побили усі рекорди: якщо на перших етапах свого існування CDS являли собою окремі, неліквідні, невідомі широкому загалу угоди, виплати по яких визначались виключно на підставі оцінок їх сторін, то вже у 2000 році номінальна вартість таких угод сягала \$100 мільярдів доларів, у 2004 - \$6 трильйонів, а у 2007 досягла свого піку - \$62,137 трильйонів [3], при тому що їх справедлива вартість стала публічною інформацією, яку оприлюднює біржа InterContinentalExchange.

Як й інші деривативи, CDS дуже швидко стали виконувати функції не стільки інструменту хеджування кредитного ризику, скільки інструменту спекуляції, а їхня вартість у разі перевищує вартість базових активів. Так, зокрема, щоденний обсяг біржової торгівлі¹ кредитно-дефолтними свопами на державні облігації Італії перевищує мільярд євро, на суверенні бонди Франції – наближується до 800 мільйонів [4]; вартість CDS, укладених на боргові зобов'язання Lehman Brothers, станом на 2008 рік наближалась до \$400 млрд.

Особливу увагу привертає той факт, що торгівля CDS не вимагає наявності у продавця ризику базового активу, на який цей своп укладається.

За своїм економічним змістом кредитно-дефолтні свопи подібні до полісів страхування ризику неплатежу, але вони мають низку суттєвих відмінностей, головними із яких є те, що діяльність покупців ризику не контролюється жодним національним чи міжнародним органом регулювання, і від них не вимагається створення будь-яких резервів на випадок настання обумовленої кредитної події. Між тим виплати покупців ризику можуть перевищувати суму отриманих премій на порядки: так, по зобов'язаннях вже згаданого банку Lehman Brothers, після його банкрутства за кожні 100 доларів їх номінальної вартості кредитори отримували лише \$8,625. А це означало, що продавці відповідних CDS мали виплачувати їх покупцям 91,375% номінальної вартості.

¹ зазвичай на біржі торгується менше 1% загального обсягу інструментів синтетичної сек'юритизації

Спосіб, яким покупці ризику хеджували свої ризики, полягав у наступному: вони укладали офсетні угоди – тобто здійснювали обернені операції з тими самими CDS – але за іншою ціною, та, можливо, з іншими базовими активами. Правила здійснення операцій на ринку управління кредитним ризиком були такими самими, як і на усіх інших сегментах ринку: купи дешевше, продай дорожче. Тобто CDS купувались тоді, коли ризик дефолту емітента базового активу був найменший (і, відповідно, невисоким був розмір премій), і продавали тоді, коли премії були вищими. Так, зокрема, у нашомі прикладі з Lehman Brothers премії по свопах, проданих на початку 2006 р., становили усього 25 б.п. (тобто 0,25% номінальної вартості зобов'язання), а напередодні банкрутства – 703 б.п. [5]. Саме завдяки наявності таких офсетних угод розрахунки по CDS, укладених відносно боргових зобов'язань Lehman Brothers, були проведені тільки на \$7,2 млрд.

В результаті проведення двох операцій на однакові суми зобов'язань одного й того ж емітента позиція торгівця вважалась закритою – тобто теоретично він не наражався на ризик. За умов неспівпадання сум контрактів з CDS торговці оприлюднювали дані лише про різницю. Так, наприклад, станом на 17.08.2013 валова номінальна вартість CDS, що обертались на біржовому ринку, становила 12 743 957 620 378, а чиста – 917 626 533 689 доларів [6].

Втім, торгівці ризиком нерідко не могли розраховуватись навіть і по чистій вартості, що змусило регулятивні органи багатьох країн переглянути своє поблажливе ставлення до неконтрольованої позабіржової торгівлі CDS. В зв'язку з цим у США у 2010 набув чинності закон Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (на заміну Commodity Futures Modernization Act of 2000), а у Європі нові правила поведінки у цій сфері були зафіксовані у положеннях Regulation on OTC Derivatives, Central Counterparties and Trade Repositories (більш відомих як "EMIR" – European Market Infrastructure Regulation), що набули чинності у серпні 2012 року. Завдання наведення порядку на ринку деривативів у міжнародних масштабах було покладене на Міжнародну асоціацію свопів і деривативів (ISDA).

Головною метою нововведень було запровадження стандартизації CDS-контрактів та переведення їх торгівлі з позабіржового на біржовий ринок. Для цього американська міжконтинентальна біржа InterContinentalExchange (ICE) заснувала у 2009 р. 2 клірингові палати для операцій з CDS: у США – ICE Clear Credit, та у Європі – ICE Clear Europe; до кінця минулого року обсяг операцій, проведених через них, перевищив \$36 трильйонів.

Перехід до біржової торгівлі кредитно-дефолтними свопами означав, за визначенням ділерів, її ф'ючеризацію: відтепер і покупці і продавці CDS мали вносити до клірингової палати певні суми – фінансову гарантію свого виконання угоди. Ці суми складаються з первинних та варіаційних внесків (маржі). Первинна маржа вноситься при відкритті контракту і відображає вартісний вираз можливості дефолту по базовому активу на момент укладання угоди, а варіаційна – щоденно нараховується або списується з рахунку клієнта в залежності від змін у ймовірності такого дефолту.

Розрахунок первинної маржі при біржовій торгівлі CDS полягає у вартісному вимірюванні ризиків методом SPAN® [7], що дозволяє враховувати сукупність значень прибутків чи збитків по кожному фінансовому інструменту для стандартного набору сценаріїв зміни ціни базового активу і його очікуваної волатильності впродовж встановленого часового періоду. У розрахунках приймаються до уваги такі ризики, як системний, ринковий та ціновий ризики, ризик контрагента (кредитний), ліквідності та концентрації тощо. Щоденний переказ коштів з одного разунку на інший, у відповідності до розрахованих змін, забезпечує фінансові гарантії виконання зобов'язань по CDS у разі настання кредитної події.

На нашу думку, впорядкування ринку CDS мало своїм результатом не стільки широко розрекламовані позитивні наслідки для функціонування ринку капіталів, скільки загрозу його подальшому існуванню².

Для обґрунтування цього твердження пропонуємо включити до переліку наразі оцінюваних ризиків ще й моральний ризик (Moral hazard) – ризик того, що заходи щодо скорочення негативних наслідків ризикованих дій підвищують вірогідність їх реалізації. Проявом такого ризику, зазвичай, стає те, що одна із сторін контракту змінює своє відношення до предмету контракту (своєю діяльністю чи бездіяльністю), в результаті чого зростають ризики для інших сторін.

Традиційно цей термін використовується у страховій справі: страхові компанії, що продали поліси страхування майна, наприклад, мають підстави хвилюватись з приводу того, що власник застрахованого майна (скажімо, автомобіля) не буде піклуватись про його збереження так само належно, як і власник незастрахованого. У нашому прикладі з кредитами є всі підстави вважати, що плануючи купівлю CDS на виданий кредит, кредитор не буде перейматись платоспроможністю позичальника – ризики неповернення будуть перекладені на іншу особу. Іншими словами: почуття захищеності від ризику стимулює до невиважених ризикованих дій, а саме існування ринкових CDS створює сприятливі передумови для надання кредитів неплатоспроможним позичальникам.

Наочним доказом на підтвердження такого припущення стала поява масштабного ринку субстандартних іпотечних позик у США, коли банки охоче надавали навіть NINJA-кредити! І саме суми таких кредитів, наданих позичальникам, що не мають ані доходів, ані роботи, ані активів, і могли б використовуватись як вартісний вираз морального ризику.

Іншим показником – відомим широкому загалу – могли б стати суми штрафів, які влада США вимагає від 18 банків³, що напередодні кризи продали неякісні іпотечні цінні папери Fannie Mae та Freddie Mac на загальну суму \$196 млрд. Швейцарський банк UBS, наприклад, вже виплатив \$885 млн., а від JPMorgan Chase & Co вимагається \$6 млрд. [8]

Наявність зворотнього зв'язку між похідним цінним папером і базовим активом, відносно якого він був виписаний, корінним чином відрізняє CDS від усіх інших деривативів, у яких вона відсутня: так, зокрема, ціни на опціони і ф'ючерси визначаються цінами базових активів, але ніяк не впливають на останні. На Українській біржі, наприклад, єдиним базовим активом, опціонами і ф'ючерсами на який можна торгувати на строковому ринку, є індекс UX. Цілком зрозуміло, що в той час, як ціна акцій, що входить до кошика, визначає коливання цін на деривативи на цей індекс, зміна вартості ф'ючерсів чи опціонів жодним чином не впливає на вартість акцій.

Величезна піраміда кредитних деривативів, розбудована на основі набагато меншого ринку боргових зобов'язань, дає деяким спекулянтам шанси для збагачення (а решті – банкрутства). Але вона підриває самі засади традиційного банківництва – надання кредитів на основі ДОВІРИ: як ми пам'ятаємо, «credit» в перекладі з латинської означає «я вірю».

Прискорений розвиток ринку інструментів синтетичної сек'юритизації несе в собі загрозу не тільки банківському сектору, а й усьому ринковому господарству: «невидима рука ринку», яка до появи CDS у більшості випадків спрямовувала вільні кошти на задоволення платоспроможних потреб споживачів і сприяла гармонізації інтересів окремих осіб і суспільства в цілому, стає паралізованою.

¹ Впорядкування торгівлі кредитно-дефолтними свопами через біржу за економічною сутністю можна порівняти з компанією по переведенню торгівлі важкими наркотиками через касові апарати.

³ В т.ч. Bank of America, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Deutsche Bank, Societe Generale, Barclays Bank, UBS і Citigroup

Висновки. Відсутність в Україні цілісної нормативної бази регулювання деривативів у цілому та CDS, зокрема, може спровокувати сліпе копіювання досвіду зарубіжних країн. Наслідками можливої «ф'ючеризації» операцій з CDS в Україні може стати не тільки усунення ризику контрагента по кредитно-дефолтному свопу – що є позитивною рисою для торгівців свопами, але й більша вірогідність надання кредитів неплатоспроможним позичальникам (за умови продажу ризику неповернення) – що є негативним наслідком для усієї національної економіки.

З огляду на наявність морального ризику операцій з CDS, особливо з боку їх покупців, вважаємо за доцільне не визнавати купівлю CDS кредиторами як операцію хеджування наданих кредитів, з відповідною вимогою формування під них резервів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/law/show/3480-15>
2. Новак О.С. Інструменти сек'юритизації активів та перспективи їх використання в Україні // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 487-494
3. ISDA Market Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isda.org/statistics/pdf/ISDA-Market-Survey-annual-data.pdf
4. Latest on sovereign CDS activity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: soberlook.com/2012/06/latest-on-sovereign-cds-activity.html
5. H.J.H.Sand. The impact of macro-economic variables on the sovereign CDS spreads of the Eurozone countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.professionsfinancieres.com/docs/2012102014_194_vn_m_impact-of-macro-economic-variables-on-the-sovereign-cds-spreads-of-the-eurozone.pdf
6. ISDA CDS marketplace [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isdacds-marketplace.com/exposures_and_activity/top_10_cds_positions
7. SPAN MARGIN SYSTEM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.the-ice.com/publicdocs/clear_us/SPAN_Explanation.pdf
8. FHFA Said to Seek \$6 Billion from JPMorgan on Bad Loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.moneynews.com/financenews/fhfa-billion-jpmorgan-loans/2013/08/27/id/522545

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.*

ОСОБЛИВОСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІЙН

Анотація. Розглянуто сукупність наукових поглядів і теоретичних концепцій щодо особливостей диверсифікації виробництва харчових продуктів. Проаналізовано підходи щодо удосконалення та поглиблення змісту диверсифікації, виходячи з особливостей сучасних зовнішньоекономічних умов та специфіки харчової промисловості, як галузі матеріально виробництва. Висвітлено макроекономічні передумови та внутрішні чинники диверсифікації, які формують середовище для реалізації зазначеного процесу в умовах постійних торгівельних війн. Розроблено схему процесу диверсифікації виробництва для харчових підприємств в умовах торгівельних війн.

Ключові слова: диверсифікація виробництва, харчова промисловість, зовнішнє середовище, продукти харчування, торгівельні війни.

Annotation. In the article we have considered a set of scientific views and theoretical concepts which regard the features of diversifying food production. We have analysed the approaches to improve and deepen the content diversification, based on the characteristics of modern foreign economic conditions and specific food as material production. The article deals with macroeconomic conditions and internal factors diversification, which form the framework for the implementation of this process in a continuous trade war. The scheme of diversification for food enterprises in the trade war will be over shown..

Keywords: diversification of production, food processing, environment, food, trade wars.

Аннотация. Рассмотрены совокупность научных взглядов и теоретических концепций относительно особенностей диверсификации производства пищевых продуктов. Проанализированы подходы относительно усовершенствования и углубления содержания диверсификации, исходя из особенностей современных внешнеэкономических условий и специфики пищевой промышленности, как отрасли материально производства. Освещены макроэкономические предпосылки и внутренние факторы диверсификации, которые формируют среду для реализации указанного процесса в условиях постоянных торговых войн. Разработана схема реализации диверсификации производства для пищевых предприятий в условиях торговых войн.

Ключевые слова: диверсификация производства, пищевая промышленность, внешняя среда, продукты питания, торговые войны.

Постановка проблеми. Одним із перспективних напрямів подолання наслідків торгівельних війн і зменшення обсягу реалізації продукції підприємств є здійснення диверси-

* кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національний університет харчових технологій

фікації. Важливим завданням вітчизняних виробників є збільшення попиту на продукцію харчових підприємств на внутрішньому ринку та проведення політики імпортозаміщення. На сучасному етапі харчова галузь характеризується середньою прибутковістю і низьким рівнем попиту на продукти харчування закордоном. У таких умовах найбільш доцільним є вибір стратегії диверсифікації виробництва. Це уможливить досягнення різноманітності асортиментного ряду продукції та розширення галузевого діапазону діяльності підприємства.

Вибір стратегії диверсифікації дозволить швидко реагувати на різкі зміни попиту на продукцію, максимально ефективно використовувати виробничі потужності підприємства, підвищити ефективність використання факторів виробництва і збільшити прибутковість фірми.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Найбільшого розвитку диверсифікація набула в 50-х роках, коли вперше проявилось вичерпання внутрішніх джерел розвитку та зростання ефективності підприємства і його виробничої бази. Піонерами, які досліджували диверсифікацію, були американець М. Горт і японець Є. Есінара. М. Горт у 1962 році провів дослідження щодо інтеграції американських компаній у світову економіку, а Е. Есінара в 1979 році досліджував інтеграцію японських підприємств.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку вимагає від товаровиробників наявності асортименту, який складається як мінімум з кількох різновидів продукції, що знаходяться на різних етапах життєвого циклу і взаємно доповнюють один одного, що потребує диверсифікації виробництва. Вітчизняна економіка характеризується частими змінами вектора економічного розвитку, політико-правових умов господарювання, запитів споживачів, підвищеним ризиком. В цих умовах засобом забезпечення умов виживання і розвитку підприємства на ринку є диверсифікація. Теоретичні та науково-методичні основи диверсифікації діяльності розглянуті в працях зарубіжних вчених Ансоффа І., Аккофа Р., Гелбрейта Дж. К., Дихтль Е., Друкера П.Ф., Котлера Ф., Мінцберга Г., Портера М.Е., Стрикленда А. Дж., Томпсона А., Шумпетера Й.А.

Запропоновані ними концепції глибоко опрацьовані й набули розвитку в працях вітчизняних вчених Борисової В.А., Бутенко Н.В., Гришка В.А., Демченка Г.І., Ілляшенка С.М., Корецького М.Х. На основі аналізу робіт вітчизняних та зарубіжних учених виявлено, що питання теорії та методології управління диверсифікаційними процесами в науковій літературі розроблено недостатньо повно.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, як свідчить практика, не вирішеними залишаються питання наукового обґрунтування і створення оригінальної, адаптованої до вітчизняних умов господарювання системи управління стратегіями диверсифікації діяльності з урахуванням стану і тенденцій розвитку ринкового середовища, а також стратегічного потенціалу підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі. Їх вирішення надасть можливість трансформувати стихійний, інтуїтивний пошук ефективних шляхів диверсифікації у науково обґрунтований. Актуальність зазначених питань, їх недостатня розробка, теоретичне і практичне значення обумовили вибір даної проблеми для дослідження.

Мета статті. Метою є розробка теоретико-методичних засад формування та управління стратегіями диверсифікації діяльності промислових підприємств під час торговельних війн. Необхідно провести критичний аналіз та узагальнити теоретичні підходи до визначення сутності і змісту диверсифікації, удосконалити класифікацію видів диверсифікації стосовно реалій вітчизняної економіки та дослідити науково-методичні підходи та проблеми управління диверсифікацією в системі стратегічного управління підприємством.

Тоді як Україна все активніше рухається в бік Європейського союзу, готуючись підписати восени 2013 року договір про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС, Росія все частіше використовує економічні важелі впливу, включаючи проведення торговельних війн. У 2012-му Росія зупинила поставки українського сиру. У липні 2013 року РФ ввела заборону на постачання кондитерської продукції однієї з найбільших українських фабрик, що належать корпорації Roshen. Введення санкцій країнами Митного союзу по відношенню до українських виробників м'ясо-молочної продукції – чергова торговельна війна, в той самий час український ринок повністю відкритий для російських товарів фінансів та банків.

Торгова війна (англ. Trade war) — торгове суперництво двох або більше сторін, яке проводиться з ціллю захоплення закордонних ринків (наступальна торгова війна) або попередження торгової «окупації» національної економіки (оборонна торгова війна). Тільки на протязі 2013 року Росією було заборонено ввіз імпортованих продуктів харчування з десятих країн світу а також Європейського Союзу (таб. 1).

Таблиця 1
Політика протекціонізму Російської Федерації
щодо ввезення імпортованих продуктів харчування у 2013 році

№ п/п	2013 рік	Заборони на ввіз імпортованої продукції в Росію	Країна-експортер
1	березень	Заборона на ввіз м'яса птиці, буженини і охолодженої свинини	Іспанія, Нідерланди
2	квітень	Заборона на ввіз продукції дитячого харчування	Німеччина
3	1 червня	Заборона на ввіз картоплі	Європейський Союз
4	липень	Заборона на ввіз м'яса і молока	Греція, Литва
5	5 серпня	Заборона на ввіз молочних продуктів	Нова Зеландія
6	10 серпня	Заборона на ввіз форелі	Норвегія
7	13 серпня	Заборона на ввіз окремих груп продовольчих товарів	Німеччина
8	14 серпня	Заборона на ввіз крабових паличок	Китай
9	14 серпня	Заборона на ввіз винограду	Туреччина
10	серпень-вересень	Заборона на ввіз кондитерських виробів та сиру	Україна

Систематизовано автором.

Слід зауважити, що головною метою СОТ є поступове зниження рівня протекціонізму у торговельних відносинах країн членів, зниження митних тарифів, формування системи торговельних відносин, яка б дала змогу уникати торговельних конфліктів. Проте політика протекціонізму як здійснювалася, так і здійснюється всіма країнами світу. Історичний досвід переконує в необхідності застосування державами інструментів протекціонізму, допоки їм не вдасться досягти лідируючих позицій у міжнародній торгівлі. Так, свого часу її схвалювали і Великобританія (до середини XIX ст.), і США (до початку XX ст.) та ін. провідні на сьогодні країни світу. До політики вільної торгівлі країни частково переходять лише тоді, коли здобувають значні конкурентні переваги на світових ринках [2,

с. 14]. Від вступу до СОТ виграти змогли лише виробники конкурентної продукції. В агропромисловому секторі України відзначається позитивна динаміка виробництва олійних культур – насіння соняшнику, ріпаку та соняшникової олії.

Конкурентоспроможність харчових підприємств, що виходять на зовнішні ринки повинна ґрунтуватись на гнучкості їх виробничих систем, що створює умови для своєчасного інноваційного оновлення продукції відповідно до вимог зовнішнього ринку. У процесі аналізу розвитку вітчизняних харчових підприємств виявлено, що їх конкурентні можливості є недостатніми для швидкого подолання зовнішньополітичних криз і наслідків торговельних війн. На фоні загального зменшення кількості виведених підприємствами на зовнішній ринок продуктів харчування експортні можливості харчової промисловості не зростають.

Прискорення темпів НТП, що відбувається в останні десятиріччя, посилення конкуренції, яке спричиняється глобалізацією економіки різко загострюють проблеми підвищення конкурентоспроможності товаровиробників, пошуку і реалізації їх конкурентних переваг. При цьому динамічні зміни умов і середовища господарювання потребують постійного удосконалення та оновлення асортименту продукції, технологій її виробництва та просування на різновекторні ринки з метою оперативного пошуку і реалізації ринкових можливостей для збуту продуктів харчування

Аналіз основних макроекономічних показників розвитку економіки України свідчить про те, що в ХХІ ст. економіка не вийшла на траєкторію зростання, динаміка основних макропоказників відображає її чутливість до коливань кон'юнктури зовнішніх ринків і непослідовності внутрішніх реформ. Економіка України є вкрай неконкурентоспроможною через існування тісної залежності між коливаннями світових цін на продукти харчування, обсягами виробництва продукції, цінами виробників і зовнішньополітичної ситуації. Негативний вплив макроекономічних і внутрішньополітичних процесів на загальний стан економіки країни і постійні торговельні війни з боку Росії призвело до зниження обсягів виробництва в харчовій промисловості, що було орієнтовано на російський ринок продуктів харчування.

На основі аналізу структури виробництва цих підприємств доведено, що в основі ефективних конкурентних стратегій лежить здатність підприємства виводити на ринок продукцію із високою споживчою цінністю, яка може забезпечити реалізацію стратегії диверсифікованого або концентрованого зростання

Диверсифікація від латинської мови «*diversificatio*» – зміна, різноманітність, або «*diversus*» – різний та «*fasere*» – робити, означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв. Економічна енциклопедія трактує диверсифікацію, як розподіл капіталів, що інвестуються між різними об'єктами вкладень з метою зниження ризику можливих втрат капіталу або доходів від нього.

Бізнес – словники визначають слово «диверсифікація» як одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних один з одним видів діяльності, розширення асортименту виробів, що випускаються, розширення активності за рамки основного бізнесу, під яким розуміється виробництво товарів та послуг, які мають максимальні частки в чистому обсязі продажу в порівнянні з іншими видами продукції, що виробляються. В економічному словнику-довіднику подано визначення поняття «диверсифікація» як «розширення номенклатури продукції, що виробляється окремим фірмами та об'єктами» [5, с.73].

В багатьох випадках диверсифікація пояснюється, як розширення сфери діяльності організаційної системи, не зважаючи на те, до якого сектору. У фінансово-економічному словнику А. Г. Загороднього та Г. Л. Вознюка диверсифікація – це номенклатури (асорти-

менту) його товарів і послуг, а також використовуваних ним фінансових інструментів з метою мінімізації рівня господарських ризиків; один з напрямків інвестиційної політики підприємства, який полягає в інвестуванні коштів у різні види цінних паперів для мінімізації портфельного інвестиційного ризику, збільшення дохідності, ліквідності та нарощення капіталу» [9, с. 177].

Згідно з позицією І. Ансоффа, диверсифікація – це поняття, що використовують до процесу перерозділу наявних ресурсів на підприємстві у інших видах діяльності, що не пов'язані з наявними [1].

Диверсифікація виробництва – це одночасний розвиток безлічі незв'язаних видів виробництва, збільшення асортименту вироблених виробів одним підприємством. Диверсифікація виробництва застосовується для підвищення ефективності виробництва, збільшення прибутку підвищення економічних показників і запобігання банкрутства. На сьогоднішній день диверсифікація виробництва в першу чергу як форма організації виробничих сил привертає велику увагу практичних працівників. На думку М. Корінько, диверсифікація виступає як «неперервний економічний процес розробки нових товарів, робіт, послуг, який здійснюється суб'єктом господарювання, у певних ранкових умовах під впливом економічного регулювання державних органів управління» [4, с. 22]. Інші автори дають більш узагальнене визначення диверсифікації і розглядає її на форму організування виробництва, що визначає одночасний розвиток різних видів підприємницької діяльності [3; 7].

Під диверсифікацією виробництва розуміється процес різнопланового розвитку нових (або тих, що раніше вже функціонували) видів виробництва, розширення номенклатури продукції, заснований на прогнозованих даних про зміни зовнішнього середовища, що супроводжуються якісними змінами в техніко-технологічній, виробничій та управлінській діяльності підприємства, а отже, призводить до появи нових конкурентів. «Диверсифікація – це процес зменшення рівня підприємницького ризику через ліквідацію залежності від єдиного виду продукції або єдиного ринку» [8, с. 21; 12].

За підсумками аналізу теоретичного доробку щодо тлумачення диверсифікації як процесу діяльності підприємства пропонуємо синтезуюче визначення, сутність якого зводиться до наступного: диверсифікація становить собою розмаїтість кількісних і якісних змін в економічній діяльності підприємства, які супроводжуються одночасним розвитком декількох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва та обслуговування, розширенням асортименту виробленої продукції або послуг і рамках єдиної системи – підприємства.

Принципове доповнення до змісту цього терміна в контексті діяльності підприємства харчової промисловості полягає у тому, що диверсифікацію як процес слід тлумачити, виходячи з позиції розширення асортименту конкурентоспроможних продуктів харчування та виходу його на нові сегменти агропродовольчого ринку, що забезпечує отримання додаткової комерційної вигоди, мінімізацію виробничих ризиків та зростання доходів товаровиробників. Відповідно, диверсифікація діяльності підприємств харчової промисловості – це процес організації виробництва продуктів харчування, для якого характерним є одночасний розвиток різних видів діяльності підприємства з метою забезпечення стійких умов господарювання в нестабільному ринковому середовищі. У системі теоретичного осмислення передумов та особливостей диверсифікації формуються системні уявлення про її ознаки, що відрізняють диверсифікацію в виробництві від диверсифікації в інших галузях, а також свідчать про залежність її характеру від етапу розвитку продуктивних сил суспільства.

С. Попова акцентує свою увагу на диверсифікації як елементу антикризового управління, що охоплює не лише збільшення асортименту товарів та наданих послуг на основі використання новітніх технологій, а й вихід за межі основного виду діяльності з метою забезпечення умов стабільного функціонування підприємства, що базується на використанні внутрішніх резервів інноваційного розвитку [7, с. 31].

Конкурентна боротьба на світових ринках, уповільнення темпів економічного росту і прискорення технічного прогресу вимагають перетворень у виробництві, для якого стало недостатнім придбання прогресивної техніки і технологій, результатів наукових досліджень. В цих умовах, підприємства, щоб вижити на ринку, повинні знаходити шляхи адаптації до змін умов господарювання, серед них одним з найбільш ефективних є диверсифікація діяльності. Здійснення диверсифікації обумовлено підвищенням динамічності ринкової економіки, швидкими змінами попиту, виникненням великої кількості нових галузей та ринків. В таких умовах диверсифікація діяльності дозволяє компенсувати падіння збуту на одному ринку за рахунок збільшення його на інших ринках. Завдяки цьому диверсифіковані підприємства в цілому більш стійкі та конкурентоспроможні в порівнянні з вузькоспеціалізованими, так як вони проникають в нові для себе сфери діяльності, розширюють асортимент товарів.

У результаті аналізу обмежень у використанні існуючих трактувань диверсифікації зарубіжними та вітчизняними вченими під диверсифікацією запропоновано розуміти процес, що дозволяє підвищити ефективність функціонування підприємства харчової промисловості в умовах зміни зовнішнього середовища за рахунок підвищення ступеня різноманітності різних видів діяльності суб'єкта господарювання, з метою зниження ризиків, компенсації негативних явищ і використання наявних можливостей. Диверсифікація є багатогранним процесом, який стосується різноманітних аспектів виробничої і фінансової діяльності підприємства. Під потенціалом диверсифікації виробництва на підприємстві харчової галузі слід розуміти наявних можливостей (фінансових, виробничих, організаційних) випускати види продукції, які відрізняються від тих, що вже випускаються, забезпечуючи при цьому позитивні значення основних фінансово-господарських показників.

В сучасних умовах основними загрозами різкого зменшення попиту на продукцію українських харчових підприємств за кордоном є: поява абсолютно нових сильних конкурентів; зміна зовнішнього законодавства країн щодо доступу виробників на ринок та характеристики ринкової продукції; поява нових альтернативних технологій, які призводять до зміни місткості ринку; розрив економічних зв'язків; різке погіршення платоспроможності покупців.

Таким чином, падіння попиту на базову продукцію українських харчових підприємств з урахуванням наявності внутрішнього попиту, який усе більше задовольняється іноземними постачальниками, також свідчить на користь необхідності диверсифікації виробництва.

У зв'язку з цим запропоновано науковий підхід до методологічного забезпечення диверсифікації виробництва на промисловому підприємстві, який являє собою інтеграційний підхід, що включає вигоди підприємства від використання ресурсного, портфельного, маркетингового, ресурсно-ринкового, ієрархічного, інституційного, системного, ситуаційного підходів. Методологічне забезпечення диверсифікації виробництва є підґрунтям для розробки процесу диверсифікації виробництва (Рис. 1).

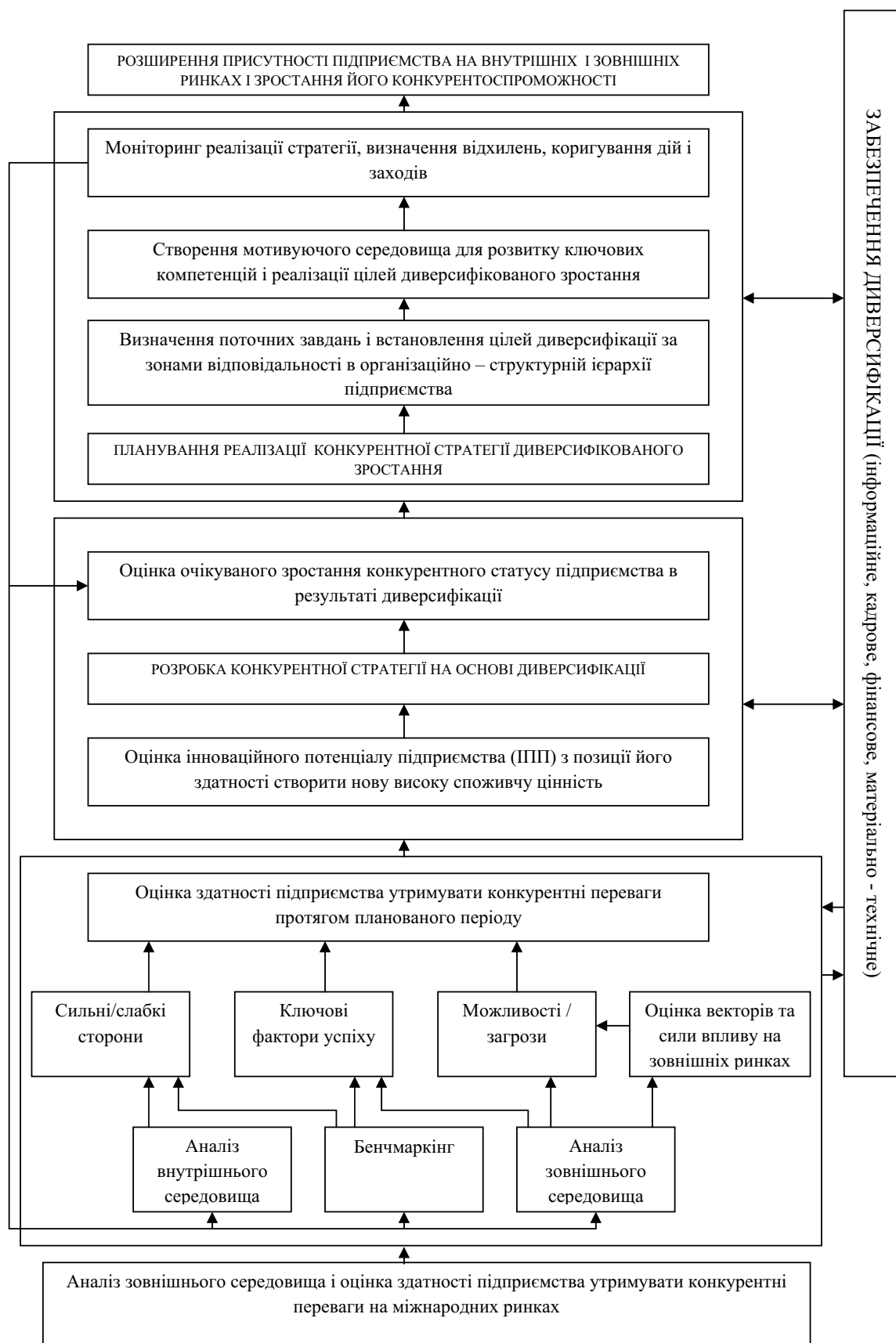


Рис. 1 Схему процесу диверсифікації виробництва для харчових підприємств в умовах торгівельних війн.

З позиції загальнотеоретичного підходу, який склався протягом достатньо тривалого історичного періоду встановлено, що диверсифікація як економічна категорія проявля-

ється у багатьох формах, насамперед у розширенні асортименту товарів; організації виробництва нових видів продукції у межах «власної» галузі; виході за межі основного виробництва; проникненні у нові галузі та сфери господарства; створенні нових підприємств тощо. Диверсифікація як суспільна форма організації виробництва може забезпечити підприємству ряд переваг.

По-перше, вона є важливим засобом управління фінансовими ризиками. В умовах диверсифікації виробництва втрати прибутку по одних харчових продуктах можуть бути компенсовані завдяки одержанню більшого прибутку від реалізації продукції інших галузей. Тому підприємства з диверсифікованим виробництвом відзначаються вищою стійкістю економіки, особливо в умовах мінливого зовнішнього середовища і прояву кризових явищ: інфляції, неплатежів, низької платоспроможності населення, закриття зовнішніх ринків та ін.

По-друге, диверсифікація дає змогу підприємствам повніше використовувати свої матеріальні ресурси і завдяки цьому підвищити зайнятість працівників, отримати додатковий дохід від своєчасної і продуманої галузевої маневреності, швидше нарощувати обсяги виробництва тих видів продукції, на які є попит і формується прийнятна ціна, а також частково скорочувати виробництво інших видів продукції, по яких стала проявлятися несприятлива кон'юнктура ринку.

По-третє, диверсифікація аграрних підприємств, зокрема галузева вертикально інтегрована диверсифікація, дає змогу їм отримувати синергійний ефект і тим самим, за однакових інших умов, підвищувати ефективність виробництва.

Одночасно диверсифікація несе підприємствам і певні загрози. Адже розвиток багатьох напрямів вимагає великих фінансових ресурсів підприємства, а тому нерідко не вдається досягти по окремих з них раціональної концентрації. В результаті підприємство втрачає ефект масштабу виробництва. Потрібно також мати на увазі, що управляти диверсифікованим виробництвом значно складніше порівняно з не диверсифікованим. Менеджери і спеціалісти повинні мати різнобічну фахову підготовку, їм доводиться враховувати значно більше чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а це підвищує ризик прийняття недостатньо обґрунтованих рішень.

Висновки. Аналіз існуючих підходів дає підстави для висновку про те, що диверсифікація є економічною категорією, оскільки широко відображає загальні та часткові ознаки процесу праці, сукупність та структуру видів діяльності конкретного господарюючого суб'єкта. Тому, враховуючи аргументи «за» і «проти» диверсифікації, кожне підприємство повинне вирішити, до якого ступеня йому доцільно диверсифікувати виробництво в нестабільному зовнішньому середовищі. При цьому потрібно враховувати стан зовнішнього середовища (стабільна чи нестабільна економіка, кон'юнктура зовнішнього ринку, платоспроможність населення тощо), а також розміри підприємства, фактичний стан його економіки. Очевидно, що великі за розміром підприємства мають більше можливостей для диверсифікації виробництва. Вони в змозі розвивати нові для них галузі з раціональною концентрацією виробництва і тим самим усувати або істотно згладжувати протиріччя між диверсифікацією і спеціалізацією виробництва, досягати кращих результатів господарювання.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [сокр. пер. с англ. науч. Ред. и отв. .. передисл. Л.В. Евенко]. – М : Экономика, 1989 – 519 с.

2. Димедет В. В. Перспективи інтеграції національного бізнесу України до Світової торговельної системи в умовах політики подвійних стандартів СОТ. – Київ, 2007. – № 4 (33).
3. Ефимцова Т. С. Диверсифікація діяльності підприємств в системі антикризисного управління / Т. С. Ефимцова // БІЗНЕСИНФОРМ – 2010. – № 8. – С. 86-89.
4. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та медичні основи: [монографія] / М. Д. Корінько//. – Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007, – 486с.
5. Лозовський Л. Ш. Універсальний бізнес-словарь / Л. Ш. Лозовський, Б. А. Рейзберг, А. А. Ратновський. – М.: ИМФРА-М, 1999. – 640 с.
6. Макаров В. М. Инновационная сущность диверсификации планирования производства с учетом динамического спроса / В. М. Макаров // Инновации. – 2002. – №9-10. – С. 118-124.
7. Попова С. М. Диверсифікація діяльності промислових підприємств як елемент антикризового управління / С. М. Попова // Економіка розвитку ХДЕУ: наук. журнал. – Харків. – 2002. – № 4 (24). – с. 30-32.
8. Трубочанин В. В. Диверсифікація виробництва та промислових підприємств: концепції, методи, моделі [Текст]: монографія/ В. В. Трубочанин; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк: Апекс, 2010. – 315с.
9. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородний, Г. Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. Та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.

УДК339.9

Кібальник Л.О.*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В УМОВАХ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Анотація. В умовах світових фінансових криз, починаючи з першої міжнародної кризи 1825 року до кризи 2008-2009 років, у світовому господарстві відбулась низка гео економічних трансформацій. Найбільш суттєвий вплив на трансформації гео економічного простору здійснили фінансові кризи 1929-1933 рр., 1974-1975 рр. та 2008-2009 рр.. Кардинальні зміни сталися, в першу чергу, у виробничому, технологічному, фінансовому та етнічному просторах світового господарства. Основним індикатором, який відображає якісні та кількісні зміни у співвідношенні економічної влади між країнами та цивілізаціями, є валовий внутрішній продукт, його обсяги та темпи приросту. Сьогодні формується нова парадигма розподілу світового багатства у зв'язку зі зміною ролі окремих країн (Китай, Індія) у створенні світового продукту та впливом на ці процеси світових фінансових криз.

Ключові слова: гео економічні трансформації, фінансові кризи, виробничий, технологічний, фінансовий, етнічний простір, постіндустріальне суспільство, валовий внутрішній продукт, індекс розвитку.

Annotation. In the global financial crisis period, starting with the first international crisis of 1825 and including the 2008-2009 crisis, the world economy has undergone a series of geo-economic transformations. The most significant impact on the transformation of geo-economic space has been made by the financial crises of 1929-1933, 1974-1975, and 2008-2009. Fundamental changes have occurred, primarily in the industrial, technological, financial, and ethnic spaces of the world economy. The main indicator that reflects the qualitative and quantitative changes in the ratio of economic power between states and civilizations is the gross domestic product, its amount and growth rate. Seeing the changes in the role of some countries (China, India) in the world product creation and under the influence of the global financial crisis, a new paradigm of global wealth distribution is being formed today.

Keywords: geo-economic transformation, financial crisis, industrial, technological, financial, and ethnic space, post-industrial society, gross domestic product, development index.

Аннотация. В условиях мировых финансовых кризисов, начиная с первого международного кризиса 1825 до кризиса 2008-2009 годов, в мировом хозяйстве состоялся ряд геоэкономических трансформаций. Наиболее существенное влияние на трансформации геоэкономического пространства

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

осуществили финансовые кризисы 1929-1933 г.г., 1974-1975 г.г. и 2008-2009 г.г. Кардинальные изменения произошли, в первую очередь, в производственном, технологическом, финансовом и этническом пространствах мирового хозяйства. Основным индикатором, который отражает качественные и количественные изменения в соотношении экономической власти стран и цивилизаций, является валовой внутренний продукт, его объемы и темпы роста. Сегодня формируется новая парадигма распределения мирового богатства в связи с изменением роли отдельных стран (Китай, Индия) в создании мирового продукта и влиянием на эти процессы мировых финансовых кризисов.

Ключевые слова: геоекономические трансформации, финансовые кризисы, производственное, технологическое, финансовое, этническое пространство, постиндустриальное общество, валовой внутренний продукт, индекс развития.

Постановка проблеми. У кожний конкретний історичний період геоекономіка відображає рівень відповідного розвитку світової економіки, а саме: стійкі форми вибудовування міжнародних економічних відносин, що пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням і відображають співвідношення сил при певному рівні й характері технологічного та господарського розвитку. Порушення балансу між складниками цієї системи викликає певні еволюційні чи революційні зміни, які набувають геоекономічного характеру. Вони можуть визрівати протягом десятиліть внаслідок накопичення якісних характеристик майбутньої, більш ефективної моделі взаємозв'язків, а також спричинюватись або прискорюватись світовими фінансовими кризами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення різних аспектів геоекономіки присвячено праці К. Жана, М. Згуровського, Е. Кочетова, Е. Лутвака, П. Савони та ін. Питаннями економічних трансформацій займалися А. Гальчинський, Дж. Корнаї, Ю. Пахомов, К. Поланьї і т. д. Фінансові кризи ґрунтовно досліджували Р. Алібер, Ч. Кіндлбергер, К. Рейнхарт, К. Рогофф та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Термін «геоекономічні трансформації» в економічній літературі практично не вживається, відповідно немає досліджень, що стосуються змісту цих трансформацій та впливу світових фінансових криз на них.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних напрямів та суттєвих характеристик геоекономічних трансформацій, які були спричинені фінансовими кризами глобального характеру.

Геоекономічні трансформації в цілому передбачають усунення глибоких проблем і невідповідностей, що накопичуються у світовій економіці. Це відбувається через коригування правил гри, зміни інституційного характеру та боротьби основних «гравців» за збереження своєї влади на світовій арені, або відвойовування «новими акторами» владних позицій.

Оскільки найбільш суттєві зміни у співвідношенні економічної влади між країнами та окремими цивілізаціями відбуваються у сфері виробництва, розподілу ресурсів та доходів, технологіях, фінансах, етнічно-релігійному контексті, то при розгляді геоекономічних трансформацій пропонуємо виокремити головні складові світового простору, за якими згрупуємо кардинальні перетворення, а саме: виробничий, технологічний, фінансовий та етнічний. Проаналізувавши трансформації, що відбуваються в кожному з цих просторів, можна виявити сутнісні характеристики, рушійні механізми та можливі результати складних геоекономічних перетворень, їх глибину та значення.

Підтвердженням трансформацій виробничої сфери може бути аналіз динаміки головного показника – ВВП, який створюється різними цивілізаціями. Це засвідчує їх роль, значення та домінування у світовій економіці. Останні два сторіччя характеризувалися рекордно високими за всю історію людства темпами економічного зростання та нарощування багатства цивілізацій, хоча період зародження та початкових стадій розвитку виробничої сфери характеризувався значно повільнішими темпами.

Фінансові кризи, які відбувалися до першої міжнародної, за своїм характером, кризи 1825 року, суттєво на загальну тенденцію зростання обсягів виробництва вплинути не могли. Це пояснюється тим, що вони були в основному локальними, а їхні негативні наслідки не могли перевищити позитивний вплив на розвиток світової економіки, запровадження ринкових засад та промислової революції.

У період з 1913 р. до 1950 р. темп приросту ВВП знизився до 1,82 %, зокрема у Західній Європі – з 2,11 до 1,93 %, Східній Європі – з 2,33 до 0,86 %, США – з 3,94 % до 2,84 % [1, с. 260]. Цей період характеризувався гострим між імперіалістичним суперництвом на етапі завершення переходу від промислового капіталізму до його монополістичної стадії, яке втілювалося у двох світових війнах і кризі 1929–1933 рр.. Головними акторами в цей період були США та Німеччина.

Фінансові кризи 1914 р., 1920–1922 рр. та 1929–1933 рр., а також війни, що відбувалися в цей період сприяли формуванню двох світових систем: капіталізму та соціалізму. На світовій арені з'явилися нові гравці та лідери – це СРСР та країни соціалістичного табору. Розпад колоніальної системи у 60-ті роки ХХ ст. сприяв поповненню останнього. Внаслідок чого боротьба за економічну владу у світі точилася між капіталістичною та соціалістичною системами господарства, передбачаючи економічну війну на знищення. Пізніше до нових гравців приєдналися Японія та нові індустріальні країни. У третій чверті ХХ ст. було встановлено абсолютний рекорд у темпах приросту ВВП – 4,90 % в цілому у світі, зокрема в Японії – 9,29 %, Латинській Америці – 5,38 %, Східній Європі – 4,86 % та в Радянському Союзі – 4,84 % [1, с. 260]. В цей період відбувається перенесення матеріального виробництва з індустріальних країн в ті, що розвиваються. Це вплинуло на зміну їхніх позицій у світовому господарстві, характер коопераційних зв'язків між світовими агентами та структуру міжнародної торгівлі. Утворилася нова когорта економічної сили – нафтодобувні країни, змінився характер стосунків у ресурсній сфері між країнами Центру та Периферії.

Хвиля криз 50-х – 60-х рр. охопила країни Західної Європи та Північної Америки. Ці фінансово-економічні кризи були першими післявоєнними світовими кризами, які виникли в умовах вільного обміну валют, що відбувався без макроекономічного узгодження. Виробництво промислової продукції у зазначених країнах в цей період знизилося на 4 %, кількість безробітних досягла майже 10 млн осіб [2].

Криза 1973–1975 рр. розпочалася в США та охопила всю Європу. За окремими показниками вона наблизилася до кризи 1929–1933 рр. Її вплив на виробничу сферу проявився через падіння темпів приросту ВВП до 2,9 % у США, до 2,7 % – у Західній Європі, до 2,3 % – у Східній Європі та СРСР та 4,6 % – у Японії. В останній чверті ХХ ст. виявилася тенденція уповільнення темпів приросту ВВП – з 4,90 % до 3,05 % в цілому у світі, з 4,79 % до 2,3 % – в Західній Європі, з 4,86 % до 1,01 % – в Східній Європі, з 9,29 % до 2,71 % – в Японії, а євразійська цивілізація опинилася в глибокій кризі – темп падіння ВВП становив 0,42 %. Значними темпами зростав лише ВВП Китаю (6,72 %) та Індії (5,12 %) [1, с. 260]. Інтенсивність фінансових криз в цей період збільшилась, про що свідчать 5 світових криз, які сколихнули світ, а саме: 1979 – 1982 рр., 1982–1987 рр., 1990 р., 1994–1995 рр., 1997–1998 рр..

Після світової кризи 2001–2002 рр., недовгого періоду поживлення і початку підйому світова економіка з кінця 2007 р. знову вступила в фазу кризи. Криза 2007–2009 рр., що охопила весь світ, стала за своїми наслідками і сферою поширення винятковою, але водночас мала багато спільного з попередніми. Негативні наслідки кризи торкнулися, в першу чергу, високо розвинутих північноамериканської, західноєвропейської та японської цивілізацій. Падіння у кризовий період темпів зростання ВНД цих країн становило 6,6 %. Водночас китайська та індійська цивілізації продовжували розвиватися високими темпами [3].

Але навіть такі потужні фінансові кризи та зрушення у динаміці ВВП не змінили економічної влади у геоekonomічному просторі. Головними лідерами, поки що, залишаються економічно розвинуті країни, хоча частка китайської та індійської цивілізацій поступово зростає. Сучасна ситуація засвідчує, що економічне зростання у багато чисельних країнах, що розвиваються: Китаї, Індії, Бразилії, Росії впливає на необхідність формування нової парадигми розподілу світового багатства.

Не менш важливим блоком геоekonomічних трансформацій є технологічний сектор. Саме кардинальні зрушення у розвитку технологій давали можливість суттєво прискорювати розвиток окремих країн та цивілізацій, а також збільшувати їхні можливості в освоєнні ресурсів та перерозподілі доходів. Водночас кризові явища підштовхували наукову думку, бізнес та уряди країн до пошуку більш ефективних методів господарювання та діяльності на міжнародному ринку.

Сьогодні ми спостерігаємо тенденцію вичерпання економічного потенціалу індустріальної цивілізації. З цим пов'язано уповільнення темпів зростання світового продукту. Перехід до домінування п'ятого Кондратьєвського циклу і адекватного йому технологічного укладу не дав такого ж стрибка в ефективності відтворення, який спостерігався в 1950-1960-і роки при освоєнні і поширенні четвертого Кондратьєвського циклу і технологічного укладу. Середньорічні темпи приросту ВВП у розвинених країнах, де абсолютно переважає індустріальний економічний лад (Західна Європа, США, Японія) знизились з 5,3 % у 50-ті та 6,5 % у 60-і роки до 3 % у 80-ті та 1,8 % в 90-ті роки XX століття. Перше десятиліття третього тисячоліття характеризується падінням цього показника до 1,3 % (рис.1).

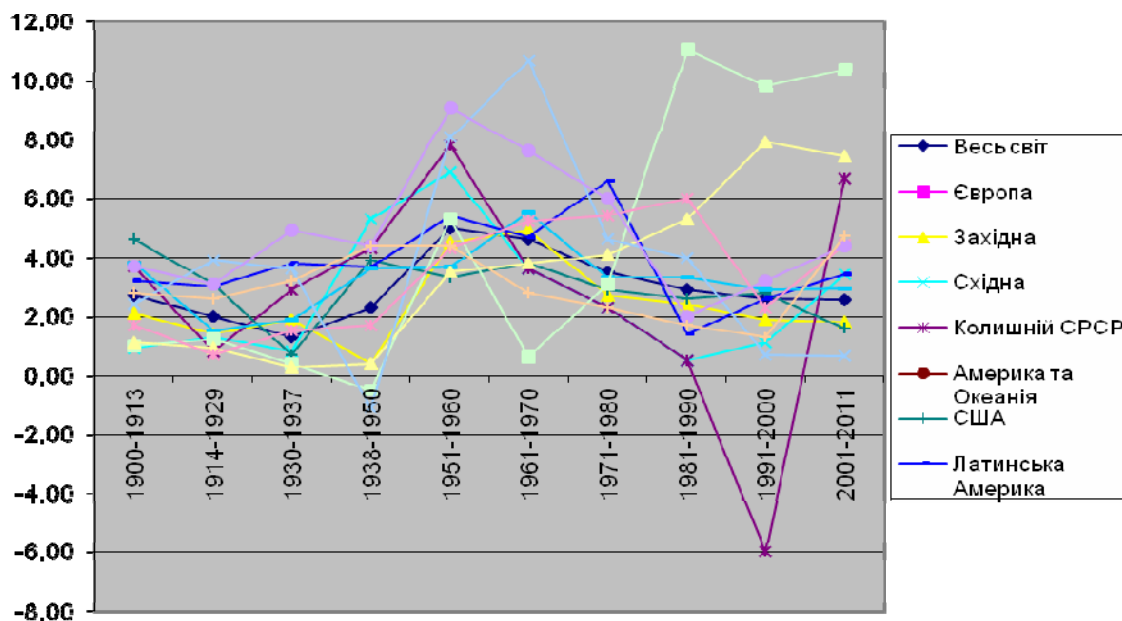


Рис. 1 Середньорічні темпи приросту ВВП % (в цінах 2000 р.)* Складено і розраховано автором за джерелами [3 - 4]

Ці процеси пов'язані не лише з вичерпанням технологічних можливостей індустріального суспільства, а й з потужними фінансовими кризами цього періоду (1979-1982 рр., 1982-1987 рр., 1994-1995 рр., 1997-1998 рр., 2001-2002 рр., 2007-2008 рр.), які негативно вплинули як на обсяги виробництва, так і на рівень доходів у світовому господарстві.

Водночас саме друга половина ХХ ст. характеризувалась значними зрушеннями у сфері інформаційних технологій, та формуванням «постіндустріального суспільства». У сучасних умовах країни та цивілізації, що володіють новітніми технологіями, стають лідерами не лише у цій сфері, а й у виробництві та розподілі світового продукту, який все більше набуває нематеріальної форми. Саме наукоємна продукція та доступ до інформації дають можливість країнам залучати більшу частку світового доходу на власну користь.

Сьогодні, для визначення рівня економічного розвитку та відстеження процесу переходу до інформаційного суспільства користуються так званим Індексом розвитку ІКТ (IDI). На початок другого десятиліття ХХІ ст. лідерами серед країн світу за індексом IDI є: Республіка Корея, Швеція, Ісландія, Данія, Фінляндія, Гонконг (Китай), Люксембург, Швейцарія, Нідерланди та Великобританія [5]. Всі ці країни, окрім Республіки Корея та Гонконгу (Китай), є європейськими та відповідають категорії країн світу з високими доходами, враховуючи тісну кореляцію між рівнем розвитку ІКТ та обсягом ВВП. За останні два роки низка країн, зокрема деякі країни, що розвиваються, домоглися істотних покращень за цим індексом.

Внаслідок «стрибка» у розвитку інформаційних технологій виник новий тип економіки, що базується на керованих потоках інформації, які неявно регулюють перерозподіл матеріальних благ через канали глобальних фінансових мереж. Останні десятиріччя характеризуються зрощенням політичної влади з бізнесом і фінансами та утворенням олігархічної тріади – переплетінням політичної, корпоративної та фінансової влади [6, с. 74].

Наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. формуються шостий та сьомий технологічні уклади, які передбачають розвиток мережевої економіки та нанотехнологій на глобальному рівні. Сьогодні, країни, які не долучаються до цих процесів, ризикують втратити власну нішу у геоekonomічному просторі. Водночас таке долучення до мережевої економіки може обернутися для розвинутих країн втратами від глобалізації та відкритості, зокрема від негативних наслідків світових фінансових криз. Звідси впливає необхідність узгодженої фінансової та монетарної політики, а також пошук нових форм самоорганізації суспільства як на національному, регіональному, так і на міжнародному рівнях.

Таким чином, геоekonomічні трансформації світового господарства викликані також розгортанням глобальної інформаційно-технологічної (інформаційно-комунікативної) революції. Переворот у засобах телекомунікацій на базі мікроелектроніки, кібернетики, супутникових і цифрових систем зв'язку, виникнення Інтернету та глобальне поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) принципово нового покоління, сьогодні, дають можливість здійснювати різного роду угоди (торговельні, валютні тощо) в будь-який момент часу і в будь-якій точці Земної кулі. Саме ці фактори посилюють процеси ущільнення геоekonomічного простору, взаємозалежності та взаємовпливу всіх його суб'єктів, формуючи світовий характер процесу виробництва.

Феноменом сучасної світової економіки є відокремлення в її рамках підсистеми глобальних фінансів. Сьогодні, саме ця сфера генерує найсильніші імпульси економічної динаміки та нестабільності, оскільки відбувається перехід функцій головного двигуна розвитку від промислового до фінансового капіталу. Про масштаби віртуального капіталу свідчать дані табл.1.

Так, в усьому світі відношення ринкової капіталізації до ВВП зростало таким чином:

з 49 % у 1990 р. до 102,7 % в 2000 і 113,9% – у 2006 р., до того ж 85% його сконцентровано в країнах з високим рівнем доходу, де проживає 15,8% населення світу; на країни з низьким рівнем доходу (36,8% населення світу) припадає всього 1,8% віртуального капіталу, хоча його відношення до ВВП швидко зростало, досягнувши 67 % в 2006 р. [1, с. 46-47]. Навіть у мусульманських і постсоціалістичних країнах наприкінці XIX ст. – початку XX ст. рівень капіталізації збільшився, зокрема у 2006 році в Саудівській Аравії вона досягла позначки 93,6% ВВП, в Росії – 107,1%, в Україні – 40,3 %, в Казахстані – 53,9 %. Хоча, внаслідок останньої кризи, ці показники значно скоротились (див. табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка ринкової капіталізації (% до ВВП)

Країни	% до ВВП			
	1990	2000	2006	2011
<i>Весь світ</i>				
	48	102,7	113,9	68,76
Країни з високим прибутком	51,6	117,3	126	78,63
Країни з низьким прибутком	10,5	23,9	67	47,75
<i>Європа</i>				
Зона євро	21,7	87	81,2	52,72
Великобританія	85,8	178,7	159,6	118,72
Польща	0,2	18,3	44	26,87
Росія	0	15	107,1	42,87
<i>Америка і Океанія</i>				
США	53,1	154,7	147,6	104,33
Латинська Америка	7,7	19,7	48,9	41,95
Австралія	35,1	93,3	104,4	86,86
Філіпіни	13,4	34,2	58,2	73,58
<i>Азія і Африка</i>				
Японія	96,1	67,6	108,2	60,35
Китай	0,5	48,5	91,7	46,31

Складено за даними джерела [3]

Фінансовий капітал на початку XXI ст. задає темп економічного зростання, спрямовує структурні зрушення та спричиняє накопичення диспропорцій і асиметрій розвитку геоeкономіки. Фінансові ринки стають більш взаємозалежними через розвиток власної інфраструктури та участь у їхній діяльності найбільш глобалізованих суб'єктів: комерційних та інвестиційних банків, пенсійних і хедж-фондів, страхових компаній тощо. Віртуалізація фінансових інструментів призводить до відриву пропозиції грошей, цін і валютних курсів від реальної економічної основи, чим спричиняє нестабільність. Зростаюча розбалансованість макроекономіки більшості країн світу була швидко розтиражена завдяки саме фінансовому механізму, чим засвідчила зростаючу залежність національних економік від зовнішнього фактора – світової економіки.

Стрімке зростання віртуального капіталу відіграє неоднозначну роль у глобальній економіці. Так, з одного боку, за останні три десятиліття різко збільшились транскордонні

потоки капіталу, на ринках з'явилися нові складні фінансові інструменти, значно зросла швидкість та простота ведення фінансових операцій, що в цілому сприяє покращенню та прискоренню процесів виробництва, торгівлі та задоволення потреб споживачів. З іншого боку, перерозподіл відбувається, в першу чергу, на користь невеликої групи розвинених країн і цивілізацій, а тому сприяє поглибленню у світовій економіці майнової поляризації. Водночас посилюється нестійкість, хаотичність економічної динаміки, виникають фінансові кризи.

В цілому, стрімкий розвиток глобальної фінансової кризи і переростання її в структурну економічну поставили під сумнів апробовані раніше теоретичні та емпіричні підходи, які могли швидко купірувати розростання кризових явищ зразка ХХ ст. Таким чином, механізм самоорганізації, що реалізовувався через глобальну фінансову систему, перестав функціонувати. Отже, виникла необхідність замінити (або доповнити) його механізмом організації, який в певних умовах може слугувати його досить ефективним субститутом.

Геоелектронічні трансформації можуть також викликатися розбіжністю в часі та асинхронністю розвитку дотичних в просторі цивілізацій, що перетворює етнічні фактори на досить важливі, в контексті глобальних змін світової економіки. Саме просторова взаємопроникність таких цивілізацій як-от: західна та ісламська доводить застарілість їх цивілізаційних дискурсів, що зберігають глибинне ментальне та релігійне підґрунтя.

Стратифікація цивілізаційного розвитку, підвищення конкурентного статусу окремих «незахідних» цивілізацій створюють передумови виникнення міжцивілізаційних конфліктів, які переважно збігаються з періодами світових фінансових криз. Етноекотомічні системи генерують конфлікти з постіндустріальною моделлю розвитку, особливо за умов її локалізації у групі розвинутих країн світу. У прогностичних сценаріях глобального розвитку, таким чином, можуть або закріпитись існуюче економічне розшарування світу (неоліберальна глобалізація), або ініціюватись більш демократичні системи управління (приборкана глобалізація, глобалізація свідомості тощо) [7].

Зараз в Європі відбувається процес групування країн за цивілізаційним критерієм. Лінія поділу розмежовує людей за релігійною ознакою на християн у західному варіанті та мусульман і православних християн. Це спричиняє формування нової структури безпеки впродовж ліній цивілізаційного поділу, що, в свою чергу, впливає на геоекономічну структуру сучасного світового господарства.

На понижувальних хвилях кондратьєвських циклів зазвичай відбуваються значні економічні, соціальні та політичні потрясіння, зокрема в періоди 1969-1982 рр. та 2005-2020 рр. За аналогією науковці прогнозують відповідні зрушення в період до 2020 р. До найбільш конфліктних відносять Близький та Середній Схід, Центральну Азію, Пакистан та Афганістан, тобто країни ісламського світу. Конфлікти в цих регіонах, а також на Корейському півострові в період 2014-2020 рр. можуть втілитись в регіональних війнах за участю США та його союзників. Ситуація в таких країнах, як-от: Афганістан, Пакистан, Іран, Ірак буде погіршуватись і загрожуватиме навіть розпадом цих країн на окремі держави. Складною також може бути ситуація і в країнах Центральної Азії [8, с.15]. Хоча, ця пряма екстраполяція існуючих процесів на майбутнє в контексті нелінійних підходів розвитку світового господарства викликає деякі сумніви.

Тенденцією майбутнього десятиріччя буде посилення «ісламського світу» як фактора впливу на геоекономіку. Мусульманські країни мають величезні поклади нафти і газу; через їх території проходять основні наземні та повітряні комунікації, які поєднують Європу та Азію; ці країни мають значний приріст населення. Визначальним світовим трен-

дом будуть спроби мусульманських еліт консолідувати зусилля у пошуках політичної ніші на міжнародній арені. Наскільки це вдасться зробити – будуть свідчити рівень координації ними геополітичних зусиль – протистояння США та Ізраїлю, спільна політика з країнами-експортерами нафти у боротьбі проти зниження цін на енергоносії, скоординована політика в рамках ОПЕК, Ради арабського співробітництва, Ліги арабських держав тощо.

Висновки. Аналіз взаємозв'язку між геоекономічними трансформаціями та світовими фінансовими кризами свідчить, що найбільш суттєві перетворення відбулись внаслідок трьох фінансових криз, зокрема 1929-1933 рр. – зміна системи вільного регулювання ринковою економікою на державне втручання, 1974-1975 рр. – колапс Бреттон-Вудської системи, перехід до Ямайської, 2008-2009 рр. – необхідність зміни загальної парадигми регулювання ринків. Геоекономічні трансформації найяскравіше проявляються через зміни у виробничому, технологічному, фінансовому та етнічному просторі. Запобігти негативному впливу фінансових криз на розвиток геоекономіки можливо лише за умов передбачення причин та природи їх виникнення. Таким чином, аналіз впливу фінансових криз на геоекономічні трансформації є особливо важливим не лише для визначення сучасних тенденцій розвитку світового господарства, а й для прогнозування подальших змін у геоекономічному просторі.

Список використаних джерел

1. Maddison A. The World Economy. Historical Statistics. Paris: OECD, 2003.
2. Педь І. В., Лисенков Ю. М., Ящук С. П. Світові фінансово-банківські кризи: особливості та причини виникнення // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1248>
3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/all>
4. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М.: Экономистъ, 2003. – С. 507–508.
5. Измерение информационного общества 2011 год. 2011 ITU Международный союз электросвязи Placedes Nations CH-1211 Geneva Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2011/index.html>
6. Шкодін І. В. Сучасні тенденції саморганізації світової економічної системи // Економіка України. – № 9. – 2012. – С. 70-77.
7. Кальченко Т. В. Імперативи системної взаємодії у формуванні глобальної економіки [Текст] : автореф. дис. д-ра екон. наук. 08.00.02 / Т.В. Кальченко; Київський нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2007. – 30 с.
8. Север–Юг: Прогноз социально-экономической и политической динамики // МЕ и МО. – №2. – 2011. – С. 13-23.

УДК 339.923: 061.1

Копистир А.М.*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИЧИНИ КОРУПЦІЇ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ ПЕРЕХІДНИХ КРАЇН

Анотація. Стаття присвячується вивченню зв'язку між причинами корупції, її видами і формами та обсягом у перехідних економіках. Виявлено основні причини корупції у перехідних економіках та їх вплив на розвиток окремих видів корупції та їх співвідношення. Виділено зв'язок між співвідношенням різних видів корупції та її загальним обсягом.

Ключові слова: корупція, перехідні економіки, системна корупція, інституційний вакуум, соціальний капітал, захоплення держави, захоплення бізнесу, адміністративна корупція

Annotation. The article is aimed to study the link between the causes, types, forms, and volumes of corruption in transition economies. The main causes and their influence on the development of the certain types of corruption and their proportion are revealed. The link between corruption types' proportion and the total volume of corruption is identified.

Key words: corruption, transition economies, systemic corruption, institutional vacuum, social capital, state capture, business capture, administrative corruption

Аннотация. Статья посвящается изучению связи между причинами коррупции, её видами, формами и объёмом в переходных экономиках. Выявлены основные причины коррупции в переходных экономиках и их влияние на развитие отдельных видов коррупции и их соотношение. Выделена связь между соотношением разных видов коррупции и её общим объёмом.

Ключевые слова: Коррупция, переходные экономики, системная коррупция, институциональный вакуум, социальный капитал, захват государства, захват бизнеса, административная коррупция

Постановка проблеми. Корупція та перехід від планової до ринкової економічної системи показали на практиці нерозривний зв'язок. І послаблення такого зв'язку є ключовим як для подальших трансформаційних процесів, так і для економічного розвитку країн колишнього соцтабору в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Швидке зростання корупції у постсоціалістичних країнах привернуло увагу багатьох дослідників, які зосередились на вивченні характеру та окремих форм корупції [1; 15; 20; 23; 28], її причинах [2; 20; 23; 28] і обсягах [2; 17; 23] у транзитивних економіках.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Для цілісного бачення корупції в економічних системах постсоціалістичних країн необхідно виявити зв'язок між причинами корупції, її видами і формами та обсягом.

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

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичного робочого та результатів емпіричних досліджень у сфері корупції в перехідних економіках, зокрема виокремлення основних причин корупції, вивчення співвідношення між її видами та динаміки обсягів, а також розкриття взаємозв'язку між ними.

Для країн колишнього соцтабору характерною є наявність неформального інституту системної корупції. Системна корупція – це спосіб життя економічних агентів або ж спосіб функціонування системи, коли неетична діяльність є звичайною, глибоко вкоріненою у норми та очікування у політичному та соціальному житті, а покарання за неї – малоімовірне [10, р. 119.; 13]. Ознаками системної корупції є [22, р. 75; 26, р. 10-11]:

- корупційна поведінка є нормою у державному та приватному секторах;
- формальні та неформальні норми суперечать одні іншим;
- ймовірність покарання за корупційні трансакції невелика, а очікувана вигода висока;
- наявна висока толерантність населення до корупції.

Основними характеристиками системної корупції є ступені її а) ендемічності (наявності історичних, соціальних, моральних, економічних, політичних та інших сприятливих для розвитку корупції умов) та б) інституціоналізації (закріплення стереотипів корупційної поведінки у соціальних інститутах). Дж. Дж. Коетці наголошує [9], що для системної корупції неможливо знайти її безпосередні причини або вичерпний перелік факторів, взаємодія яких призводить до корупційних трансакцій. Для неї характерною є наявність сукупних чинників, які виступають взаємопов'язаними причинами та наслідками корупції одночасно, за якої усунення одного чи декількох з них не здатне усунути проблему корупції. Однак теоретично виділено два основні шляхи переходу спорадичної корупції у системну. Першим є шлях знизу-догори [16, р. 25-29,], який йде з-за меж адміністративної системи і розповсюджується останньою, починаючи з найнижчих посадовців, тобто відбувається поступове зниження стандартів управління через непотизм, клієнтелізм, фаворитизм, покровительство та блат і повільно, але неухильно, призводить до системної корупції. Другим є шлях згори-донизу, коли прихід до влади корумпованих політичних лідерів також через непотизм, клієнтелізм, фаворитизм, покровительство та блат спричиняє швидку зміну соціальних норм на користь корупційної поведінки [16, р. 25-29; 24, р. 10, 77].

Системна корупція є проблемою колективних дій [19], які визначаються переконанням економічних агентів щодо поведінки інших економічних агентів. Тобто економічні агенти переконані, що більшість інших агентів у певних ситуаціях вдаватимуться до корупційних трансакцій, поводитимуться так само. Навіть якщо більша частина людей засуджують корупцію через її негативний вплив, вони не будуть докладати зусиль з впровадження, фінансування та захисту некорумпованих інститутів, оскільки останні є соціально ефективні у довгостроковій перспективі, але не задовольняють короткострокові інтереси, вигода від яких для окремого економічного агента чи групи економічних агентів буде перебивати можливі збитки від корупції [12; 21]. Отже системна корупція здатна до само укріплення [3, р. 649-650], тобто її підтримання визначається завдяки стратегічній компліментарності вже наявним рівнем корупції, який у свою чергу залежить для кожної інституції від історичних умов.

Системна корупція у перехідних країнах є наслідком по-перше, радянського режиму, що характеризувався організаційним та функціональним заміщенням державою громадянського суспільства та ринку, що призвело до проблеми вакууму інститутів на момент початку трансформаційних процесів. Проблемними, з точки зору ефективності, рисами радянського режиму були:

- відсутність взаємного контролю і розподілу влади,
- практика поєднання інтересів компаній і органів управління (через особливості просування партійної кар'єри) в умовах тиску з виконання планів та обмежень поставок,
- високий збіг управлінської та економічної еліт (через обмін керівними кадрами),
- відсутність приватної власності.

Зазначені чинники призвели до позасистемного співробітництва між громадянами, тобто до створення неформальних, часто корупційних, мереж, які характеризувались укоріненням клієнтелізму та виникненням дефіциту і паралельних ринків [20; 23, р. 5; 28]. Фактично неформальні мережі створювались для усунення неефективності держави як замінника ринку і виконували деякі функції останнього. Після падіння радянського режиму в умовах інституційного вакууму неформальні мережі стали повністю замінити ринкове регулювання, що було неминучим на початкових стадіях трансформаційних процесів, однак виявилось перешкодою¹ для становлення ринкових відносин і стало основою для розвитку корупції.

По-друге, встановлення радянського режиму відбувалось революційним чи військовим шляхом, а його функціонування забезпечувалось авторитарними чи тоталітарними методами, що призвело до розвитку толерантності населення до корупції (історичний спадок негативного ставлення до соціалістичної держави як експлуататора і схвалення дій, що шкодять державі). Необхідною умовою для збереження диктаторського (авторитарного чи тоталітарного) режиму є встановлення контролю за усіма сферами суспільного і більшістю сфер особистого життя громадян [27]. Такий контроль поступово призводить до, як вже зазначалось, заміщення державою громадянського суспільства, автономізації відносин між громадянами і зміни психологічних характеристик громадян, які стають відособленими, покірними, безініціативними і заляканими. Зазначені зміни призводять до знищення такого фактору виробництва як соціальний капітал [20]². Як виявили П. Ажйон, Й. Алган, П. Кехук, Е. Шляйфер [2], соціальний капітал характеризується оберненим зв'язком з рівнем державного регулювання та корупції. Низький рівень соціального капіталу у перехідних країнах поєднується з появою економічних свобод, що призводить до зростання корупції через розширення джерел диференційної ренти та зростання потреби громадян у державному регулюванні, яке стає додатковим джерелом корупції.

По-третє, трансформація економік країн ЦСЄ відкрила можливості для зміни правил гри, перерозподілу майнових прав та майнової диференціації, що створило умови для збільшення рівня корупції та появи її нових форм і сфер розвитку.

Системна корупція у перехідних країнах характеризується поєднанням захоплення держави³ з боку високо монополізованого приватного сектора або ж сильного бюрократичного апарату.

¹ Див. 20.

² Соціальний капітал – це 1) щільність неформальної мережі у суспільстві, 2) рівень довіри між членами суспільства, 3) висока схильність до співробітництва в рамках дилеми ув'язненого [20]

³ Захоплення держави [4; 5; 6] спрямоване на зміну чинних законодавчих норм у відповідності з приватними інтересами і охоплює дії індивідів, груп чи фірм як з державного, так і з приватного секторів з метою впливу на формування правил гри (законів, постанов, указів, державної політики) виходячи з власних інтересів шляхом незаконного та непрозорого надання приватної вигоди державним службовцям чи політикам через привілейовані канали доступу. Об'єктами захоплення можуть виступати законотворчі органи, органи виконавчої влади, суди, агенції з регулювання, суб'єктами захоплення можуть бути приватні фірми, політичні лідери, вузькі зацікавлені групи. Запровадження згаданих правил гри призводить до високої концентрації економічної влади і отримання ренти від усіх державних ресурсів вузьким колом осіб чи фірм з одночасним чи потенційним понесенням збитків суспільством уцілому. Тобто держава фактично регулює бізнес у відповідності до його приватних інтересів а не згідно з державними інтересами.

тичного апарату, захоплення бізнесу⁴ та адміністративної корупції⁵. Корупційні мережі забезпечують матеріальну стабільність для держслужбовців середнього та низького рангів та надають широкі можливості для держслужбовців вищого рангу та найбільш впливових представників приватного сектору. В умовах сильного неформального інституту корупції формальні інститути, зокрема верховенство закону, є слабкими. [23, р. 8]. Для такого типу держав характерні три форми інституціоналізації корупції [15]:

1) налагодження системи отримання усіх державних благ лише з використанням корупційних схем в обхід легальних, тобто розвиток адміністративної корупції.

2) створення корупційних мереж серед держслужбовців у різних органах влади з метою отримання диференційної ренти за рахунок управління держмайном або використання дискреційних повноважень. Такі мережі схильні до створення бар'єрів для входження в них некорумпованих держслужбовців, а також до само підтримання у разі зміни керівництва державного органу і самовідтворення у разі збереження своїх посад хоча б декількома держслужбовцями зі старої мережі.

3) захоплення держави корупційними мережами держслужбовців, олігархів та кланів.

Проявами системної корупції у країнах колишнього соцтабору є [23, р. 7]:

- продаж посад,
- вертикальний та горизонтальний перерозподіл хабарів у межах корупційних мереж,
- змови між держслужбовцями, між держслужбовцями та політиками, а також між політиками або держслужбовцями та представниками бізнесу,
- конфлікт інтересів зумовлений поєднанням бізнесової та політичної діяльності чи державної служби.

Проявами захоплення бізнесу є [1]:

- боротьба органів влади за блокуючі чи контрольні пакети акцій;
- участь держслужбовців в управлінні компаніями з частками державної чи комунальної власності;
- створення податкових та інших пільг «своїм» фірмам;
- участь держслужбовців у боротьбі за власність на боці «своїх» фірм;
- участь органів влади у штучних банкрутствах для перехоплення власності на користь «своїх» фірм;
- створення штучних монополій для «своїх» фірм;
- нав'язування держслужбовцями «своїх» людей на роботу до керівництва фірмами;
- протекціонізм «своїм» чи підконтрольним фірмам;
- розставлення на керівні посади приватних фірм держслужбовців чи їхніх родичів;
- тиск з боку держслужбовців з метою змусити обирати «потрібних» постачальників чи замовників продукції.

Як свідчать теоретичні моделі та практичні дослідження [1], співвідношення між адміністративною корупцією, захопленням держави та захопленням бізнесу для кожної окремої перехідної країни не є сталим. На початкових стадіях перехідного процесу

⁴ Захоплення бізнесу – сукупність стратегій і тактик влади, за допомогою яких влада в особі своїх представників прагне забезпечити тіньовий контроль над бізнесом з метою отримання адміністративної ренти [1]

⁵ Адміністративна (бюрократична, дрібна) корупція [4; 11; 14; 18; 25, р 23-29] охоплює щоденні корупційні дії чиновників середнього та нижчого рівнів у їхніх взаємовідносинах з їх керівництвом (політичною елітою) або з приватними особами, що передбачають навмисне спотворення визначеного порядку виконання існуючих правових норм.

захоплення бізнесу розвивається вищими темпами, ніж захоплення держави, через історично обумовлене переважання владного ресурсу держслужбовців над фінансовими ресурсами бізнесу. Адміністративна корупція виконує допоміжну роль для розвитку як захоплення держави, так і захоплення бізнесу. Подальший розвиток ринкових відносин призводить до зростання ресурсів бізнесу і монополізації приватного сектора, а також до невикористання бізнесом протекціонізму з боку держслужбовців в рамках захоплення бізнесу. Внаслідок цього відбувається підвищення обсягу захоплення держави з відповідним зменшенням обсягу захоплення бізнесу. Наступною стадією, за певних умов, може стати посилення захоплення бізнесу у відповідь на захоплення держави в рамках конкуренції між владним ресурсом держслужбовців та фінансовим ресурсом бізнесу. Загальний рівень корупції при цьому постійно зростає. Як виявив М.К. МакКадді [17] на основі вивчення особливостей конкурентного середовища трьох економічних систем (планового соціалізму, ринкового соціалізму та ринкового капіталізму), рівень корупції тісно пов'язаний з фактичним рівнем економічної свободи у країні. Це підтверджується низкою емпіричних досліджень перехідних економік (див [7; 8]). Зв'язок між конкуренцією та корупцією характеризується квадратичною залежністю. За умов планового соціалізму економічні свободи є жорстко обмеженими, а корупція є високою. Зі зниженням обмежень та переходом до ринкового соціалізму корупція зростає, оскільки створюється низка додаткових можливостей для отримання дискреційної ренти. Саме у цей період відбувається конкурентна боротьба між владним ресурсом держслужбовців та фінансовим ресурсом бізнесу. За певних умов на практиці на цьому етапі може перемогти захоплення держави, що буде характеризуватись повним контролем олігархічних груп над країною, або ж захоплення бізнесу, коли останній переходить під повний контроль влади чи владних кланів. Рівень корупції при цьому залишається високим для всього історичного періоду домінування відповідного виду корупції. У разі патової ситуації, якщо конкурентна боротьба між владним ресурсом держслужбовців та фінансовим ресурсом бізнесу не може завершитись перемогою одного з видів корупції, між ними на основі домовленостей відбувається розмежування зон впливу у політиці та економіці, виникає необхідність встановлення єдиних правил гри та легальних механізмів взаємовпливу влади і бізнесу, рівень економічних свобод зростає. За таких обставин низка форм як адміністративної корупції, так і захоплення держави/бізнесу стають невикористаними і від них відмовляються. Внаслідок цього рівень корупції помітно зменшується і досягає низьких показників за високого ступеня переходу країни до ринкового капіталізму. Якщо ж економічні свободи розширюватимуться більше за певний доцільний рівень, обсяг корупції знову почне зростати.

Отже системна корупція перехідних економік обумовлюється по-перше, історичною спадковістю радянського режиму, що характеризувався заміщенням державою громадянського суспільства та ринку, що призвело до проблеми вакууму інститутів на момент початку трансформаційних процесів, та, по-друге, особливостями власне перехідних процесів. Особливості радянського режиму стали ключовими для розвитку неформальних корупційних мереж протягом перехідного процесу та формування початкового співвідношення між владним ресурсом держслужбовців та фінансовими ресурсами бізнесу. Особливості перехідних процесів зумовлюють динаміку співвідношення між захопленням держави та захопленням бізнесу, а також загального рівня корупції.

Список використаних джерел

1. Сатаров Г., Пархоменко С. Разнообразие стран и разнообразие коррупции (Анализ сравнительных исследований)/Аналитический доклад, Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). – Москва. – 2001 – 80 с.

2. Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation And Distrust // NBER Working Paper № 14648. – 2009 – 58 p.
3. Aidt T. S. Economic Analysis of Corruption: A Survey. // The Economic Journal № 113 (November). – 2003 – p. 632-652.
4. Anti-Corruption Approaches A Literature Review Study/ Norwegian Agency for Development-Cooperation, Oslo, Norway. – 2009 – 68 p.
5. Anticorruption in Transition. A contribution to the policy debate. / World Bank, Washington, DC. – 2000 – 101 p.
6. Begovic B. Corrupcion: conceptos, tipos, causas y consecuencias. // Centro para la Apertura y el Desarrollo de America Latina Documento № 26. – 2005 – Marzo – 8 p.
7. Broadman H. G., Recanatini F. Corruption and Policy: Back to the Roots. // Policy Reform № 5. – 2002 – p. 37-49.
8. Broadman H. G., Recanatini F. Seed of Corruption: Do Market Institutions Matter? // The World Bank Policy Research Working Paper № 2368. – 2000 – 35 p.
9. Coetzee J. J. Understanding Systemic Corruption. // http://www.deloitte.com/assets/Dcom-SouthAfrica/Local%20Assets/Documents/understanding_systemic_corruption.pdf – 2011 – 14 p.
10. Diamond L. A Quarter-Century of Promoting Democracy // Journal of Democracy № 18 (4). – 2007 – p. 118-120.
11. Elliott K. A. Corruption as an International Policy Problem: Overview and Recommendations // in Corruption and the Global Economy / Ed. By Elliott K. A., Institute for International Economics, Washington, DC. – 1997 – P. 178-181.
12. Falaschetti D., Miller G. Constraining the Leviathan: Moral Hazard and Credible Commitment in Constitutional Design. // Journal of Theoretical Politics № 13(4). – 2001 – p. 389-411.
13. Hope K. R., Chikulo B. C. Corruption and Development in Africa. Lessons from Country Case Studies. / London: Macmillan Press Limited. – 2000 – 336 p.
14. Jain A. K. Corruption: A review. // Journal of Economic Surveys, № 15(1) – 2001 – P. 71- 121.
15. Karklins R. Typology of Post-Communist Corruption. // Problems of Post-Communism № 49(4). – 2002 – p. 22-32.
16. Khan F. Understanding the Spread of Systemic Corruption in the Third World. // American Review of Political Economy № 6(2). – 2008 – p. 16-39.
17. McCuddy M. K. Economic Freedoms and Public Corruption: A Global Analysis. // ASBB-SA Annual Conference: Las Vegas, Proceedings № 17(1). – 2010 – February – p. 404-418.
18. NORAD's Good Governance and Anti-Corruption Action Plan 2000-2001 / Norwegian Agency for Development Cooperation, Oslo, Norway. – 2000 – 46 p.
19. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. American Political Science Review № 92(1). – 1998 – p. 1-22.
20. Paldam M., Svendsen G. T. Missing social capital and the transition from socialism. // Journal for Institutional Innovation, Development and Transition № 5. – 2002. – p. 21-34
21. Rothstein B. Social Capital, Economic Growth and Quality of Government: The Causal Mechanism. // New Political Economy № 8 (1). – 2003 – p. 49-71.
22. Stefes Ch. H. Governance, the State, and Systemic Corruption: Armenia and Georgia in Comparison. // Caucasian Review of International Affairs № 2(2) – 2008 – p. 73-83.
23. Stefes Ch. H. Measuring, Conceptualizing, and Fighting Systemic Corruption: Evidence from Post-Soviet Countries // New York University Perspectives On Global Issues № 2(1). – 2007 – 16 p.
24. Stok N. R. B. Systemic Corruption in the Economy // Copenhagen Business School, Department of International Economics and Management. – 2011 – 84 p.

25. United Nations Handbook on Practical Anti-corruption Measures for Prosecutors and Investigators / United Nations, Vienna. – 2004 – 215 p.
26. World Bank. Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank. / World Bank Report, New York. – 1997 – September – 69 p.
27. Wintrobe R. The Political Economy of Dictatorship. / Cambridge UP: Cambridge. UK. – 2000 – 404 p.
28. Zagainova A. Challenges of Anti-Corruption Policies in Post-Communist Countries // in Corruption and Development. The Anti-Corruption Campaigns / Ed. by Bracking S., Palgrave Studies in Development. – 2007 – p. 138-154.

УДК 339.96

Lypova T.V.*

EUROPEAN INTEGRATION INFLUENCE ON FUND MANAGEMENT MECHANISM AT THE NATIONAL LEVEL

Анотація: Проаналізовано досвід Польщі та вимоги до управління зовнішніми ресурсами від ЄС та інших міжнародних організацій з метою інтеграції країни до ЄС та прискорення ринкових трансформацій. Особливу увагу приділено механізмам керування ресурсами як ключового фактору впливу на трансформації в економічному середовищі з метою використання для реалізації євро інтеграційного курсу України.

Ключові слова: євроінтеграція, зовнішні ресурси, підтримка, міжнародна допомога, бенефіціари, співфінансування, донори, міжнародні організації, децентралізована система управління.

Annotation: Poland's experience and requirements for management of external resources of the EU and other international organizations to accelerate economic reform and integration into the EU have been analyzed. Particular attention is paid to the mechanisms and approaches to the management of external resources as a key factor in the international assistance of reforms in order to adapt and use valuable experience in the implementation of reform programs and Ukraine's European aspirations.

Key words: eurointegration, external funds, assistance, international assistance, beneficiaries, co-financing, donors, international organizations, decentralized implementation system.

Аннотация: Проанализирован опыт Польши и требования к управлению внешними ресурсами от ЕС и других международных организаций с целью интеграции страны в ЕС и ускорения рыночных трансформаций. Особое внимание уделено механизмам управления ресурсами как ключевого фактора влияния на трансформации в экономической среде с целью использования для реализации евроинтеграционного курса Украины.

Ключевые слова: евроинтеграция, внешние ресурсы, поддержка, международная помощь, бенефициары, со-финансирование, доноры, международные организации, децентрализованная система управления.

Problem identification. Given the prospects of signing the Association Agreement between the EU and Ukraine the need to intensify economic reforms and approach Ukraine to the European standards becomes more acute.

The EU and other international organizations under special development tools provide assistance for development programs and reforms in Ukraine, which is a powerful external resource to support partner countries in the implementation of market and democratic

* Ph.D., Associate Professor, Chair of Finance, National Academy of Statistics, Accounting and Auditing

transformations. Building a system of effective management of external resources is one of the key factors for successful implementation of the European aspirations of Ukraine.

Resent publications and researches analysis. The study of this problem is given little attention so far in the scientific studies. Some aspects of external resources and funds management for EU integration efforts could be seen in the works of such scientists as L. Kisterskiy, O. Plotnikov, V. Kolosova, K. Prigmore, U. Sics et al.

Singling out of previously unresolved component parts of the main problem. From the perspective of approaching the signing of the Association Agreement with the EU and Ukraine a mechanism of effective management of pre-accession and the EU structural funds should be built, the impact of the distribution and use of which will depend on the pace of economic transformation and approximation of Ukraine to European standards under which control and responsibility will be assigned to Ukraine as a potential candidate for EU membership.

Formulation of the article's goals. This article theoretically proved and analyzed the prospects of implementation and use of new mechanisms of external resources and EU funds management based on Poland's experience.

The Treaty establishing the European Communities (Articles 158 -162) requires that the EU promote an overall harmonious development and strengthen economic and social cohesion by reducing development disparities between the regions. Therefore over the past 30 years the European Union has established various funding regulations and mechanisms with two main aims, namely, to promote economic and social cohesion among the EU Member States and to support the economic and social development of non-EU Members States. The EU Cohesion Fund was established in 1993 through a provision of the Maastricht Treaty on European Union, and was designed to assist the least prosperous Member States in their preparation for Economic and Monetary Union.

Vis-à-vis the non-EU countries, the Instrument for Pre-Accession Regulation (IPA) was released at the same time as the set of new regulations for Structural / Cohesion Funds. It profoundly modifies the rules of the EC in direct relation with systems of control of the related funds. The intention of the EC is to prepare during the pre-accession period the candidate countries to manage post-accession or Structural Funds. In comparison with the former pre-accession instruments, a major change introduced in the institutional backdrop by the IPA regulation is the need for setting up an institutional framework similar to the one required for Structural / Cohesion Funds [4].

International assistance (IA) to the Central European countries was set up in 1989, but it did not have a clearly defined orientation, especially at the inception phases. In Poland it has been launched in 1989-1993 and was mostly chaotic – assistance was provided in a diversified way by different countries without a general plan of IA use. A peculiar feature of the then assistance was predominance of the isolated steps and projects. During this period, the work was underway to formulate the unifying IA coordination principles at national levels. IA of that time was not coordinated or planned properly, reminding of the current principles of cooperation with Ukraine very much. A general IA distinction of that period was that a lion's share of consultancy did not yield the expected results.

At this phase, critical actions were taken having hereafter significant influence on IA effectiveness and Poland's EU accession, among them: establishing the stabilisation funds dealing with inflation and national currency stabilisation; launching the European Union's PHARE Programme; setting up the cooperation fund in the production and other industries; establishing a number of specialised IA delivery agencies – industrial development agency, agency for restructuring and modernisation of agriculture, agency for retraining of military personnel; creating the new funds – Foundation in Support of Local Democracy, Soros Foundation and others.

Besides PHARE, from 2000 the new EU pre-accession assistance programme for the Central European countries included another two programmes: ISPA and SAPARD. ISPA envisaged measures for structural policy implementation in the pre-accession period and focused on financing the countries' major investment projects over 5 mln. Euro. SAPARD Programme in Poland was directed at supporting agricultural firms and rural development [3].

The coordination, distribution and control over resource utilisation of these two programmes were entirely entrusted to the Ministry of Finance of Poland as a national authorising office and a managing authority for the national co-financing funds. But for that time there were not effective structure of management and coordination funds and efforts in the Polish government. Poland was not structurally fully prepared for such a transformation [5].

As a result, in realising the programmes Poland encountered with many problems: delays with technical assistance projects because of the problems related to drawing up of technical documentation, need for completing the projects through the budget funds to achieve these project goals on account of the unavailable programme resources. The programme funds were expected to be returned at the expense of the state budget regarding some projects because of the unattainable goals or violated criteria (the created job places should function at least 5 years, and equipment – no less than 2 years).

Thus, many projects under SAPARD and ISPA Programmes are not completed till now. In order to cover the deficit in financing the completion of projects, a special reserve fund was created to also finance return of resources with respect to the projects being considered uncompleted in terms of the above evaluation criteria. The project monitoring and recovery of funds in connection with the irregularities within the programmes will continue till 2013, and their closure is a matter of distant future.

Successful development depends to a large extent on a government's capacity to implement its policies and manage public resources through its own institutions and systems. In the Paris Declaration, recipient countries committed to strengthen their systems and donors committed to use those systems to the maximum extent possible. Evidence shows however that recipient countries and donors are not on track to meet these commitments. Progress in improving the quality of country systems varies considerably among countries and even where there are good-quality country systems, donors often do not use them. Yet it is recognized that using country systems promotes their development, and Ukraine has got basis for improving international funds management system within the Ministry of Finance and its structures [2].

Given that the Ukrainian current system of IA management and coordination provides a less than optimal donor coordination mechanism, does not provide an effective administrative and financial system in which donors can operate fully respecting commitments of Paris and Accra Declarations, allows leadership of donor programs to rest with donors instead of the Ukrainian authorities, does not allow for a future transitions to "a next stage of engagement" with the international community, (especially the EU), a new and more effective approach to donor coordination is required.

Such an approach should place the Government of Ukraine in a leadership position and provided for the potential of a progression on a path to closer integration with the international community (in particular the EU), while progressively increasing the amounts of donor technical and financial assistance. Such "next stage" donor coordination system should be built on the strengths of the current mechanism, but it should also effectively deal with its weaknesses.

While many mechanisms and systems of IA/ donor coordination exist globally and have been utilized in central Europe over the last 20 years, the most effective (and progressive) system which would meet the main requirements mentioned above and provide effective systems

is a Decentralized Implementation System (DIS) similar to the systems which have been put in place in many EU accession and EU pre-accession countries.

DIS normally has two main components: 1) a financial control, contracting and financial implementation system, which implements the financial resources of a National Fund, normally placed inside or connected to a Ministry of Finance. This function is currently fulfilled by the individual donors; 2) a structure responsible for programming, administrative/ operational issues related to project planning, monitoring and implementation strategic fit of programs into the wider national development. This is normally referred to as a Central Management Unit and is quite typically located in a Ministry for European Integration or Ministry of Economy. This function is normally fulfilled by the Ministry of Economy, although practically the donors do most of these functions [2]. A third overall or strategic coordination and control unit is also highly desirable, which may oversee wider implementation issues, ensure alignment between national level strategic and plans and IA efforts of donors as well as maintaining strategic relationships with donors.

Conclusions. IA can be an impotent tool to allow the injection of professional advice and competent support to a partner country in transition. This assumes professional and competent advice and support, which requires an effective selection of process to get the best and most relevant IA where it is best needed. It also assumes effective frameworks, into which this advice and support align. To ensure effective euro-integration of Ukraine, effective IA funds management at the partner country level and the sector level is critical. Extensive work and efforts on creating effective mechanism of funds management and competences at the Ministry of Finance/ Ministry of Economy and the government of Ukraine in general is crucial. This includes a complete revision of existing monitoring and evaluation system to ensure delivery of information that is useful to decision makers to take decisions and to build relevant country development strategy supported by the IA on Ukraine's way to Europe.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Президента України від 03.01.2012 р. №1/2012 «Про робочу групу з опрацювання пропозицій щодо вдосконалення залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги»
2. Леонід Кістерський, Олексій Плотніков «Шляхи та інструменти євроінтеграції» – «Голос України», 23 березня 2012, – С. 5.
3. Л.Л. Кістерський, Т.В. Липова «Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності». Монографія. Видання Представництва Європейського Союзу в Україні. – К., 2010 – 240 с.
4. Л.Кістерський, К.Прігмор, У.Сікс, Т. Липова «Ресурси міжнародних організацій для цілей розвитку – посібник з програмування та координації проєктів» для Міністерства фінансів України. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012 р. – 152 с.
5. Т.В. Липова «Особливості підтримки сфери державних фінансів України з боку ЄС» / Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірка наукових праць. Випуск 97, частина I (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2011. – с. 41-43.

Мазуренко В.П. *, Гойнік Ю.В. **

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ В УМОВАХ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ

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

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

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

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

В статье раскрыта экономическая сущность понятия «привлекательность международных товарных рынков», особенности функционирования товарных рынков в условиях асимметрии информации и определена система показателей, влияющих на привлекательность международного товарного рынка.

Ключевые слова: привлекательность зарубежных рынков, асимметрия информации, глобализация, показатели привлекательности зарубежных рынков.

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

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

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання глобалізації світової економіки та формування глобального середовища підприємництва стали предметом досліджень у численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Р. Робертсон, Дж. Данінг, Дж. Мілль, Е. Тоффлер, Т. Фрідман, Е.Хекшер, Дж. Сорос, В. Вергун, А. Гальчинський, М. Кастельс, Д. Лук'яненко, Дж. Стігліц, Ю.Макогон, Ю. Пахомов, О. Плотні-

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

** Магістр міжнародного бізнесу, інженер 1 категорії АСУП ДП НЕК «Укренерго»

ков, А. Поручник, О. Рогач, А. Румянцев, А. Філіпенко, О. Шнирков та ін. Найбільш повно проблематика аналізу та вибору привабливих міжнародних ринків для здійснення підприємницької діяльності розроблена у працях Е. Азаряна, Г. Азоева, О. Віханського, Г. Багієва, А. Булатова, Є. Голубкова, І. Герчикової, Д. Деніелса, П. Катеори, Ф. Котлера, А. Кредісова, О. Ю. Пригари, Л. Лукашевича, С. Маджаро, А. Мазаракі, Х. Мефферта, Н. Моїсєєвої, В. Новицького, Ж.-Ж. Ламбена, Л. Радеби, М. Портера, Є. Савельєва, А. Старостіної, А. Стрікланда, А. Томпсона, С. Холленсена, Т. Циганкової, С. Березовенка та ін.

Наразі, процеси дерегуляції європейських енергетичних ринків докорінно змінюють середовище міжнародного підприємництва, що не лише сприяє ефективній діяльності суб'єктів на ринку, але й спричиняє асиметрію інформації, що зрештою може стати причиною фіаско ринків.

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

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

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

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

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

Водночас, теорія попиту та пропозиції з її лінійними або ж нелінійними функціями не пояснює сучасні ринки. Попит, який можна описати за допомогою математичної залеж-

ності, становить приблизно 20% від величини попиту (Q_d) [2, с. 684]. Класичний закон пропозиції, що звучить так: чим вище попит на товар виробника, тим більше виробник буде підвищувати ціну на свій товар, на практиці у більшості випадків не діє. Виробник, здебільшого, не буде підвищувати ціну на свій товар із метою максимізації прибутку, якщо в нього немає прямих каналів реалізації, відсутні результати дослідження ринку, на основі яких можна передбачити, наскільки підвищення ціни вплине на кінцевий попит. Скоріше, максимізація прибутку буде здійснюватися за рахунок збільшення кількості продажу, ефекту масштабу та диверсифікації видів діяльності. Ситуація, коли споживач купує за певної ціни менш якісний товар, ніж міг би придбати, пояснюється наявністю на даному ринку асиметричної інформації.

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

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

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

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

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

Основними наслідками дії асиметричної інформації для покупців є придбання менш якісного товару за вищою ціною. Основними наслідками дії асиметричної інформації для

продавців, що продають більш якісні товари, є скорочення їх продажів. У кінцевому підсумку, коли така ситуація протримається на ринку достатньо довго, вона може призвести до банкрутства кращих продавців.

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

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

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

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

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

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

Таблиця 1.
Система показників привабливості міжнародного товарного ринку

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

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

Також при аналізі та оцінці потенціалу ринку з метою визначення його привабливості та встановлення стратегічної орієнтації організації визначають величину абсолютного та поточного потенціалу ринку. Поточний потенціал ринку – це максимальний рівень первинного попиту, досягнутий під дією маркетингового тиску всіма конкуруючими організаціями та впливом неконтрольованих чинників зовнішнього середовища в конкретний момент часу. Під абсолютним потенціалом ринку розуміють верхню межу його поточного потенціалу за умови, що потенційні покупці ефективно споживають товар в оптимальному обсязі та при кожному подальшому використанні.

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

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

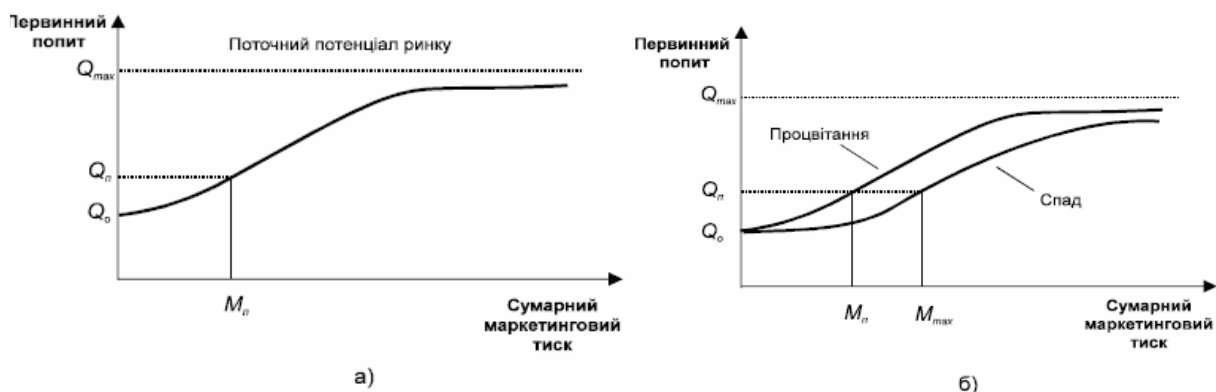


Рис. 1 Вплив маркетингових чинників на попит [1, с. 49]

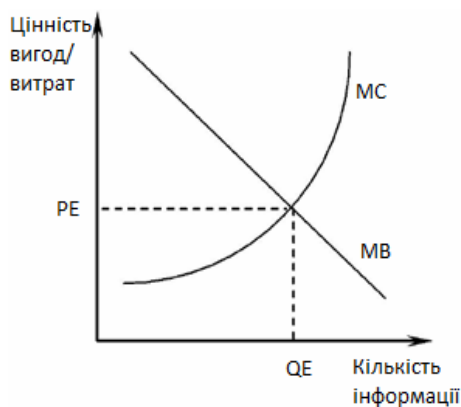


Рис. 2 Залежність кількості інформації від цінності вигод/витрат на її отримання [5, с.355–374]

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

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

Отже, встановивши умови розвитку сучасних ринків, розглянемо докладніше зазначені погляди

на визначення поняття привабливості міжнародного ринку та чинники, що її характеризують.

По-перше, поширеним підходом оцінювання рівня привабливості підприємницького клімату в країні є застосування різних індексів, публікацій інформаційних агентств, пов'язаних з експертно-аналітичним оцінюванням та виведенням інтегрального показника ризику і відповідним ранжируванням країн за допомогою визначення їх інвестиційного рейтингу через аналіз факторів їхнього політичного, економічного, соціально-культурного середовища, ресурсів та інфраструктури. Сучасні рейтинги країни публікують журнали «Economy», «The Economist» у Міжнародному довіднику галузевого ринку. Крім того, використовується побудова рейтингів ризику в різних країнах за методикою агентства SJ Rundt Associates, ранжирування країн за ступенем нестабільності розвитку [7, с. 22].

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

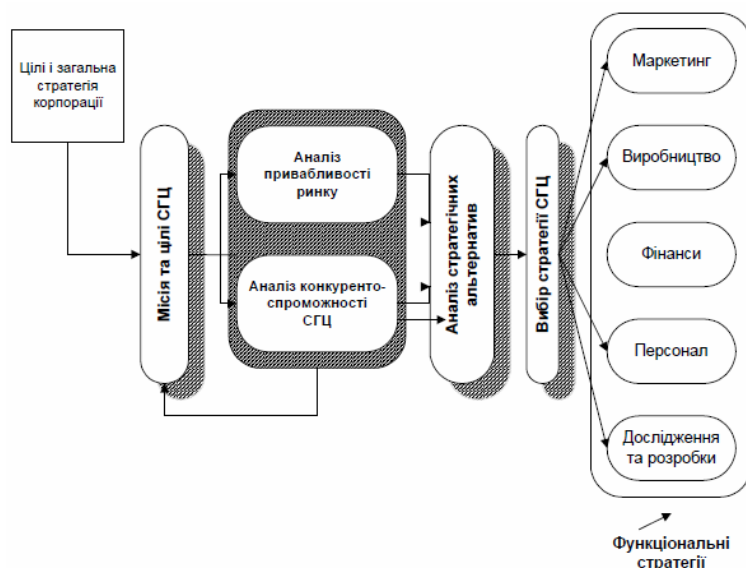


Рис. 3 Аналіз привабливості ринку в процесі розроблення бізнес-стратегії [1, с. 45]

По-третє, М. Портер визначає, що поняття привабливості ринку є взаємопов'язане та залежне поняття від поняття конкурентна ситуація на ринку. Його концепція конкурентної переваги країни («ромб М. Портера») та концепція п'яти сил конкуренції, які визначають потенціал рентабельності галузі, є основоположними концепціями, які визначають привабливість ринку і набули поширення у економічній літературі. Важливим у даному підході до розгляду привабливості ринку є те, що він акцентує увагу на середовищі країни та взаємодії його із середовищами інших країн, яке здатне посилювати та формувати умови для сприятливої діяльності іноземних підприємств на ринку даної країни [6, с. 21-23].

Отже, існуючі погляди і підходи щодо визначення поняття «привабливості міжнародних товарних ринків» в сучасних умовах розвитку ринків трактують привабливість

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

ринку як можливості, які існують на ньому та які, з позиції організації, можуть створювати сприятливі умови для розвитку її бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз наукових розробок виявляє сутність привабливості міжнародних товарних ринків, як певний комплекс ситуаційних характеристик (поточного стану ринку, тенденцій його розвитку, конкурентного середовища та покупців) ринку, що сприятливим чином впливають на компанію в даний момент. Проте, вплив асиметрії інформації на ринку є його прихованою характеристикою, може спровокувати непередбачувані події, наслідками яких може стати крах ринку. Ринок не можна повністю очистити від асиметричної інформації. Однак, її впливи можна мінімізувати шляхом ринкових сигналів та морального навантаження на виробника. Тому необхідно розглянути питання вибору зарубіжного ринку з врахуванням асиметрії інформації.

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

Список використаних джерел

1. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр.— СПб.: Наука, 1996. — 589 с.
2. Varian Hal R. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach, Seventh Edition / Hal R. Varian — 7-th edition. — New York: W.W. Norton & Company, 2005. — 784 с.
3. Ковальчук В. Моделі ринків з асиметричною інформацією у дослідження нобелівських лауреатів — Вісник ТНЕУ. — 2009. — №3. — С.123-132.
4. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. // The Quarterly Journal of Economics. — 1970. — Vol. 84. — P. 488–500.
5. Spence M. Job Market Signaling. // The Quarterly Journal of Economics. — 1973. — Vol. 87. P. 355–374.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. з англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 — 495 с.
7. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. — 328 с.
8. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с. англ. — М.: Изд. Дом «Вильямс», 2002. — 928 с.

УДК 339.976

Мельник А.О.*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИЯВЛЕННЯ ПЕРЕДУМОВ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність формування наднаціонального рівня регулювання світовою економічною системою з метою впровадження механізму виявлення передумов світових економічних криз. Суб'єкти світової економіки розподілені на три групи у залежності від їх ролі і завдань при реалізації механізму, визначенні їх функцій та повноваження.

Ключові слова: наднаціональний рівень регулювання, світова економічна система, механізм виявлення передумов світових економічних криз, глобалізація.

Annotation. The article substantiates the need for a supranational level regulation of the global economic system in order to implement the mechanism of detection conditions of global economic crisis. Subjects of the world economy divided into three groups depending on their role and tasks in the implementation of the mechanism determining their functions and powers.

Key words: supra-national level of regulation, the global economic system, the mechanism for identifying the preconditions of global economic crisis, globalization.

Аннотация. В статье обоснована необходимость формирования наднационального уровня регулирования мировой экономической системой с целью внедрения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов. Субъекты мировой экономики распределены на три группы в зависимости от их роли и задач при реализации механизма, определении их функции и полномочия.

Ключевые слова: наднациональный уровень регулирования, мировая экономическая система, механизм выявления предпосылок мировых экономических кризисов, глобализация.

Актуальність дослідження. Розгортання криз у світовій економіці актуалізували вивчення їх природи, передумов, причин і наслідків в умовах глобалізації. Становлення глобалізаційних умов розвитку світової економіки супроводжується виникненням ряду суперечностей економічного, соціального і політичного характеру, які у свою чергу є передумова виникнення світових економічних криз. Прояв світових економічних криз призводить як до конструктивних, так і до неконструктивних змін, які стримують економічних розвиток світової економіки та трансформують її властивості. З метою зменшення нега-

* кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу стратегічного планування, моделювання та зовнішньоекономічних зв'язків Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України

тивного впливу протікання світових економічних криз для національних економік необхідно створити нові організаційно-інституціональні умови розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем глобального управління присвячі праці відомих зарубіжних вчених: Дж. Бретфорд [8], Х. Джеймс, П. Колін [8], Г. Лоувен [9] Р. Манделл, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, М. Фрідмен, У. Шарп, та інші.

Питанням удосконалення системи регулювання глобального економічного розвитку присвячені роботи таких вітчизняних науковців як: О. Білоруса, В. Будкіна, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Даниленка, І. Лукінова, Д. Лук'яненко [1], З. Луцишин, Ю. Макогона, О. Мозгового, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника [2], О. Рогача, А. Філіпенка, О. Шниркова, В. Чужиков [7], А. Чухна та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ознайомлення з публікаціями згаданих авторів засвідчує, що в них аналізується діюча система світового регулювання та обґрунтовується її недовірність у сучасних умовах глобалізації. Поширення глобалізації світовою економікою є незаперечним фактом з яким, на нашу думку, не потрібно боротись, а до якого необхідно пристосовуватись. Система регулювання світовим економічним розвитком повинна бути трансформована у відповідності до вимог глобального середовища шляхом застосування нових дієвих механізмів управління [2; 3]. Одним з таких механізмів може бути, на нашу думку, соціально-економічних механізм виявлення передумов світових економічних криз, метою якого є моніторинг функціонування світових ринків та національних економік з подальшим визначенням найбільш ймовірних сфер прояву світових економічних криз у часовому і географічному розрізі для вжиття заходів зменшення їх негативного впливу як на національні економіки, так і на розвиток світової економіки в цілому.

Мета дослідження. Застосування зазначеного механізму потребує визначення організаційно-інституційних умов.

Основні положення дослідження. Для впровадження механізму у дію необхідно визначитись з такими організаційно-інституціональними складовими: об'єктами його впливу; суб'єктами і характером взаємозв'язку між ними, їх функціями і повноваженнями.

Об'єкти впливу механізму виявлення передумов світових економічних криз, на наш погляд, слід розрізняти в залежності від рівнів його дії тобто на світовому рівні і національному. У відповідності, на світовому рівні об'єктами є міжнародні ринки, країни та їх інтеграційні об'єднання, міжнародні організації, транснаціональні корпорації та інші господарські суб'єкти світової економіки, міжнародні операції, міжнародні соціально-економічні відносини.

На національному рівні об'єктами даного механізму є макроекономічний стан, грошово-кредитні відносини, платіжний баланс, бюджет, державний борг, політична і економічна система, структура господарства.

На світовому рівні застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз суб'єктами є міжнародні організації, уряди країн та їх інтеграційних об'єднань, наднаціональні органи регулювання міжнародних соціально-економічних відносин. На національному рівні суб'єктами є законодавчі та виконавчі органи влади, регіональні представництва наднаціональних органів регулювання міжнародних соціально-економічних відносин.

Для визначення ролі зазначених суб'єктів у процесі застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз необхідно визначити їх функції та повноваження.

Суб'єкти механізму світового рівня мають здійснювати наднаціональне регулювання розвитку світової економіки, тому ми розподілили їх на три групи: міжнародні організації, представників урядів країн світу, наддержавний регулюючий орган.

Застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз передбачає створення наддержавного регулюючого органу чи надання необхідних повноважень вже існуючій міжнародній організації за умов погодження всіх країн-учасників. На нашу думку, доцільно створити новий комітет при Організації об'єднаних Націй, який буде координувати застосування даного механізму, наприклад – Комітет глобальних трансформацій світової економіки при ООН.

Комітету глобальних трансформацій світової економіки при ООН має бути створений за ініціативою світової спільноти, як форма розширення діяльності ООН у соціальній та економічній сферах. Даний комітет має бути створений у результаті укладання багатосторонньої угоди між урядами країн-учасниць і набуває статусу офіційної інституції міжнародних відносин. Комітет глобальних трансформацій світової економіки при ООН формується з постійно діючих комісій, які від імені уряду вповноважені відстоювати інтереси своєї країни та приймати участь у роботі Комітету. Кожна країна-учасниця має один голос, рішення приймаються шляхом повного консенсусу без заперечень.

Рішення Комітету приймаються на загальних зборах комісій всіх країн-учасниць, у голосуванні міжнародні організації участі не приймають.

Комісія кожної країни-учасниці має складатись з семи членів. Три члена комісії мають бути постійними і направлятись до Комітету терміном на 5 років (фахівці з фінансів, міжнародної торгівлі, енергетики), чотири члена змінюються у залежності від проблемних сфер національної економіки і їх заміна відбувається довільно за рішенням уряду на безстроковій основі. Постійні члени комісії можуть бути переобрані після завершення їх терміну роботи за рішенням уряду. Отже, комісія-представник країни в організації відстоює не свою власну точку зору, а узгоджену на відповідному рівні позицію свого уряду. Уряд свою чергу несе відповідальність за прийняті комісією рішення під час роботи у Комітеті глобальних трансформацій світової економіки при ООН.

Статус даної організації за географічним поширенням визначається у відповідності до кількості і географічного розташування країн-учасниць, але ми передбачаємо, що для ефективного застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз статус має бути глобальний.

За функціональною спрямованістю Комітет глобальних трансформацій світової економіки при ООН має бути міжнародною інституцією загальної компетенції, оскільки для виявлення передумов світових економічних криз необхідно проводити дослідження не лише у всіх сферах світової економіки, але й у всіх сферах розвитку світової спільноти.

У відповідності до характеру діяльності дана міжнародна інституція має бути універсальною з пріоритетним регулювання економічної сфери. Універсальність визначається необхідністю наднаціонального регулювання не лише економічних, але й соціальних і політичних процесів.

За умовами членства дана наддержавна інституція міжнародних відносин має бути відкритою для вступу всім країнами які мають бажання застосовувати соціально-економічний механізм виявлення передумов світових економічних криз та поділяють принципи й статут наддержавної інституції.

Комітету глобальних трансформацій світової економіки повинен виконувати такі функції:

- визначення структурних перспектив розвитку світової економіки у часі;

- прогнозування якісних і кількісних трансформації та визначення характеру їх впливу на розвиток світової економіки та країн-учасниць;
- аналіз чинників та прогнозування причин світових економічних криз;
- прогнозування параметрів можливих світових економічних криз;
- обґрунтування заходів подолання світових економічних криз як на світовому так і на національних рівнях;
- визначення обсягу та видів ресурсів для подолання світових економічних криз на світовому рівні та окремо по національним економікам країн-учасниць з врахуванням їх рівня і структури розвитку;
- визначення форм співпраці між країнами-учасницями та міжнародними організаціями при застосуванні даного механізму;
- структуризація і визначення черговості реалізації заходів запобігання поширенню світових економічних криз;
- визначення відповідальних осіб на кожному етапі застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- розподіл відповідальності і повноважень між суб'єктами механізму;
- узгодження інтересів країн-учасників застосування соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- формування системи глобального та національного стимулювання при виконанні заходів запобігання поширенню чи подолання світових економічних криз;
- забезпечення відповідності дій суб'єктів механізму;
- організація руху оперативної інформації та забезпечення зворотного зв'язку між суб'єктами механізму;
- коригування стратегій та програм заходів запобігання і подолання прояву світових економічних криз;
- визначення методів і засобів запобігання і подолання прояву світових економічних криз;
- моніторинг змін параметрів світових економічних криз та характеру їх впливу на функціонування країн учасниць та світової економіки в цілому;
- оперативне прогнозування результатів запобігання і подолання прояву світових економічних криз;
- оперативне відстеження поточних результатів та визначення відповідності засобів умовам функціонування світової економіки;
- прогнозування наслідків та визначення втрат перебігу світових економічних для країн-учасниць та світової економіки в цілому.

У відповідності до зазначених функцій комітет повинен бути наділений такими повноваженнями як:

- проведення масштабних досліджень функціонування країн-учасниць та світової економіки у часі;
- визначення безпечних меж по кожному параметру світових економічних криз;
- розробка нормативних значень макроекономічних показників країн-учасниць;
- збір та обробка статистичної інформації щодо функціонування суб'єктів механізму;
- розробка інструкцій та проведення роз'яснень щодо застосування заходів подолання світових економічних криз як на світовому так і на національних рівнях;
- розподіл витрат щодо подолання криз на світовому рівні між країнами-учасницями з врахуванням їх можливостей, економічних інтересів, індивідуальних втрат чи вигод в наслідок їх перебігу;

- визначення ролі, функцій, повноважень для інших суб'єктів при застосуванні механізму;
- проведення переговорів та консультацій з метою узгодження зовнішньоекономічних інтересів країн-учасників при застосуванні соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- формування законодавчої бази необхідної при застосуванні соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- визначення форм регулювання діяльності країн-учасниць та міжнародних організацій.

Зазначені повноваження можуть бути доповненні в залежності від особливостей перебігу світових економічних криз та їх впливу на світову економіку.

Уряди країн світу та їх інтеграційних об'єднань мають на світовому рівні відстоювати національні інтереси, діагностувати зміни у світовій економіці, кон'юктурі ринків та призводити внутрішнє середовище у відповідність. Функції даних суб'єктів світової економіки при впровадженні та реалізації механізму виявлення передумов світових економічних криз повинні полягати у такому:

- визначення стратегій виходу країни на світові ринки;
- налагоджування міжнародних зв'язків, встановлення і підтримання міжнародних економічних відносин;
- сприяння розвитку ділового партнерства і співробітництва в економічній сфері з усіма державами;
- визначення пріоритетних напрямків міжнародної співпраці;
- сприяння інтеграції країни до світової економіки;
- контроль за дотримання міжнародних угод, норм та інших декларативних документів;
- визначення ефективності міжнародної співпраці.

Повноваження урядів щодо впровадження і реалізації соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз:

- визначення зовнішньоекономічних цілей та їх досягнення;
- встановлення і підтримання дипломатичних зносин з іноземними державами;
- представлення країни та її позицій у світовому просторі;
- формування іміджу країни на світових ринках;
- захист соціально-економічних інтересів країни на світових ринках;
- підтримання світового правопорядку.

Міжнародні організації, на наш погляд, повинні забезпечувати нормальне функціонування відповідних сегментів ринків, наприклад СОТ – ринок товарів і сировини, МВФ – валютний ринок, СБ – ринок кредитних ресурсів. Функції міжнародних організацій належать від їх завдань у процесі впровадження та реалізації соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз країнами-учасницями. Завдання конкретизують мету механізму яка полягає у забезпеченні нормальних умов функціонування світової економіки, за яких кожна країна отримує рівні можливості здійснення міжнародної діяльності за для досягнення економічних інтересів, які не перешкоджають розвитку інших країн та світової економіки в цілому. Завданнями міжнародних організацій при цьому є:

- виявлення тенденцій світового розвитку та ролі кожної країни;
- визначення галузевої, географічної структури економіки;

- визначення характеру впливу структурних змін на функціонування світової економіки та виникнення світових економічних криз;
- моніторинг чинників виникнення світових економічних криз;
- пошук шляхів запобігання виникненню світових економічних криз та їх поширенню;
- розробка заходів виявлення передумов світових економічних криз.

Для виконання завдань необхідно визначити функції і повноваження міжнародних організацій. У відповідності до цього функції міжнародних організацій повинні бути такими:

- визначення цілей діяльності та стратегії їх досягнення;
- встановлення строків досягнення окремих цілей;
- організація переговорів, консультацій між країнами-учасниками;
- визначення форм співпраці та організації міжнародних взаємовідносин;
- визначення мотивів участі у процесі реалізації соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- розробка системи стимулювання учасників процесу реалізації соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз;
- розширення можливостей окремих країн на світових ринках;
- співставлення зовнішньоекономічних інтересів і цілей країн-учасниць у відповідності до специфіки діяльності міжнародної організації;
- координація діяльності між міжнародними економічними організаціями;
- контроль за виконанням міжнародних угод і домовленостей;
- коригування діяльності у відповідності до виявлених невідповідностей під час контролю.

Перераховані функції безпосередньо визначаються межами повноважень і предметністю діяльності організації. Ми спробували узагальнити повноваження міжнародних організацій щодо впровадження та реалізації соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз, а саме:

- організація і проведення міжнародних досліджень у відповідності до специфіки діяльності та сегменту світової економіки;
- оприлюднення результатів проведених досліджень;
- виявлення тенденцій розвитку та структурних змін у світовій економіці;
- прогнозування економічних процесів у світовій економіці;
- виявлення економічних впливів між країнами та його характеру;
- аналіз соціальної і економічної політик країн світу;
- збір та обробка статистичної інформації країн-учасниць;
- організація і проведення міжнародних семінарів і конференцій з країнами учасниками та іншими організаціями щодо обміну інформацією та результатами досліджень з визначенням перспективних і проблемних аспектів розвитку світової економіки;
- узгодження діяльності міжнародних організацій між собою;
- сприяє вибору заходів подолання світових економічних криз та їх поширенню.

У відповідності до зазначених функцій та повноважень суб'єктів соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз визначаються ролі і значення кожного суб'єкту у процесі застосування даного механізму. Важливо визначити характер взаємозв'язку між суб'єктами та їх функціями і повноваженнями, схематично ми відобразили на рис. 1.

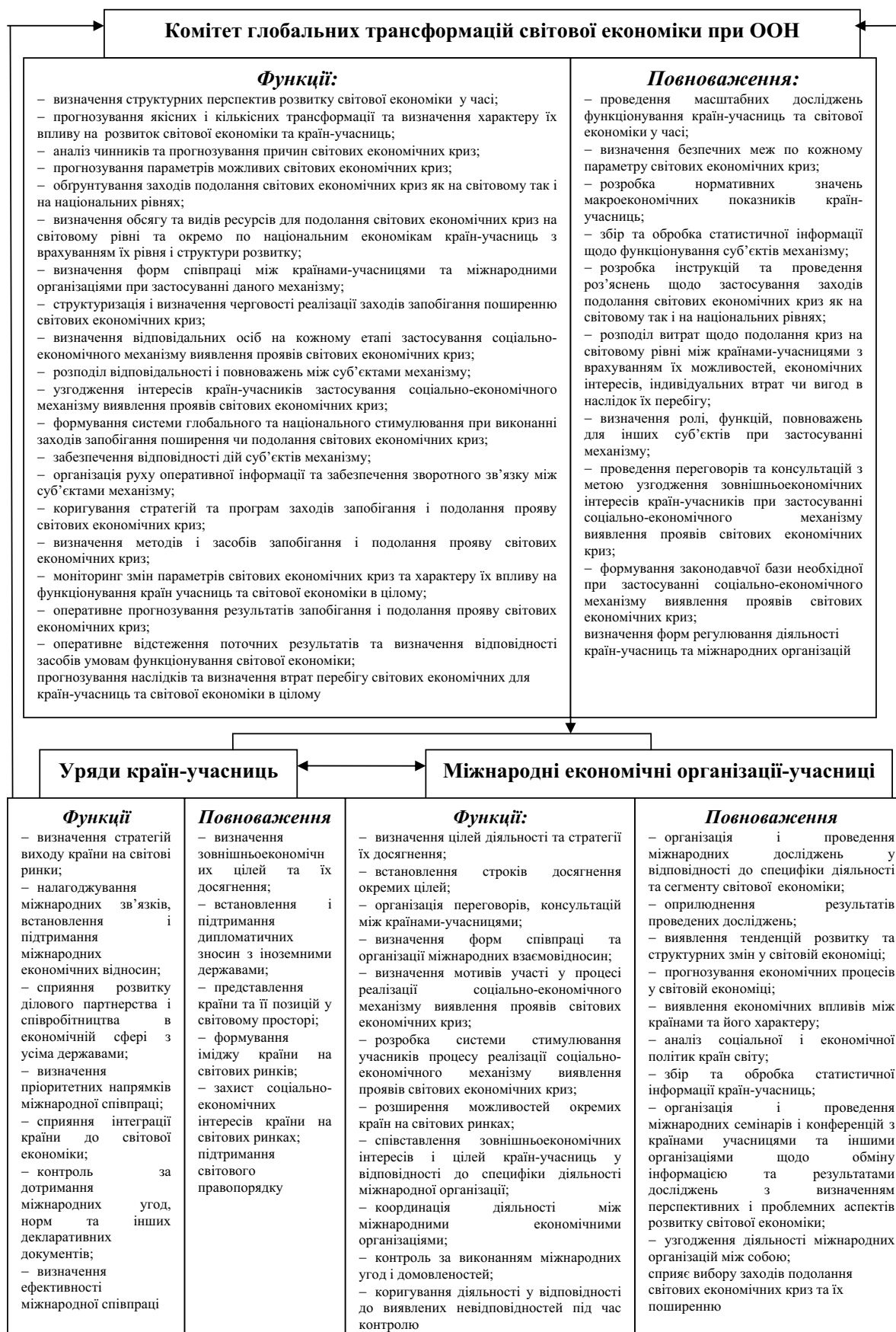


Рис. 1 Взаємозв'язок між суб'єктами механізму

Міжнародні організації при застосуванні соціально-економічного механізму виявлення передумов світових економічних криз мають бути у ролі незалежних експертів щодо вивчення тенденцій розвитку відповідної сфери світової економіки. Проводячи аналіз та моніторинг відповідних ринків вони мають готувати спеціальні аналітичні записки в яких зазначають проблемні місця і можливі шляхи їх вирішення.

Уряди країн на міжнародному рівні відстоюючи національні інтереси висловлюють своє бачення щодо проблем функціонування окремих сфер світової економіки і пропонують власні шляхи їх узгодження.

Комітету глобальних трансформацій світової економіки при ООН має стати координуючим, контролюючим і регулюючим органом світової економіки. Шляхом організації спільних засідань представників урядів і міжнародних економічних організацій у процесі конструктивної дискусії з врахуванням наслідків застосування засобів подолання чи обмеження негативного впливу світових економічних криз приймати спільні рішення щодо економічної безпеки національних економік та розвитку світової економіки в цілому.

Застосовувати соціально-економічний механізм виявлення передумов світових економічних криз можуть як формальні інституціями – конкретними організаціями, які мають свої повноваження і засоби впливу та неформальними об'єднаннями, які вмотивовані.

Висновки. Розглянуті організаційно-інституціональні основи визначають можливості застосування соціально-економічного механізму виявлення проявів світових економічних криз на наднаціональному рівні та забезпечують неупередженість його дії.

Список використаних джерел

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізацій на перспектива: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук [та ін.]; за заг. Ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2010. – 334с. (247-273)
2. Всемирная комиссия по социальным аспектам глобализации. Доклад «Справедливая глобализация: создание возможностей для всех». – Женева: МОТ, 2004. – С. 86.
3. Вспомогательные органы ЭКОСОС. Комиссия социального развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/russian/ecosoc/about/socdev_commission.shtml
4. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : Монографія / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук, и др.]; под науч. Ред. Профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013. – 466 с. (375-435)
5. Достойный труд: некоторые стратегические вызовы на будущее : доклад генерального директора МОТ. – Женева: Междунар. Бюро труда, 2008. – С. 29.
6. Николаев И. Россия и мир против финансового кризиса: аналитич. докл. / и. Николаев, Т. Марченко, м. Титова. – М.: ФБК, 2008. – С. 17-27.
7. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В.І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – С.188.
8. Global Governance Reform: Breaking the Stalemate / ed. by I. Colin, Jr. Bradford and E. Linn Johannes. – Washington : Brooking Institution Press, 2007. – 142 p.
9. Loewen H. Towards a Dynamic Model of the Interplay Between International Institution / Howard Loewen // GIGA Research Program : transformation in the Process of Globalization. – 2006. – №17. – February. – P. 12

УДК 339.923

Поліщук Л.С.*

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ЄС

Анотація. В статті проаналізовано сучасні виклики в розвитку світової економіки і торгівлі, що призводять до зростання ролі глобального регулювання з використанням багатосторонньої торговельної системи, охарактеризовано основні інструменти і механізми посилення економічного управління в Європейському Союзі, виокремлено етапи побудови справжнього Економічного і валютного союзу.

Ключові слова: глобальні виклики, СОТ, «Група двадцяти», Європейський Союз, економічне управління, Пакт зростання та зайнятості, Економічний і валютний союз.

Annotation. The paper analyzes the current challenges in the development of the world economy and trade, which lead to the growth of the influence of global governance with the global trading system, the characteristic of the basic tools and mechanisms to strengthen economic governance in the European Union, outlined the stages of construction of the Economic and Monetary Union.

Key words: Global Challenges, Security, "Group of Twenty", the European Union, economic governance, growth and employment pact, the Economic and Monetary Union.

Аннотация. В статье проанализированы современные вызовы в развитии мировой экономики и торговли, которые приводят к росту влияния глобального регулирования с использованием глобальной торговой системы; дана характеристика основным инструментам и механизмам усиления экономического управления в Европейском Союзе; очерчены этапы строительства настоящего Экономического и валютного союза.

Ключевые слова: глобальные вызовы, СОТ, «Группа двадцати», Европейский Союз, экономическое управление, Пакт роста и занятости, Экономический и валютный союз.

Постановка проблеми. Однією з найбільш стійких тенденцій останніх трьох десятиліть є ріст економічної нерівномірності як в інтеграційних угрупованнях, окремих країнах, так і на регіонально-локальному рівні. Глобальне регулювання продовжує стикатись з новими викликами: необхідність забезпечувати економічне зростання для підтримки доходів населення у сполученні з загрозами з боку енергетичного сектору, багатосторонньої торговельної системи, питаннями соціальної справедливості змушують країни активніше шукати нові рішення. Вирішення цих питань актуальне і для Європейського Союзу в умо-

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

вах створення справжнього економічного і валютного союзу та посилення економічного управління на наднаціональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми глобального економічного регулювання та поглиблення інтеграції країн в умовах нерівномірності становлять значний інтерес для вчених усього світу. Теоретичною базою дослідження є праці таких зарубіжних учених, як М. Кастельс, П. Кругман, Дж. Нейсбіт, К. Поппер, Дж. Стігліц, Е. Тоффлер та інші. Значний внесок у дослідження даних процесів зробили провідні вітчизняні вчені, серед яких В. Будкін, І. Бураковський, А. Гальчинський, Л. Кістерський, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Сіденко, А. Філіпенко, Т. Циганкова, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. «Група 20» та Європейський Союз та міжнародні організації, зокрема СОТ, ОЕСР, активно працюють над створенням нових механізмів та інструментів розвитку світової економіки і торгівлі в умовах глобальної нестабільності. Їх аналіз є актуальним та корисним для формування економічних політик, зокрема України в умовах її європейської інтеграції.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка впливу глобальних викликів у світовій економіці і торгівлі на посилення економічного управління в Європейському Союзі.

Для реалізації поставленої мети в статті вирішені такі завдання: проаналізовано Доповідь про світову торгівлю СОТ з метою виявлення тенденцій у світовій торгівлі та впливу груп країн на її розвиток; вивчено основні інструменти та механізми посилення економічного управління в ЄС; виявлено вплив глобальних тенденцій у світовій економіці і торгівлі на формування глобальної економічної політики.

Виклад основного матеріалу. У 2000-х рр. змінилися не тільки головні питання розвитку, але також більш складною стала і геополітична карта. Багато проблем, з якими стикається світ, такі як зміна клімату, вимушена міграція, спричинена конфліктами, порушення прав людини, фінансове регулювання, необхідність забезпечення справедливої світової торгівлі, ухилення від сплати податків і безпека, вимагають прийняття глобальних рішень. У той час як подолання бідності залишається основним викликом розвитку, ця проблема також безпосередньо пов'язана з перерахованими питаннями.

Багато досліджень, присвячені вивченню сучасних глобальних проблем, вказують на необхідність поглиблення співробітництва щодо сприяння сталому розвитку, усунення нерівномірності економічного розвитку країн та регіонів, управлінню глобальними суспільними благами і боротьбі з транскордонними труднощами шляхом скоординованих на міжнародному рівні колективних дій. Світ переживає період зміни геополітичного балансу. Звичайно, можна стверджувати, що так було завжди, але все ж з 2000 р. відбувся значний перерозподіл впливу на світову економіку – рух від «Великої вісімки» до «Великої двадцятки», посилення країн БРІКС, економічного управління в ЄС, формування нових політичних, торговельних і фінансових альянсів всередині регіонів і між ними [1].

В умовах непростой глобальної ситуації, що склалася з 2000-го року, план розвитку повинен враховувати, як програми дій глобальних і регіональних інститутів управління будуть впливати на національну та інтеграційну політику в середньо та довгостроковій перспективі.

У той час як список цих проблем відомий і продовжує рости, основне питання полягає в тому, як узгодити необхідну загальну стратегію в глобальному контексті, де тільки економіка є глобальною, а політика – ні. Відповіді на деякі з цих питань намагалися озвучити в СОТ, «Групі двадцяти» та в ЄС.

Секретаріат Світової організації торгівлі (СОТ) випустив два з трьох своїх основних «флагманських» документів – Річну доповідь (WTO Annual Report) і Доповідь про сві-

тову торгівлю (World Trade Report). Третій щорічний документ – Статистика міжнародної торгівлі (International Trade Statistics) вийде у світ наприкінці листопада.

Друга найважливіша щорічна публікація COT – World Trade Report – зазвичай носить тематичний характер і присвячується одній із актуальних проблем світової торгівлі. В останні роки в доповідях були детально проаналізовані нетарифні торговельні бар'єри, преференційні торговельні угоди, світова торгівля природними ресурсами.

На відміну від них Доповідь 2013 носить як би програмний характер. Розглянуто відразу всі основні фактори, що визначали розвиток світової торгівлі у минулому, і на основі їх аналізу сформульовані сміливі прогнози до 2035 року. Такий новаторський підхід, цілком ймовірно, пов'язаний з бажанням перед зміною генерального директора COT підвести підсумки досягнутого і визначити перспективи на майбутнє [2].

Серед основних тенденцій розвитку світової торгівлі в останні десятиліття автори доповіді виділяють відносно високі темпи її зростання, котрі приблизно вдвічі випереджали темпи зростання виробництва. Особливо швидко збільшувалася торгівля країн, що розвиваються, які підвищили свою частку в світовому експорті з 34% у 1980 році до 47% в 2011 році. Ця тенденція, як очікують, буде актуальною і в найближчі десятиліття, причому, країни, що розвиваються, можуть випередити розвинені держави за темпами зростання зовнішньої торгівлі та валового продукту в 2-3 рази.

Збережеться нерівномірність розвитку окремих країн. Поряд із сприятливими перспективами країн БРІКС, на думку авторів, великий потенціал розвитку має так звана група – наступні одинадцять (next eleven). У цю групу входять (у порядку за англійським алфавітом) Бангладеш, Республіка Корея, Єгипет, Індонезія, Іран, Мексика, Нігерія, Пакистан, Філіппіни, Туреччина і В'єтнам .

Серед фундаментальних чинників, які будуть впливати на розвиток світової торгівлі та економіки в майбутньому, в доповіді виділені демографічні зміни, зокрема, старіння населення в ряді регіонів, зростання міграційних потоків, нові вимоги до освіти, навчання та перекваліфікації робочої сили, більш активну участь жінок у виробництві, зростання середнього класу в глобальному масштабі.

Очікується посилення взаємозв'язків між торговою політикою, заходами з охорони навколишнього середовища та соціально-економічною політикою. Прогнозується подальше зростання регіоналізму та розповсюдження його нових форм, що не завжди сприяють зміцненню багатосторонньої торговельної системи .

Необхідність почати боротьбу з експортними обмеженнями і домагатися координації національних заходів економічного регулювання також включені до переліку викликів, з якими COT зіткнеться в найближчому майбутньому.

Незважаючи на відсутність у «Групи двадцяти» інституційних механізмів впливу, зобов'язання країн сприяти усуненню протекціоністських заходів при роботі в рамках міжнародних організацій, може запустити цей настільки необхідний процес. Крім пропозицій по субсидіях, створенню посередницького механізму для вирішення спорів щодо застосування нетарифних заходів, посиленню ролі ТРІПС та збільшенню уваги до проблем експортного та імпорного ліцензування, рекомендації групи містять також і пропозиції щодо збільшення прозорості та підвищення ефективності моніторингу протекціоністських заходів. Зокрема, пропонується створення «єдиної бази» протекціоністських заходів, що застосовуються в «Групі двадцяти» та інших країнах починаючи з докризового періоду, і підвищення прозорості стандартів та інших регулятивних заходів. Крім того, рекомендується доручити організаціям, які займаються моніторингом, – ОЕСР, COT і ЮНКТАД – не обмежуватися перерахуванням протекціоністських заходів, а також оцінювати їх вплив на торговельні потоки, ВВП, зайнятість, інвестиції та споживчі ринки.

Брюссельська сесія Європейської ради, що проходила 18-19 жовтня 2012, фактично підкреслила перенесення акценту в економічній політиці ЄС з переважно антикризових заходів на програму стимулювання посткризового зростання економіки. Вона намітила шляхи повної і швидкої імплементації оновленого Пакту зростання та зайнятості (ПРЗ), подальшого поглиблення ЄВС і відповідної модифікації інституційно-правової системи єврозони і ЄС у цілому.

У сфері економічної політики Єврорада розглянула дві головні групи питань – про реалізацію Пакту зростання та зайнятості, а також про зміцнення ЄВС. ПРЗ, прийнятий у червні 2012р. у контексті стратегії «Європа 2020», націлений на відновлення зростання економіки, інвестицій та зайнятості, підвищення міжнародної конкурентоспроможності ЄС. Він утворює загальні рамки для відповідних дій на рівні країн, єврозони і Євросоюзу, мобілізуючи всі наявні інструменти і політики. Основні зусилля з метою виконання ПРЗ будуть зосереджені в наступних сферах.

Інвестиції в економічне зростання. У рамках формування «фінансового пакету» ПРЗ в 120 млрд. євро, намічено збільшити капітал ЄІБ на 10 млрд. євро і довести його кредитний потенціал до 60 млрд. євро. Це дозволить у найближчі три роки забезпечити додаткові інвестиції в розмірі 180 млрд. євро. 55 млрд. євро мобілізується в Структурних фондах, здійснюється пілотна фаза облігаційних проекту, яка дозволить збільшити інвестиції до 4,5 млрд. євро.

Зміцнення єдиного ринку ЄС. Поряд із завершенням виконання Акту про єдиний ринок (АЄР – I) (щодо фінансової звітності, державного замовлення, венчурних капітальних фондів та ін.), навесні 2013 р. намічено підготувати АЄР – II, що включає 12 подальших заходів щодо забезпечення стійкого зростання, зайнятості та соціального згуртування. Це дозволить врахувати пропозиції ЄК з метою виконання директив по послугах і з управління єдиним ринком і прийняти АЄР – II.

З'єднання Європи. Майбутня схема з'єднання стане важливим стимулом зростання за допомогою інвестицій у транспорт, енергетику та інформаційно - комп'ютерні технології, включаючи усунення вузьких місць у транспортній та комунікаційній інфраструктурах і на завершення створення єдиного енергоринку ЄС до 2014 р.

Створення повністю функціонуючого Цифрового єдиного ринку до 2015 р. може згенерувати додаткові 4% зростання до 2020 р. Для цього потрібно прискорити роботу в галузі електронного підпису, управління колективними правами, зниження витрат розгортання високошвидкісного широкосмугового інтернету і модернізації європейського режиму копірайту при захисті прав на інтелектуальну власність.

Заохочення досліджень та інновацій для трансформації їх в конкурентні практичні результати. Необхідно прискорити роботу за новими програмами для НДДКР і підвищення конкурентоспроможності підприємств, у т.ч. малого та середнього бізнесу, а також завершити до кінця 2014 р. створення Європейського дослідницького простору.

Зміцнення конкурентоспроможності промисловості вимагає інтегрованого підходу до вирішення цього завдання, включаючи підвищення зайнятості та ефективності використання енергії та ресурсів. Промисловість ЄС має зберегти і зміцнити своє технологічне лідерство і полегшити інвестиції в ключові нові технології, як на ранніх, так і на ринково орієнтованих стадіях.

Формування правильних регулятивних рамок для зростання, перш за все скорочення загального регуляційного тягаря на рівні ЄС та країн, особливо для СМБ і мікропідприємств (включаючи їх доступ до фінансування). До кінця поточного парламентського циклу повинні бути усунені 10 найбільш обтяжливих для СМБ правових норм, а частина нових правових пропозицій відкликана Єврокомісією.

Удосконалення податкової політики з метою зростання включає зміну оподаткування в галузі енергетики та бази консолідованого корпоративного податку, перегляд директиви з податку на заощадження, включаючи угоди з третіми країнами. Намічені заходи відносно «податкових гаваней» і агресивного податкового планування, а також щодо співпраці країн - членів в рамках податку на фінансові трансакції.

Підвищення зайнятості та соціальної інклюзивності залишається безумовним пріоритетом, включаючи активізацію роботи з транснаціонального забезпечення пенсійних прав, Пакету зайнятості для молоді тощо. Намічено полегшення трудової мобільності в рамках ЄС, включаючи взаємодію національних служб зайнятості та заохочення «реактивізації» працівників старшого віку.

Використання потенціалу торгівлі. Амбітний «порядок денний» у розвитку зовнішньої торгівлі може в середньостроковій перспективі дати 2% економічного зростання і створити понад 2 млн. робочих місць [5].

Із загальної досить широкої панорами подій, що відбулися слід виділити два процеси. Перший – створення Єдиного наглядного механізму (ЄНМ), або загальноєвропейської системи банківського нагляду, яка є серцевиною створюваного в ЄС банківського союзу. Другий – вироблення «дорожньої карти» побудови справжнього Економічного і валютного союзу.

Проект плану створення справжнього Економічного і валютного союзу розрахований на три етапи. Особливої уваги заслуговує той факт, що в документі викладається ідея наділити єврозону власним бюджетним потенціалом (own budget capacity), який допоміг би її учасникам фінансувати проведення економічних реформ. Йдеться про бюджет, який існував би окремо від багаторічних фінансових програм Євросоюзу, але в рамках його законодавчої та інституційної системи [5].

Перший етап «Забезпечення бюджетної стійкості і руйнування взаємозв'язку між банківським і суверенним боргом» розрахований на період з кінця 2012 р. по 2013 р. Зміст даного етапу в значній мірі узгоджено і не викликає серйозних заперечень. Його зміст зводиться до вирішення двох завдань – зміцненню бюджетної дисципліни та створенню банківського союзу. Поряд із зміцненням Пакту стабільності і зростання (у тому числі пакетів з шести і двох законодавчих заходів – "six – pack", "two – pack") слід впровадити постійну систему завчасної координації заходів національної економічної політики. У справі створення банківського союзу, як уже зазначалося, головним пріоритетом є впровадження загальної системи банківського нагляду під егідою ЄЦБ.

На другому етапі «Завершення створення інтегрованого фінансового простору та сприяння проведенню стійкої структурної політики» (2013-2014pp.) також планується вирішити два завдання. Перше – створення загальної інфраструктури фінансового простору шляхом формування спільного органу, відповідального за управління проблемними банками. Друге завдання - введення системи «гнучких і цілеспрямованих» стимулів до проведення державами – членами структурних економічних реформ, викладених у відповідних контрактах між ними і Єврокомісією. Перелік і зміст даних реформ будуть витікати з рекомендацій кожній країні ЄС, щорічно затверджуються на червневій сесії Європейської ради в рамках Європейського семестру. Держави – члени будуть зобов'язані здійснити зазначені реформи протягом певного періоду часу.

Третій етап «Підвищення стійкості ЄВС шляхом створення централізованого механізму нейтралізації шоків» розпочнеться після 2014 р. На цьому етапі планується формування у єврозоні власних бюджетних можливостей, які можуть бути використані для полегшення адаптації держав – членів до економічних шоків. Йдеться про централізо-

вану форму страхування, при якій держави – члени будуть вносити кошти до загального фонду в умовах сприятливої кон'юнктури і отримувати з нього допомогу в умовах рецесії. Впровадження такого механізму, ймовірно, потребуватиме внесення змін до Договору. На цьому етапі також передбачається підвищити ступінь впливу рішень, що приймаються на рівні ЄС, на процес прийняття національних бюджетів, а також посилення координації економічної політики (в тому числі, у сфері оподаткування та зайнятості).

Висновки. Очевидно, що на сучасному етапі розвитку світової економіки і торгівлі перед країнами світу стоять питання посилення координації економічних політик як на багатосторонньому рівні в рамках СОТ, «Групи двадцяти», так і в межах інтеграційних угруповань, зокрема ЄС.

Велике значення надається переговорам СОТ щодо спрощення процедур торгівлі: оптимізація зборів і платежів, пов'язаних з імпортом або експортом, спрощення адміністративних вимог, введення системи попередніх рішень митних органів та підвищення прозорості торговельної інформації. Це є принципово важливим у контексті посилення тенденцій до регіоналізації торговельних режимів. В цих умовах СОТ може лідирувати в процесі аналізу вже існуючих преференційних торгових угод, щоб виявити кращі практики, які дозволять зробити такі угоди більш прозорими, відповідними цілям міжнародної торговельної лібералізації і можуть бути поширені угоди, що укладатимуться в майбутньому.

Щодо посилення економічного управління в ЄС в контексті стратегії «Європа 2020», чітко окреслені заходи за чотирма напрямками: 1) координація національних реформ; 2) соціальний вимір ЄВС, включаючи соціальний діалог; 3) умови укладання контрактів про конкурентоспроможність і економічне зростання; 4) механізми солідарності, які могли б підвищити результативність таких контрактів.

Список використаних джерел

1. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: Пер. з англ./ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». – К.: «Інтелсфера», 2000. – 360 с.
2. World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm
3. K. Higgins. International Development in a Changing World .- North South Institute . – 2013
4. International Centre for Trade and Sustainable Development. [Електронний ресурс] - Режим доступа: <http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/174646/sthash.fczz6Lmm.dpuf>
5. «Европейский Союз: факты и комментарии» Выпуск. – 70. – 2012. – [Електронний ресурс] - Режим доступа: <http://www.edcaes.ru>

УДК 339.72

Соболев Б.В.*

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОРЯДОК ТА НАЦІОНАЛЬНА КРЕДИТНА СТРАТЕГІЯ

Анотація. Розгортання сучасної економічної та фінансової кризи стали закономірним наслідком розвитку діалектичної єдності та боротьби між Вестфальською системою суверенної державної форми організації суспільного господарства та грошово-кредитної системи, яка стала головним рушієм глобалізації продуктивних сил та виробничих відносин. Вибір правильної форми організації національної кредитної стратегії є шляхом виживання та знаходження свого місця у сучасній глобальній фінансовій системі.

Ключові слова: національна кредитна стратегія, світовий фінансовий порядок, єдність та боротьба протилежностей, світогосподарські відносини, глобалізація.

Annotation. The actual unfolding of the economic and social crisis has been naturally invoked by a dialectic unity and collision between Westfallen system of sovereign state organization of public economic life and monetary system, which has become the major driving force of social productive factors and relations' globalization. A timely and correct choice of the national credit strategy will help to survive and take its place into a modern global financial system.

Key words: national credit strategy, world financial order, unity and collision of contraries, world economic relations, globalization.

Аннотация. Развитие современного экономического и финансового кризиса стало закономерным следствием диалектики единства и борьбы противоположностей между Вестфальской системой суверенно-государственной формой организации общественного воспроизводства и денежно-кредитной системой, которая стала главным фактором глобализации производительных сил и производственных отношений. Выбор правильной формы организации национальной кредитной стратегии является путем выживания и нахождения своего места в современной глобальной финансовой системе.

Ключевые слова: национальная кредитная стратегия, мировой финансовый порядок, единство и борьба противоположностей, мирохозяйственные отношения, глобализация.

Постановка проблеми. Відновлення незалежності України прийшлося на історичний період загострення діалектичної боротьби між суверенно-державною формою організації суспільного життя, господарства та глобалізованою суттю грошово-кредитних відносин. Вживання та успішний розвиток нашої держави у новому світі залежатиме від правиль-

* кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України

ного розуміння головного протиріччя сучасного цивілізаційного розвитку та відповідно обраної національної кредитної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади для вірного розуміння діалектики стосунків держави та грошей автор вважає за потрібне, взяти у видатного економіста 20-го століття, нашого земляка Людвіга фон Мізеса, лауреата Нобелівської премії 1973 р. Фрідріха фон Хаєка [1, р. 20-33]. Сучасні автори, які розвинули та додали до об'єктивного розуміння розвитку цієї непростой пари цивілізаційних інститутів, є Саймон Джонсон, Мартин Фелдстайн, Едер Тернер, Джозеф Стигліц, Жан-Клод Тріше, Джордж Сорос, деякі з послідовників австрійської школи у нас в Україні також, на думку автора, наближаються до вірного розуміння обраного предмету.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нерішучість нашої академічної думки та безпринципність більшості з економістів, які не лише не визнали повного провалу їхніх пануючих поглядів з огляду на провал у прогнозування та діагностиці кризи 2007-2009 років, але й продовжують нав'язувати світові свої невірні ідеї, залишають предмет нашого розгляду недослідженим. Йдеться про те, що автори та послідовники Вашингтонського консенсусу й досі спираються на ідеї, за якими кризи з середини 80-х років минулого сторіччя стали перманентними та все більш руйнівними. Послідовники монетаризму очолюють не лише академічні кафедри, але й центральні банки провідних країн світу. Зокрема зараз мова йде про вірогідну заміну керівника Федеральної Резервної Системи Бена Бернанке на колишнього радника Президента США, одного з сучасних ідеологів монетаризму Лоуренса Саммерса, який довгий час був одним з керівників МВФ, які впливали на хід реформ в Україні.

Існуючі теоретичні роботи, які справедливо критикують сучасний ступор у розвитку економічної науки, разом з тим обмежуються аналізом наслідків, а не причин існуючих суспільних проблем. Зокрема переважна більшість економістів зосереджується на аналізові суспільного боргу, його динаміці та наслідках зростання. До цього додається цілком слушна пропозиція, зокрема від колишнього керівника Британського Управління з Регулювання ринку Фінансових Послуг лорда Едера Тернера, долучити аналіз заборгованості недержавного сектору, яка створює не менші загрози для макроекономічної стабільності (2.)

Разом з тим в науці бракує більш глибинного аналізу механізмів виникнення та катастрофічного зростання суспільного боргу, причин появи державної монополії на емісію грошей та безперервного покриття поточних дефіцитів за рахунок прийдешніх поколінь, або ж громадян інших країн світу.

Формулювання цілей статті. В статті теоретично обґрунтовані та проаналізовані взаємостосунки національно-державної форми організації суспільства людей та грошово-кредитних відносин, а також визначений їх вплив на глобальну систему світогосподарських відносин.

Автор визначає інструмент формування державних пріоритетів, забезпечення їх відповідними ресурсами у вигляді національної кредитної стратегії, як форми пошуку місця України у новому світовому фінансовому устрої та подальшому розвитку в умовах суттєвого скорочення народонаселення.

Виклад статті.

Виявлення істинних причин та рушійних сил сучасного етапу розвитку світових господарських стосунків неможливо без аналізу діалектики єдності й боротьби між формою організації суспільства людей та товарно-грошовими стосунками. На початку 3-го тися-

чоліття людство зорганізувалося у майже 200 суверенних в тій чи іншій мірі державних утворень. За деякими нечисленними винятками майже усі 200 формувань мають приблизно однакові інститути, систему права та управління. Суть цих атрибутів полягає насамперед в механізмах примусу та силового відновлення встановленого конституціями правопорядку в разі його порушення.

Аналогічно влаштована державна машина в частині застосування щодо господарського життя власних громадян (підданих). Особливе місце в даній системі зайняли гроші, система їх обігу та субординації між державою й громадянами. Не маючи жодної самостійної споживчої властивості, крім, як служити засобом товарного обігу, гроші поступово перетворилися чи не в головний інструмент державного примусу та силового встановлення правопорядку. Особливо цей процес став очевидним з часів пізнього середньовіччя, коли суверени привласнили собі, а потім зробили винятково державним право емісії грошей та організації їх обігу. З того часу саме це право створило передумови для загострення до крайнощів протиріччя між формою організації суспільного життя та розвитком виробничих сил. Дані передумови автор вбачає у можливості споживання суспільного продукту понад величину, реально створених даною громадою людей товарів та послуг за певний період часу.

Еволюція стосунків грошово-кредитних систем та держав чітко відслідковується протягом панування у 18-19 століттях імперій, серед яких особливе місце посіли Британська корона та міжнародні гроші – золото. Існування балансу між суспільним виробництвом та емітованими коштами (золотом) створювало найсприятливіші умови розвитку цивілізацій. Розпад імперій та заміна золота на національні друковані гроші колишніх метрополій у 20-му столітті створив передумови подальшої глобалізації та появи нових загроз.

Цей процес протягом після Другої Світової війни загострився внаслідок фактичної денационалізації грошей, які все ще формально залишалися національними за походженням. Бреттон-Вудська монетарна система створила сприятливі умови для післявоєнного відродження і прослужила майже 40 років до початку нової фази протиріч [3, с. 156-161]. Економічні проблеми країн-емітентів світових грошей стали визначальними чинниками динаміки світового господарства, суттєвого впливу на макропоказники майже усіх держав світу.

Сучасна світова монетарна система може бути названа пост-Бреттон-Вудською, а характеризується, як перехідна від моноцентристської до полі центристської з тимчасовим відновленням ролі монетарних металів. Залежність майже усіх країн світу від ситуації в економіці США є наслідком історичного протиріччя між державною формою та монетарним чинником розвитку господарства, фактором дестабілізації і для США, і для світу.

Заява Федеральної Резервної Системи США наприкінці літа 2013 року про скорє припинення емісійної Програми так званого «кількісного пом'якшення», тут же призвело до девальвації індійської рупії, бразильського реалу, російського рубля тощо. Намагання окремих країн так званої групи БРІК позбутися загрозливої залежності від наявності національних активів, деномінованих у доларах США, не призводять до відчутних наслідків.

В умовах відходу світу від Бреттон-Вудської системи наприкінці 20-го століття відбулося відновлення державної незалежності України, перехід її господарства від централізовано-планової до товарно-грошової форми, миттєве входження у світову господарську систему і потрапляння у залежність від долару.

Аналіз 22-річного існування суверенної економіки України дозволяє виділити етап до введення та після введення національної грошової одиниці у 1996 році, який став межею між переважно державно-соціалістичним та товарно-ринковим устроєм націо-

нального господарства. У межах цих двох етапів можливо виділити декілька періодів, протягом яких Україні вдавалося розпочинати здійснення суспільно-господарських реформ.

Майже усі ці періоди співпадають з програмами реформ, підтримуваними позиками міжнародних фінансових установ, насамперед МВФ та Світового банку, – 1994-1998р.р., 1998-2001р.р., 2001-2008р.р., 2009-2013р.р. Поштовхи, спричинені черговими програмами співпраці з МВФ спричинили проведення приватизації, уніфікації обмінного курсу, лібералізації цін, введення антимонопольного законодавства, бюджетно-податкової лібералізації, вступу до СОТ та відповідно митно-тарифної лібералізації.

Разом з тим старі проблеми, успадковані від імперії, протягом 22 років залишаються невирішеними. Великі структурні диспропорції насамперед між виробництвом та споживанням суспільного продукту поглиблюються внаслідок депопуляції та відносного застою головного показника ефективності виробництва – продуктивності праці. Намагання держави покривати виникаючі внаслідок цього дефіцити у публічних фінансах не приносять результатів. Так, станом на 2013 рік загальний дефіцит консолідованого бюджету, державних монополій та Пенсійного фонду перевищує 12% ВВП, хоча влада тішиться з формально незначного показника співвідношення державного боргу до ВВП у 38%. Нерідко звучать посилання та порівняння з іншими країнами.

Українська ситуація не є винятковою. США вже тричі постали перед національною кризою, спровокованою необхідністю законодавчого збільшення «стелі» державного боргу. Більшість країн ОЕСР живуть в борг. Японія, маючи 240% ВВП боргів, очолює «анти-рейтинг» азійських країн.

Механізм виникнення катастрофічної загрози суспільної заборгованості спровокований тими історичними причинами, на яких ми зупинилися вище. Це насамперед узурповане право держави випускати та визначати вартість грошової одиниці. Якщо звести усі дискусії навколо цього до даного факту, то маємо констатувати порушення даною узурпацією дії закону вартості. Саме спотворення дії цього закону дозволяє ФРС випускати у місяць понад 80 млрд. дол., маючи менше 2% інфляцію і тримати ставку рефінансування до 1%.

Аналогічне спотворення відбувається в Україні, де при наявності дефляції ставка рефінансування НБУ складає 7-9%%, при дефіциті поточного рахунку платіжного балансу у 11% ВВП обмінний курс гривні лишається незмінним ціною знов таки падіння золотовалютного резерву до мінімуму фінансування імпорту на 3 місяці. Порушення дії об'єктивних економічних законів та категорій не фіксується ані практиками, ані теоретиками. Однак саме вони відновлять свою дію, долаючи штучно утворені перешкоди. Питання в ціні, яку суспільство має сплатити за це відновлення.

Автор вбачає за необхідне опрацювання системи заходів, інституційних та правових змін, перерозподілу ресурсів, насамперед людських, яку можливо умовно визначити, як національну кредитну стратегію (НКС). Вона має базуватися на об'єктивному усвідомленні дії економічних законів, відновленні дії закону вартості, відповідної перебудові національних фінансів з фіксацією змін у Конституції, законодавчій забороні дефіциту публічних фінансів та створення резервів, які б гарантували поступове погашення існуючих боргів. НКС найважливішою складовою повинна мати докорінну зміну стосунків з міжнародними кредиторами, використання наявних кредитів, перехід від статусу реципієнта до статусу донора МФО.

Пошук альтернативних шляхів розвитку світової господарської та фінансової системи пов'язаний з аналізом стану внутрішніх фінансів та використання державами узурпова-

ного права на емісію й визначення вартості своїх грошей. Факти свідчать, що сучасний рівень розвитку продуктивних сил та грошово-кредитних відносин, гальмується державною формою організації господарювання. Пошук альтернатив йде у напрямку делегування державних функцій наднаціональним утворенням. Проте гальмування даного процесу ускладнює вихід на новий етап цивілізаційного розвитку.

Висновки.

Світові фінанси перебувають у загрозливій залежності від ситуації всередині провідних країн, чії валюти використовуються як світові гроші. Перехід на поліцентричну систему триватиме довгий час і не гарантуватиме вирішення усіх існуючих проблем. Відновлення вживання золота у якості монетарного засобу можливе в разі переходу його переважної більшості до міжнародних фінансових інститутів, незалежних від ситуації всередині 2-3 країн світу. МВФ та Група Світового банку потребує докорінної реорганізації з наданням їм наднаціональних повноважень. Цей процес можливо розпочати в рамках перемовин ЄС-США про Transatlantic Trade and Investment Partnership.

Україна відновила незалежність у ситуації кризи державності, як форми організації суспільного виробництва та споживання. Держава, узурпувавши право на емісію та обіг грошової одиниці, у 3-му тисячолітті доводить свою неефективність та обмеженість, вступаючи у постійний конфлікт з грошово-кредитними стосунками, що пришвидшують процес глобалізації.

Формування регіональних та глобальних міждержавних систем є свідченням процесу розв'язання конфлікту між суверенними державними утвореннями та глобалізованими товарно-грошовими відносинами. Вибір вектору інтеграції є доленосним для України, яка має служити каталізатором подальшого процесу міждержавної інтеграції. Інструментом для цього має служити національна кредитна стратегія.

Список використаних джерел

1. Hayek F. Denationalization of Money. London: Institute of Economic Affairs, 1976, p.p.20-35.
2. Turner A. The Failure of Free Market Finance. Project Syndicate, September, 4, 2013.
3. Лал Д. Возвращение «невидимой руки». Актуальность классического либерализма в XXI веке. Москва: Новое издательство, 2009, с. 154-160.

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.*

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Анотація. Стаття присвячена аналізу міграційних тенденцій та розвитку глобального та регіональних ринків праці в XXI ст.

Ключові слова: глобальний ринок праці, регіональний ринок праці, міжнародна трудова міграція, міграційна політика.

Summary. This article analyzes the migration trends and the development of global and regional labor markets in the twenty first century.

Keywords: global labor market, the regional labor market, international labor migration, migration policy.

Аннотация. Статья посвящена анализу миграционных тенденций и развитию глобального и региональных рынков труда в XXI ст.

Ключевые слова: глобальный рынок труда, региональный рынок труда, международная трудовая миграция, миграционная политика.

Актуальність теми дослідження. Глобальний ринок праці проходить через значні трансформації в XXI ст. Розвинені економіки світу значно збільшуються продуктивність праці завдяки розвитку сучасних технологій та пошуку нових ресурсів дешевої робочої сили в країнах, що розвиваються. При цьому, в самих розвинених економіках світу створюються нові робочі місця для висококваліфікованих робітників, що спричинює попит на освічену та кваліфіковану робочу силу, для якої існують мінімальні перепони при міграції з інших країн. На регіональному рівні відбуваються значні зрушення на ринках праці окремих країн, що розвиваються, що також здійснює вагомий вплив на зміни попиту на світовому ринку робочої сили в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх публікацій. Міжнародна трудова міграція, глобальний та регіональні ринки праці, міграційна політика досліджувались рядом українських та зарубіжних науковців, серед яких в першу чергу варто виділити Дж. Борхаса, В. Будкіна, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, Р. Доббса, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О.Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, Р. Чамі.

Постановка проблеми. Метою даної статі є аналіз змін на глобальному ринку праці та пріоритетах розвитку міжнародної трудової міграції внаслідок трансформації попиту та пропозиції на робочу силу на світовому ринку праці.

Результати дослідження автора. В другому десятилітті XXI ст. на глобальному ринку праці зберігаються значні дисбаланси, які особливо загострилися з початком світової економічної кризи 2008 р. Залишаються значними величини безробіття, розширюються в абсолютних значеннях категорії робітників, що тривалий час залишаються без роботи,

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

високі показники безробіття серед молоді, що різко зросли після 2008 р. залишаються значними. Для глобального економічного розвитку найбільшу небезпеку становить скорочення зайнятості серед висококваліфікованих робітників, зростання продуктивності праці яких є визначальним для сталого розвитку в постіндустріальному суспільстві.

З 1980 по 2010 рр. загальна кількість робітників у світі зросла на 1,2 млрд. осіб до 2,9 млрд. Більша частина даного приросту припадала на країни, що розвиваються, в яких відбувалось значне переміщення по лінії «сільське господарство-промислове виробництво», завдяки чому частка несільськогосподарської зайнятості в світі зросла з 54% в 1980 р. до 70% в 2010 р. Ця тенденція мала своїм наслідком не лише зростання економік Китаю та Індії, а також решти країн, що розвиваються, а також зробила свій внесок до зменшення бідності для 620 млн. осіб за період 1990-2010 р. [1]

Близько однієї п'ятої несільськогосподарських посад які було створено в країнах, що розвиваються, були пов'язані зі зростаючим експортом, завдяки чому 85 млн. робітників були залучені до світового ринку праці. Вагому роль у зростанні робочої сили розвинених країн відіграє імміграція на яку припадало 40% від приросту робочої сили в цих країнах за останні 30 років. В останні роки більшість робітників приїхали з покращеними вміннями: до 2008 р. робітники-іммігранти складали 17% всіх зайнятих в секторах STEM (наука, технології, інженерія, математика) в США [1].

Дослідження Глобального Інституту МакКінзі [1] вказує на те, що до 2030 р. агрегований попит та пропозиція робочої сили на світовому ринку складатимуть 3,5 млрд. робітників. Рушійні сили, що спричиняють дисбаланси в розвинених економіках в останні роки зростатимуть, в країнах, що розвиваються, аналогічно до розвинених країн, також виникатимуть невідповідності між кваліфікаційним рівнем робітників та пропозицією робочої сили. За умови збереження наявної тенденції та відсутності широкомасштабних зусиль по покращенню вмінь робітників, кількість робітників з покращеними вміннями буде недостатньою для забезпечення високопродуктивного розширеного відтворення економіки, натомість пропозиція малокваліфікованих робітників може бути в значному надлишку. При цьому, в країнах, що розвиваються може бути недостатня кількість середньокваліфікованих робітників, які є необхідними для сприяння подальшому зростанню працеінтесивних секторів економік, натомість в цих країнах може спостерігатись надлишок робітників з недостатнім рівнем освіти та кваліфікаційним рівнем [1].

Такі потенційні дисбаланси можуть розвинути за збереження сучасної ситуації в демографії та попиті і пропозиції на робочу силу впродовж наступних двох десятиліть.

Серед потенційних дисбалансів, які можуть виникнути за збереження наявних тенденцій виділяються такі [1]:

- Потенційний брак від 38 до 40 млн. висококваліфікованих робітників, що складає 13% від загальної кількості робітників цієї категорії. В розвинених країнах роботодавцям бракуватиме від 16 до 18 млн. робітників з вищою освітою в 2020 р., незважаючи на те, що загальна частка випускників вищих навчальних закладів в цих країнах зростатиме. Решта браку високоосвіченої робочої сили припадатиме на Китай, незважаючи на очікуване швидке зростання випускників вузів в країні до 2020 р.;

- Потенційний надлишок низько кваліфікованих робітників в світі оцінюється на рівні 90-95 млн. робітників, що складає близько 10% від загальної величини робітників даної категорії в світі. На робочу силу розвинених країн очікувано припадатиме від 32 до 35 млн. дефіциту робітників без вищої освіти, на країни, що розвиваються припадатиме 58 млн. надлишку низько кваліфікованих робітників до 2020 р.

- Потенційний брак робітників середньої кваліфікації в країнах, що розвиваються складатиме 45 млн. осіб або 15% попиту на даний тип робітників. Індустріалізація збіль-

шуватиме попит на робітників в країнах, що розвиваються в Південній Азії та Африці. Однак, зважаючи на низький рівень залучення до шкільної освіти та подальшого успішного завершення середньої школи, наприклад, в Індії спостерігатиметься дефіцит робітників даної групи на рівні 13 млн. осіб.

За такої ситуації на глобальному ринку праці можливим є закріплення тенденції довгострокового безробіття в розвинених країнах через невідповідність кваліфікації робітників потребам ринку, вікові та структурні деформації на ринку праці. При цьому, розрив у доходах між висококваліфікованими та менша кваліфікованими групами робітників зростатиме.

Для того, щоб розвинені країни уникнули скорочення кількості висококваліфікованих робітників, їм необхідно подвоїти частку осіб, що отримуються вищу освіту, в першу чергу частку випускників технічної сфери, провести перепідготовку робітників тих професій, що не є затребуваними ринком праці, а також відкрити свої ринки для імміграції висококваліфікованих робітників. За таких умов, надлишок робітників без відповідних вмінь на ринках праці розвинених країн скоротиться до 20-23 млн. робітників, хоча повністю подоланим не буде. Для того ж, щоб залучити даних малокваліфікованих робітників до ринку праці в розвинених країнах, рівень створення робочих місць повинен бути збільшеним принаймні в п'ять разів [1].

В Китаї, Індії та інших країнах, що розвиваються, вплив потенційних дисбалансів може проявлятися різними способами. Така пропозиція робочої сили, що є неадекватною ситуації на ринку праці, може спричинити уповільнення розвитку китайської економіки у напрямі переходу до галузей промисловості з більш високою доданою вартістю, що є необхідною передумовою для підтримання довготривалого економічного зростання. Натомість, у випадку з Індією проблеми можуть бути іншого характеру – прогнозований надлишок малокваліфікованих робітників буде фактором утримання значної частки робочої сили в сільському господарстві або ж збільшуватиме безробіття в міських районах. Дана ситуація є характерною також і для інших країн Південної Азії та країн Африки на південь від Сахари [1].

В ХХІ ст. більшість урядів віддавали перевагу висококваліфікованій трудовій міграції, впроваджуючи заходи, які сприяли прийому на роботу та перебуванню висококваліфікованих мігрантів [3]. До початку світової економічної кризи в 2008 р. більшість країн розглядали можливість для відкриття доступу на їхню територію для низько кваліфікованих робітників. Значною мірою це пояснювалось наявністю попиту на таку робочу силу в самих країнах реципієнтах імміграції, а ігнорування цього факту заохочувало розвиток нелегальної імміграції в ці країни.

Світова економічна криза досить сильно вплинула на імміграцію до розвинених країн. В більшості країн ОЕСР іммігранти були вагомим чинником, який сприяв зростанню зайнятості впродовж початку ХХІ ст. В окремих випадках, відносно простий доступ до робочої сили іноземців призводив до обмеження зростання заробітних плат, а, відповідно, і створювались стимули для розширення виробництва екстенсивним способом. Значне зростання в секторі будівництва в окремих країнах ОЕСР є підтвердженням даної тези. Це означає, що погіршення умов на ринку праці більшою мірою спостерігається в тих країнах, які найбільш швидкими темпами нарощували міграційний притік. До таких країн можна віднести Ірландію, Іспанію, Сполучене Королівство, певною мірою і США [2].

За п'ять докризових років (2003-2007 рр.) в країнах ОЕСР спостерігалось стале зростання зайнятості. За цей період було створено 30 млн. робочих місць, серед них 20 млн. в європейських країнах ОЕСР. За цей період щорічне зростання зайнятості складало 1,5%

(2,5% в європейських країнах ОЕСР), а рівень безробіття скоротився з 6,9% до 5,6, в європейських країнах ОЕСР – з 9,1 до 6,9%. В цьому контексті, внесок мігрантів в розвиток зайнятості був важливим і значно переважав їхню первинну частку в структурі зайнятості. Наприклад, в Сполученому Королівстві, зайнятість зросла на понад 2 млн. осіб з 1997 р., серед яких 1,5 млн. (або 71%) припадало на іммігрантів. Кількість зайнятих в США виросла на 15 млн. робітників з березня 1997 р. по березень 2007 р., при цьому 8,7 млн. цього приросту припадало на іммігрантів (58% від загальної величини приросту). Частка іммігрантів у зростанні зайнятості таких країн як Австрія, Данія, Італія та Іспанія складала близько 40%. Ключовими факторами, які пояснюють таку динаміку імміграційної зайнятості були як краща інтеграція вже наявних іноземних робітників в країнах ОЕСР, так і широкомасштабна нова імміграція [2].

Економічна криза зупинила тенденцію приросту зайнятості на ринках праці. Середній рівень безробіття на лютий 2009 р. в країнах ОЕСР склав 7,3% у порівнянні з 5,6% роком раніше. В США рівень безробіття збільшився на 3,3% і досяг 8,1% в лютому 2009 р. Загалом, економіка США втратила 2,6 млн. робочих місць в 2008 р., що було найбільшим спадом на ринку праці з 1945 р. В лютому 2009 р. кількість безробітних осіб в Іспанії перевищило 3,6 млн. осіб, а рівень безробіття досягнув 15,5%, що на 6,2% що на 6,2% більше ніж роком раніше. Значні показники зростання безробіття демонстрували і решта країн, наприклад, 5,2% зростання в Ірландії, 2,1% – в Новій Зеландії, 1,8% – в Канаді, 1,7% – в Данії [2].

З 2008 р. по 2011 рр. спостерігалось збільшення частки молоді поза системою освіти, зайнятості або навчання (NEET) – індикатор, що відображає «безробіття» молоді в країнах ОЕСР. Особливо високим даний показник був серед іммігрантів. В першу чергу такі тенденції стосувались таких країн як Греція, Іспанія, Швеція, Ірландія та Італія. Крім того, в більшості країн відсоток тимчасової зайнятості більшою мірою виріс серед молодих працівників, які народилися за кордоном, ніж серед місцевих жителів країни, або ж категорії іноземців у віці 25-54 років [5]. Це також виступило одним з чинників до посилення імміграційної політики в більшості з цих країн.

Криза мала суттєвий вплив на міграційну політику. Окремі країни запровадили заходи по обмеженню міграційного притоку, які, однак, варіюються відповідно до характеристик системи менеджменту міграції, а також законодавчої системи приймаючої країни. Важливу роль також відіграють довгострокові інтереси приймаючих країн, які проявляються, втому числі, і в необхідності залучення додаткової робочої сили навіть за умов короткострокового скорочення попиту на неї в наслідок економічних шоків.

В тих країнах, в яких криза розпочалась раніше, скорочення рівня зайнятості іммігрантів відбувалось в абсолютних та відносних параметрах більшими темпами ніж для місцевого населення. Іммігранти були більш вразливими до наслідків економічної кризи з таких причин: а) вони мають тенденцію бути більшою мірою представленими в тих секторах, розвиток яких залежить від ділового циклу, а отже більша кількість мігрантів є зайнятими в ньому під час фази економічного підйому, що неодмінно призводить до швидкого зростання безробіття в цьому секторі під час фази економічного спаду; б) вони меншою мірою захищені контрактними зобов'язаннями з роботодавцями, мають тенденцію до тимчасової та неповної зайнятості, і, відповідно, від їхніх послуг відмовляються в першу чергу за відсутності необхідності в додатковій робочій силі; в) вони більшою мірою присутні в тих сферах економіки, де необхідна малокваліфікована праця, зайнятість в цих секторах найбільшою мірою залежить від темпів економічного розвитку в країні, для роботодавців досить легко знайти заміну робітнику, за необхідності; г) бізнес, який знахо-

диться у власності іммігрантів, більшою мірою підпадає під ризик банкрутства; д) мігранти більшою мірою стають об'єктами дискримінації при наймі та звільненні з роботи.

В середньо- та довгостроковій перспективі іммігранти, які прибувають в приймаючу країну підчас фази рецесії, мають перевагу в можливостях інтеграції в ринок праці і повного використання наявних у них вмінь. Іммігранти, які втратили роботу в промисловості внаслідок скорочення виробництва, мають тенденцію до довгострокового виключення з ринку праці [2]. Це призводить до того, що іммігранти, які працювали в країнах перебування до початку кризи не мають змоги продовжувати працювати в попередніх сферах зайнятості і змушені або ж змінювати сферу зайнятості або бути виключеними з ринку праці. Нові мігранти, в свою чергу, які хоча і прибувають в більш обмеженій кількості до розвинених країн, за допомогою відповідних фільтрів імміграційної політики, спрямовуються в ті сектори економіки, які потребують робочу силу за наявних економічних умов.

Зміни в діловому циклі впливають як на еміграцію, так і на імміграцію. Взаємозв'язок між нетто-міграцією та діловим циклом не є прямолінійним. Він залежить від природи та масштабу кризи, а також активності всіх учасників ринку праці, включно з самими мігрантами. Окремі країни ОЕСР скоректували свою міграційну політику з метою зменшення показників трудової міграції. Для цього використовувався ряд методів, серед яких скорочення ліміту дозволів на в'їзд для трудових мігрантів, посилення ролі тестів ринків праці. Такі заходи можуть бути ефективними до певної міри, однак, якщо вони суперечать об'єктивним макроекономічним та геополітичним передумовам, їхня ефективність може бути лише короткотерміновою та обмеженою, а вже в середньостроковій перспективі призводить до деформації легальної міграції і активному розвитку нелегальних міграційних маршрутів.

Висновки. Кількість робочої сили в світі зростає швидкими темпами, що не супроводжується пропорційним приростом міграції робітників. Більша частина приросту робітників припадає на країни, що розвиваються, де все більшу роль відіграє промисловість, в якості основного центра залучення додаткової кількості робітників. Натомість, для розвинених країн приріст робітників забезпечувався в першу чергу завдяки імміграції, при цьому рівень освіти та кваліфікаційні характеристики іммігрантів в розвинених країнах стабільно зростають. Невідповідності між кваліфікаційним рівнем робітників та попитом на робочу силу, що є характерною проблемою для розвинених країн на сучасному етапі, в найближчому майбутньому матиме свій прояв також і в країнах, що розвиваються. Одним з ймовірних способів уникнути скорочення кількості висококваліфікованих робітників є збільшення вдвічі кількості випускників вузів технічного напрямку, що повинно зменшити дисбаланс на світовому ринку праці, хоча і не зможе повністю його усунути. Незважаючи на кризові явища в світовій економіці, загальне скорочення попиту на іноземну робочу силу, залучення висококваліфікованих робітників та іноземних студентів залишається і надалі пріоритетом міграційної політики всіх розвинених країн світу, що підтверджує наявність довгострокових стимулів для міжнародної міграції, однак зі зміною міграційних пріоритетів в умовах трансформації світової економіки.

Список використаних джерел

1. Dobbs R., Madgavkar A., Barton D. The world at work: Jobs, pay, and skills for 3.5 billion people / R.Dobbs, A.Madgavkar, D Barton // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.mckinsey.com/insights/employment_and_growth/the_world_at_work

2. International migration and the economic crisis: understanding the links and shaping policy responses / OECD // [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/els/mig/46292981.pdf>
3. International Migration Outlook: SOPEMI annual report 2009 edition. – Paris: OECD, 2009. – 394 p.
4. International migration outlook: SOPEMI annual report 2011 edition. – Paris: OECD, 2011. – 452 p.
5. International migration outlook: SOPEMI annual report 2012 edition. – Paris: OECD, 2012. – 399 p.

УДК 339.9

Фліссак К.А.*

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ У СФЕРІ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. В статті розглянуто складові енергопостачання країни, привернуто увагу до проблем при реалізації енергоносіїв за кордон, їх міжнародного транзиту та диверсифікації імпорту. Систематизовано напрями та сформульовано пропозиції щодо дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання та енергетичної безпеки України.

Ключові слова: енергоресурси, енергопостачання, енергетична безпека, дипломатичний супровід, економічна дипломатія.

Summary. The article is devoted to problems of state's energy supply. It concerns problems of foreign trade by energy sources. Author systematized directions of diplomatic support in area of energy supply and made propositions in area of energy safety of Ukraine.

Key words: energy sources, energy supply, energy safety of country, diplomatic support, economic diplomacy.

Аннотация. В статье рассмотрено составляющие энергоснабжения страны, привлечено внимание к проблемам при экспорте энергоносителей, их международного транзита и диверсификации импорта. Систематизировано направления и сформулированы предложения относительно дипломатического сопровождения в сфере энергоснабжения и энергетической безопасности Украины.

Ключевые слова: энергоресурсы, энергоснабжение, энергетическая безопасность, дипломатическое сопровождение, экономическая дипломатия.

Постановка проблеми. Однією із основних складових створення ВВП країни, забезпечення життєдіяльності виробничої та невиробничої сфер є енергопостачання. При цьому воно тісно пов'язане з енергоефективністю і є визначальним чинником енергетичної безпеки держави, яка на пряму залежить від власного енергетичного потенціалу країни та можливостей забезпечення імпортованими енергоносіями. Дана проблематика, як і питання боротьби інтересів на міжнародних енергетичних ринках, є ключовими у системі світового господарства у XXI столітті, а їх вирішення в інтересах тих чи інших країн в ряді випадків використовується в політичних цілях та іноді доводить до міждержавних конфліктів. Зазначене підкреслює роль і значення використання економічної дипломатії, спрямованої на врегулювання та попередження проблемних ситуацій в міжнародних економічних відносинах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впродовж останніх років XX ст. і початку XXI ст. тематика оптимального енергопостачання та ефективної діяльності у сфері тран-

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

зиту енергоносіїв та диверсифікації енергоринків на рівні міждержавних відносин досліджується українськими і зарубіжними практиками та науковцями, серед яких насамперед Є. М. Борщук, Г. Гіллгвег (G. Hilligweg), С. Єрмілов, Н. Кавешніков, П. Канигін, М. Кальтшмітт (M. Kaltschmitt), С. В. Корсунський, В. Микитенко, А. О. Рожко, П. Сергєєв, С. Ю. Федчун.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Глобалізаційні процеси в поєднанні з кризовими явищами 2008-2010 рр. загострили питання конкуренції на світовому енергетичному ринку, у сфері транзитної та цінової політики в енергопостачанні, актуалізували проблему диверсифікації імпорту енергоносіїв. Проте, крім публікації С.В.Корсунського «Енергетична дипломатія» [1], питання дипломатичного супроводу розглядуваної тематики практично залишились поза увагою.

Формулювання цілей статті. В статті розглянуто завдання, які ставляться перед економічною дипломатією у сферах енергопостачання та енергетичної безпеки України в контексті мінімізації існуючих ризиків та потенційних загроз при здійсненні транзитних та експортно-імпортних операцій, сформульовано пропозиції щодо успішного входження на світові енергетичні ринки.

Однією із характерних рис розвитку світового господарства в другій половині XX і початку XXI століття є динамічне зростання виробництва та споживання енергії, насамперед за рахунок невідновлюваних джерел і енергоресурсів органічного походження, тобто вугілля, нафти і газу. На початку XX століття частка невідновлюваних органічних видів палива була на рівні 99,6%. При різкому зростанні абсолютних обсягів споживання енергоресурсів до середини та кінця XX століття частка органічних видів палива дещо знизилась і становила: у 1950 р. 96,6%, у 2000 р. – 93,3%, і у 2010 р – 92,2%. В останнє десятиріччя зростає частка відновлювальних і нетрадиційних джерел енергії, зокрема у 2000 р. на них приходить 6,7%, а у 2010 р. – 7,8% світового споживання первинних енергоносіїв [2, с. 11]. Неухильною тенденцією світового споживання первинних енергоресурсів є зміна його структури в сторону зростання частки вискоєфективних джерел енергії органічного походження – нафти та газу при одночасному зниженні частки вугілля та торфу.

Необхідно зазначити, що своєчасне забезпечення країни енергоресурсами є питанням національної безпеки держави в стратегічному контексті, а їх експорт та транзит своєю територією становить істотну статтю фінансових надходжень. В зв'язку з цим економічній дипломатії України відводиться особлива роль щодо відстоювання інтересів держави у взаємодії з іншими країнами у питаннях енергопостачання.

Діяльність України в сфері енергопостачання можна поділити на три складові:

- 1) забезпечення власного споживання;
- 2) реалізація енергоресурсів за кордон;
- 3) транзит енергоресурсів територією держави.

Забезпечення власного споживання енергоресурсів включає в себе:

- виробництво електричної та теплової енергії;
- видобування або купівлю за кордоном (імпорт) для подальшого споживання сировинних матеріалів (нафти і природного газу та продуктів їх переробки, кам'яного та бурого вугілля, торфу, горючих сланців, урану та тепловиділяючих елементів (ТВЕЛів) для атомних електростанцій тощо);
- створення умов і гарантування безпечної експлуатації діючих електростанцій;
- купівлю комплектуючих та деталей для нових електростанцій;
- розробку та впровадження нових технологічних рішень у сфері відновлювальної та нетрадиційної електроенергетики.

Реалізація енергоресурсів за кордон (експорт) передбачає:

- проведення геологорозвідувальних робіт;
- створення та подальше забезпечення діяльності підприємств видобувної галузі;
- створення та забезпечення діяльності енергогенеруючих підприємств;
- забезпечення ефективного функціонування транспортної мережі (залізничний, водний та трубопровідний транспорт, лінії електропередач);
- наявність державної підтримки міждержавної співпраці в даному питанні.

Для транзиту енергоресурсів територією держави необхідними є:

- безперебійне функціонування транспортної і трубо-провідної інфраструктури;
- активна участь держави та уповноважених нею інститутів і господарюючих суб'єктів у забезпеченні транзиту;
- безумовне дотримання укладених міждержавних угод щодо транзиту енергоносіїв.

Всі розглянуті складові енергопостачання потребують необхідного дипломатичного супроводу і дипломатичного забезпечення. Ця важлива ділянка роботи покладається на економічну дипломатію. Основними напрямками дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання України є наступні:

- 1) експорт електроенергії, сировини для палива АЕС;
- 2) імпорт нафти, природного газу, сировини для палива АЕС;
- 3) транзит природного газу.

Всі вони повинні забезпечуватись в обов'язковій прив'язці до національних економічних інтересів.

Основними партнерами України в питаннях реалізації електроенергії виступають країни, з якими наша держава має безпосередній державний кордон: імпортують електроенергію з України Білорусь, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, і тільки Молдова та Російська Федерація в рамках внутрігалузової торгівлі постачають її в Україну.

Проблемним з точки зору міжнародних економічних відносин для України є питання забезпечення потреб держави нафтою та газом. Відповідно до енергетичного балансу України потреби в природному газі покривались за рахунок імпорту на рівні 65,5% у 2009 р., 65,7% у 2010 р., 70% у 2011 р. [3]. При цьому в силу впливу різних факторів періодично виникають спірні моменти щодо обсягів та цін на природний газ, зокрема конфліктні ситуації між Україною та Росією з цього приводу мали місце в січні 2006 р. та січні 2009 р. Є різні пояснення причини їх виникнення, проте головні висновки схожі по суті. В першу чергу, йдеться про необхідність забезпечення якісного і професійного дипломатичного супроводу на стадії підготовки та підписання нових угод в даній сфері, забезпечення стабільної та чіткої реалізації підписаних угод, а також про необхідність оцінки можливостей диверсифікації джерел постачання енергоресурсів.

Тут слід чітко усвідомити, що робота по збільшенню чисельності джерел постачання енергоресурсів має свою специфіку, яка накладається характером товарів та методами їх транспортування. На сьогоднішній день головним постачальником природного газу в Україну є Російська Федерація, яка при цьому здійснює експорт газу власного виробництва і реекспорт природного газу із Узбекистану, Туркменістану та Казахстану. Це свідчить про яскраво виражену залежність економіки України та енергетичної складової її економічної безпеки від стану і ефективності співробітництва з Російською Федерацією. Альтернативні варіанти постачання України природним газом на сучасному етапі та у середньостроковій перспективі мають право на існування, однак перебувають у цілковитій залежності від фінансових можливостей країни, ефективних технологічних рішень та геополітичної ситуації.

Так, за даними станом на початок 2010 р. перша десятка країн за розвіданими запасами природного газу виглядала наступним чином: Російська Федерація (близько третини усіх розвіданих запасів природного газу у світі), Іран, Катар, Туркменістан, Саудівська Аравія, США, Об'єднані Арабські Емірати, Нігерія, Венесуела, Алжир. За обсягами видобування природного газу перелік лідерів виглядав наступним чином: Російська Федерація, США, ЄС, Канада, Іран, Норвегія, Алжир, Саудівська Аравія, Катар, КНР. Україна в цьому списку на 31 місці.

Специфіка доставки природного газу полягає в тому, що оптимальним засобом його транспортування є трубопровідний транспорт, менш поширеним засобом – спеціальні танкери-газовози для перевезення скрапленого газу. Українська газотранспортна система була споруджена ще в часи СРСР і розрахована на транзит газу із Російської Федерації в країни Центральної і Західної Європи. Поставки газу в Україну у «реверсному» напрямку не передбачались. За умови появи «вільних» обсягів природного газу в країнах Європейського Союзу та досягнення відповідних домовленостей неминуче виникнуть технічні і технологічні питання доставки таких енергоресурсів в Україну. Даний варіант потребує передусім спорудження нового газопроводу і вимагатиме нових багатомільярдних інвестицій.

Не значно простішим є і варіант з транспортуванням зрідженого газу водним шляхом: по-перше, такий спосіб матиме перевагу над трубопровідним транспортом тільки в умовах відстані між продавцем та покупцем понад 2-3 тис. км, по-друге, основним елементом його собівартості буде вартість завантаження – розвантаження, за умови спорудження спеціальних терміналів (при цьому вартість інфраструктури є на порядок вищою від затрат на підготовку до транспортування та розвантаження).

Слід звернути увагу, що ігнорування необхідного дипломатичного супроводу у даній проблемі призводить до небажаних наслідків та прийняття провальних рішень. Яскравим прикладом таких дій можна назвати скандальне «підписання» у листопаді 2012 р. угоди між Україною та іспанською фірмою «Gas Natural Fenosa» щодо створення консорціуму з будівництва LNG-терміналу на суму до 1 млрд. доларів [4]. За умови належного використання дипломатичного інструментарію уповноваженими працівниками українських дипломатичних представництв в Іспанії у повній координації з Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами не дійшло б до підписання фіктивної угоди міжнародного рівня і цим не було б завдано удару по інвестиційному іміджу України. Крім того, задекларований реалізації проекту спорудження LNG-терміналу суперечить позиція турецької сторони, озвучена 12.06.2013 р. Послом Туреччини в Україні: «...нас турбує та небезпека в протоках, яку створюють танкери для людей і навігації протоки. І ми не можемо підставляти під такий ризик найбільше місто Туреччини, а також інші маршрути» [5].

Дещо схожим на ситуацію з добуванням та постачанням природного газу є стан із забезпеченням світової економіки нафтою. Перша десятка країн за обсягами видобутку нафти на початок 2010 р. виглядала наступним чином: Саудівська Аравія, Російська Федерація, США, КНР, Індія, Іран, Канада, ОАЕ, Венесуела, Мексика. Головна відмінність між поставками нафти і газу для України полягає в більших можливостях щодо доставки нафти та нафтопродуктів водним і залізничним транспортом. Це, в свою чергу, спрощує завдання і збільшує можливості диверсифікації джерел постачання енергоресурсів в Україну.

Міжнародний транзит енергоресурсів (природного газу і нафти) суттєво впливає на формування фінансових ресурсів держави. Наприклад, у 2011 р. позитивне сальдо по по-

слугах, наданих трубопровідним транспортом України за даними Державного комітету статистики склало майже 3,8 млрд. дол. США [6]. Тому одним із ключових стратегічних завдань вітчизняної економічної дипломатії є вжиття заходів щодо забезпечення стабільної ролі нашої держави у транзиті нафти та природного газу з Азії та Російської Федерації в країни Центральної та Західної Європи.

Для цього уповноваженим органам державної влади та НАК «Нафтогаз України» необхідно:

- 1) забезпечити неухильне виконання взятих на себе міжнародних договірних зобов'язань по транзиту нафти та газу;
- 2) здійснювати роботи по своєчасній модернізації нафтопроводів та газотранспортної мережі;
- 3) відкрити спеціальні вимірювальні станції на території України на вході і виході енергоєсурсів, які б дозволили здійснювати оперативний моніторинг транспортних операцій з боку усіх зацікавлених сторін (Україна, Російська Федерація, Євросоюз).

Ігнорування цих умов вже у найближчій перспективі може призвести до переміщення основних потоків транспортування газу в обхід України через газопроводи «Північний потік» (з Росії по дну Балтійського моря в Німеччину) та «Південний потік» (з Росії по дну Чорного моря в Болгарію, Грецію, країни центральної Європи та Середземно-мор'я), що загрожує щорічними втратами для нашої держави за різними оцінками від 500 до 2500 млн. дол. США. Іншою загрозою буде втрата довіри до України з боку як Російської Федерації, так і Європейського Союзу, а в результаті – обмеження зовнішньоекономічного потенціалу нашої держави та послаблення і без того непростих євроінтеграційних перспектив країни. Зазначені позиції є безпосереднім предметом економічної дипломатії у сфері енергопостачання.

У будь-якій програмі соціально-економічного розвитку країни чи адміністративно-територіального формування завжди присутні питання енергетичного забезпечення. Енергоносії є необхідним елементом системи життєзабезпечення населення, житлово-комунального сектора, бюджетних установ і функціонування виробничої сфери (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту). Головними первинними енергоносіями є природний газ, нафта, вугілля. Доповнюються вони відновлювальними нетрадиційними джерелами енергії. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства світовий попит на первинні енергоносії буде зростати в середньо- та довгостроковій перспективі. Все це підкреслює особливе значення енергетичної безпеки як складової національної безпеки країни.

Трактується енергетична безпека як «досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийняттого забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту інтересів у сфері енергетики» [7, с. 101].

При розгляді проблематики забезпечення і споживання енергоресурсів на перший план виходять загрози для світової енергетичної безпеки. Підставами для них є наступні.

1. В останні роки в світі суттєво скорочується інвестування в паливно-енергетичний комплекс, що в недалекій перспективі може привести до дисбалансу між пропозицією вуглеводів і попитом на них на користь останнього, звідси можливим є виникнення дефіциту первинних енергоносіїв, а відтак різке зростання цін на них.

2. Окремою позицією в енерговидобуванні і транспортуванні до кінцевого споживача є проблема відсутності механізму еластичного нівелювання коливання цін і періодично виникаючих конфліктів інтересів між виробниками і споживачами первинних енергоносіїв.

Невирішеною проблемою у цьому питанні є розподіл можливих ризиків: на даний час основна частка ризиків у добуванні та виробництві первинних енергоресурсів припадає на їх виробників. Це ж стосується і ризиків при транспортуванні енергоносіїв. Поділ ризиків виробництва та доставки первинних енергоносіїв між виробниками і споживачами може стати передумовою щодо деякого зниження кінцевих цін на них.

3. До числа загроз енергетичній безпеці відносяться також неврегульовані питання щодо транспортування первинних енергоносіїв транзитом через треті країни. Ігнорування економічної складової в питаннях транзиту і бажання підмінити їх політичними елементами в кінцевому підсумку наносить шкоди довгостроковим і стратегічним національним інтересам країн виробників, транзитерів і споживачів первинних енергоносіїв.

4. Самостійну позицію в системі забезпечення енергетичної безпеки займає визначення справедливої ціни на первинні енергоносії. Проблеми тут в значній мірі виникають через те, що при узгодженні цін на природний газ на тривалу перспективу, тобто при укладенні довгострокових контрактів, сторонами не завжди береться до уваги той факт, що довготривала ціна на газ «прив'язується» до цін нафту, а ціни на нафту встановлюються на Лондонській та Нью-Йоркській біржах. При цьому ціна на газ практично є похідною від ціни на корзину нафти та нафтопродуктів і визначається при допомозі відповідної формули. Вагомим чинником впливу на рівень цін нафту є те, що «сьогодні понад 80% біржових угод на ринку нафти укладають фінансові інвестори. Як наслідок, ціну формує «паперовий ринок», відірваний від фізичних поставок нафти. Той, хто хоче покластись на глобальні енергетичні ринки, повинен спочатку повірити в «добру волю» фінансових спекулянтів»[8, с.98].

В Україні загрозами для енергетичної безпеки є насамперед такі:

- надвисока енергоємність споживання енергетичних продуктів у галузях економіки та соціальній сфері (енергоємність ВВП України в 2,6 раз перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу);
- висока частка імпорту первинних енергоносіїв в балансі енергоспоживання;
- переважаюча частка імпорту природного газу, нафти і ядерного палива від одного постачальника (практично відсутня диверсифікація джерел постачання первинних енергоносіїв і ядерного палива);
- нераціональна структура загальнодержавних паливно-енергетичних балансів;
- низька ефективність виробництва і транспортування енергоносіїв.

З метою досягнення цілей та завдань щодо гарантування енергетичної безпеки прийнята та реалізується «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» [7, с. 127]. В даному документі головними цілями забезпечення енергетичної безпеки в Україні визначено:

- надійне забезпечення енергетичними ресурсами потреб національної економіки і населення в об'єктивно необхідних обсягах;
- надійне та ефективне функціонування і розвиток галузей і підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення на державному рівні соціальної спрямованості енергетичної політики щодо енергозабезпечення населення та працівників ПЕК;
- зменшення шкідливого впливу від діяльності об'єктів ПЕК на навколишнє середовище й населення відповідно до внутрішніх та міжнародних вимог.

При цьому основними принципами діяльності суб'єктів енергетичної безпеки у сфері енергетики є наступні:

- пріоритет прав людини та верховенство права;

- баланс інтересів особи, суспільства, національного господарства і держави, їх взаємна відповідальність та адекватність заходів захисту їх інтересів реальним і потенційним загрозам в енергетичній сфері;

- пріоритет вітчизняних цінностей у галузях енергетики та пов'язаних з нею сферах.

Енергетична стратегія України в числі головних заходів у сфері зовнішньоекономічних відносин щодо зниження рівня енергетичної залежності країни визначає:

- диверсифікацію джерел зовнішнього постачання природного газу, нафти і ядерного палива з виходом на не менше трьох джерел постачання по кожному виду енергоресурсів із 25-30% забезпеченням від загального обсягу;

- закріплення стратегічного положення України в міжнародній системі транспортування енергоносіїв та забезпечення гідної участі України в світових енергетичних ринках та в реалізації міжнародних енергетичних проектів.

Для успішного входження України на європейські та світові енергетичні ринки передбачається:

- забезпечити співставність рівнів внутрішніх та європейських (світових) цін на паливно-енергетичні ресурси;

- підвищити рівень ефективності ПЕК;

- зміцнити діючий оптовий ринок електричної енергії;

- створити дієві енергетичні ринки палива на принципах їх поетапної лібералізації та дерегуляції;

- забезпечити екологічну прийнятність енерговиробництва.

Необхідними діями в цьому напрямі є також забезпечення відповідності енергетичної політики країни принципам Європейської Енергетичної Хартії та гармонізація нормативно-законодавчої бази, використання існуючих і пошук нових можливостей кооперації на взаємовигідних засадах з постачальниками та споживачами ПЕР, формування ситуацій системної взаємозалежності між ними та Україною.

Висновки. Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність державних органів в енергетичній сфері потребує визначення пріоритетів міжнародного співробітництва, посилення присутності України та підвищення її ролі у міжнародному розподілі праці на підґрунті реалізації наявного потенціалу економіки держави, започаткування створення та реалізації високо-технологічних розробок, спрямованих на забезпечення енергетичного суверенітету не тільки в нашій країні, але й в інших країнах з енергозалежною економікою.

Провідним напрямом таких змін державної зовнішньої політики в енергетичній сфері, як відзначено «Енергетичній стратегії України» має стати послідовний перехід до розроблення та реалізації конкретних проектів економічної спрямованості в рамках участі України в роботі міжнародних організацій, опрацювання на таких засадах дієвих механізмів поглиблення процесів європейської інтеграції.

Важливу роль в успішній реалізації зовнішньої складової енергетичної стратегії щодо забезпечення енергетичної безпеки як складової національної і економічної безпеки має відіграти і економічна дипломатія.

Список використаних джерел

1. Корсунський С.В. Енергетична дипломатія: Навч. посіб. – К.: Вища школа, 2008. – 159 с.

2. Рожко А.О. Економічне співробітництво України та ФРН у сфері відновлюваних та не-традиційних джерел енергії: Монографія. – Тернопіль: ТОВ «Новий колір», 212-216 с.
3. Енергетичний баланс України за 2009 р., 2010 р., 2011 р. – Держкомстат України. – www.ukrstat.gov.ua
4. Ukraine: the \$1 bn deal that never was. Financial Times, November 27, 2012.
5. Очередной удар по LNG–терминалу: Турция закрывает проливы для танкеров. – <http://podrobnosti.ua/economy/2013/06/12/910766.html>
6. Держкомстат України. - www.ukrstat.gov.ua
7. Енергетична стратегія України до 2030 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р. – Київ: 2006. – 129 с.
8. Кавешников Н. Многоликая энергетическая безопасность. – Международная жизнь, 2011, №12, С. 98.

УДК 330.322:336.225.6

Шамота Г.М.*, Малиш Д. О.**

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті визначено поняття податкового регулювання інвестиційної діяльності, наведено складові механізму останнього, запропоновано напрями вдосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності.

Ключові слова: податкове регулювання інвестиційної діяльності, податки, збори, платежі, податкові інвестиційні відрахування, податкові канікули, податкові інвестиційні кредити.

Annotation. The article defines the concept of tax regulation of investment activity, components of the mechanism of the latter, proposed directions of perfection of the tax regulation of investment activity.

Keywords: tax regulation of investment activity, taxes, fees, charges, investment tax deductions, tax holidays, investment tax credits.

Аннотация. В статье определено понятие налогового регулирования инвестиционной деятельности, приведены составляющие механизма последнего, предложены направления совершенствования налогового регулирования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: налоговое регулирование инвестиционной деятельности, налоги, сборы, платежи, налоговые инвестиционные отчисления, налоговые каникулы, налоговые инвестиционные кредиты.

Постановка проблеми. Податковий інструментарій відіграє важливу роль в системі методів державного регулювання інвестиційної діяльності. Являючись складовою фіскальної політики, він забезпечує перерозподіл доходів у контексті взаємозв'язків «держави» - «суб'єкти господарювання недержавного сектору економіки». Від результативності використання податкових важелів активізації інвестиційної діяльності залежить рівень фізичного і морального старіння необоротної частина активів суспільного виробництва, ефективність використання економічного потенціалу країни, якість структурної відповідності господарських процесів запитам інноваційної економіки та вимогам ринкових відносин, наявність ресурсів для реалізації економічних та соціальних реформ, мотивація суб'єктів господарювання щодо здійснення інвестиційної діяльності. Принципово важливою вимогою використання податкового інструментарію регулювання інвестиційної діяльності є його відповідність економічному стану національної економіки, що передбачає пізнання фактично існуючих тенденцій, причинно-наслідкових зв'язків та природи господарських процесів.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи Національного банку України»,

** магістр обліково-фінансового факультету Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі, зокрема, в роботі О. Д. Василика досліджуються історичні передумови виникнення та розвитку концептуальних положень щодо податкового регулювання діяльності суб'єктів підприємництва з боку держави [1]. У роботі В. П. Захожай детально розглянуто сутність і механізм реалізації податкової політики держави на мікроекономічному рівні та обґрунтовано найважливіші заходи щодо більш ефективного впливу податків на формування доходів і здійснення витрат юридичними особами в Україні [7]. У роботах О. Д. Данілова, Н. П. Фліссака [4], А. М. Соколовської [12] сформульовано принципи, методи, способи та роль окремих податків і зборів у процесі регулювання інвестиційної діяльності на мікроекономічному рівні, розглянуто вітчизняне законодавство з податкового регулювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значне висвітлення питань щодо податкового регулювання, ще багато аспектів проблеми не знайшли свого вирішення в існуючій соціально-економічній системі України. Це особливо пов'язано з постійними змінами, що відбуваються в глобальній економіці, яка все більше впливає на вітчизняну систему. Українська економіка дедалі все активніше інтегрується в загальносвітові механізми господарювання. Це потребує нових досліджень, розробки нових підходів до податкового регулювання, зокрема, інвестиційної діяльності.

Формулювання цілей статті. В статті досліджено особливості податкового регулювання інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою повного висвітлення питання податкового регулювання інвестиційної діяльності вважаємо за доцільне визначити загальне поняття податкового регулювання. Слід зауважити, що податкове регулювання є дуже складною системою, яка ефективна лише тоді, коли в основу покладені ефективні принципи податкових відносин. Загалом, під податковим регулюванням розуміють цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин шляхом використання засобів та інструментів податкової політики. Проте, у вітчизняній і зарубіжній літературі зустрічаються іноді діаметрально протилежні визначення (табл. 1).

З наведених підходів можна зробити декілька висновків. По-перше, податкове регулювання – це процес, на відміну від регулюючої функції податків, яка являє собою явище. По-друге, податкове регулювання передбачає свідоме використання податків (регулювальна функція податків діє об'єктивно, незалежно від волі суб'єктів оподаткування). По-третє, податкове регулювання як процес реалізації регулюючої функції потребує певних дій з боку органів, перш за все, законодавчої влади. Усвідомлення можливості впливу податків на ті чи інші соціально-економічні процеси ще не є достатнім. Для того, щоб досягти бажаних результатів у сфері соціально-економічного розвитку, необхідними уявляються активні дії, які обумовлюють процес податкового регулювання. По-четверте, податкове регулювання є цілеспрямованим процесом, сфокусованим на вирішення конкретних завдань та досягнення конкретних цілей.

Таблиця 1
Підходи до визначення поняття «податкове регулювання»

Автори	Визначення
Глосарій бюджетних термінів [2]	Податкове регулювання розглядається як сукупність заходів непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норми вилучення до бюджету за рахунок пониження або підвищення загального рівня оподаткування: ставки індивідуального прибуткового податку, податку на прибуток підприємств, непрямих податків

Автори	Визначення
О.Д. Василик [1, с.120]	Сутність механізму податкового регулювання полягає, з одного боку, в тому, що він являє собою специфічну форму суспільних відносин, що виникають між платниками податків та державою в процесі перерозподілу національного доходу, а з іншого боку, в тому, що він є методом непрямого впливу держави на економіку, політику, соціальну сферу за засобами податкового законодавства, податкового планування, податкової системи
Т. І. Єфіменко [5, с. 16]	Податкове регулювання за допомогою притаманних йому методів і важелів дозволяє досягти більш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів, інтенсифікувати інвестиційну та підприємницьку активність, узгодити інтереси різних суб'єктів господарювання, прошарків населення, центральних і регіональних рівнів державного управління
Р. П. Жарко [6, с. 11]	Податкове регулювання – це комплекс дій державних органів, спрямованих на зміну параметрів податкової системи та податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей
Н. Засць [8, с. 90]	Податкове регулювання є одним з найбільш динамічних і мобільних елементів податкового механізму й сфери державного податкового менеджменту, де його основу складає система економічних заходів оперативного втручання у хід виконання податкових зобов'язань
В. Грушко, Л. Кошембар [3, с. 89-97]	Під податковим регулюванням інвестиційної активності розуміють здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на регулювання обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку
І. В. Фокіна [13, с.9]	Податкове регулювання економіки, як основний елемент податкового механізму, покладено в основу довгострокових стратегічних цілей держави, спрямованих на забезпечення економічної стабільності та стимулювання економічного зростання

Отже, узагальнюючи різні наукові підходи, можна стверджувати, що податкове регулювання – це система заходів цілеспрямованого економічного і законодавчого впливу держави на учасників економічних відносин за допомогою інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів.

Основні завдання податкового регулювання:

- формування централізованих бюджетних та позабюджетних фондів шляхом мобілізації податкових надходжень;
- складання програм (короткострокових і довгострокових) надходження податків;
- розробка принципів формування та обліку бази оподаткування;
- правильне визначення бази оподаткування – ключовий момент механізму обчислення податків;
- здійснення контролю над податковими надходженнями фізичних та юридичних осіб, залучення до відповідальності платників податків, які ухиляються від сплати податків.

Результативність податкового регулювання з позиції верхнього рівня держави можна оцінювати за ступенем досягнення поставлених ним завдань, використовуючи такі критерії, як:

- зростання економіки та обсягів доходів бюджету, поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств;

- динаміка інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;
- вирівнювання рівня розвитку регіонів, поліпшення добробуту громадян.

В основу системи податкового регулювання лягли методи і способи податкового регулювання. До методів податкового регулювання можна віднести такі методи, які успішно використовуються у всіх країнах: відстрочення податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування [9, с.210].

Поняття «податкове регулювання», що пов'язане з інвестиціями, можна знайти в роботі В. І. Грушко і Л. О. Кошембар [3]. При цьому автори дають таке визначення наведеному поняттю. «Під податковим регулюванням інвестиційної активності слід розуміти здійснення державою з допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку [3, с. 89-97]».

Проте, вважаємо, що при визначенні поняття «податкове регулювання інвестиційної діяльності» необхідно розглядати: по-перше, рівень податкового регулювання (макрорівень, мезорівень, мікрорівень); по-друге, це не тільки система заходів, але і система організаційно-правового та інформаційного забезпечення, без якого неможливо здійснити податкове регулювання інвестиційної діяльності. Тому ми вважаємо, що визначення поняття «податкове регулювання інвестиційної діяльності» можливо таке.

Податкове регулювання інвестиційної діяльності – це система фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюється на макро-, мезо- і мікрорівні державними і місцевими установами за допомогою різних податкових інструментів для забезпечення можливості інвестування суб'єктами підприємництва в масштабах і термінах, які відповідають їх інтересам та інтересам розвитку всього суспільства.

Суб'єктом податкового регулювання інвестиційної діяльності виступають державні установи й організації, які від імені держави здійснюють відповідну податкову політику, застосовують різні методи, способи та інструменти податкового впливу на інвестиційну діяльність суб'єктів підприємництва. Податкове регулювання інвестиційної діяльності ґрунтується на відповідних податках чи зборах. Як зазначає В.Є. Новицький: «Податки є не просто одним із економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку ззовні, реалізуючі функції соціального балансування, забезпечуючи певний перерозподільний мінімум і підтримуючи діяльність суспільних інститутів. Податкова система в сукупності інструментів та регуляторно-владних інститутів є потужним механізмом управління економікою в умовах ринку й забезпечення обраних пріоритетів розвитку [10, с. 60-73]».

Податкове регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з допомогою комплексу спеціальних інструментів. Під такими інструментами розуміються сукупність податків, зборів та обов'язкових платежів, методів та способів їх застосування, розміри ставок оподаткування, податкова база, терміни та механізм сплати податків, податкове навантаження на дохід суб'єкта підприємництва, пільги щодо оподаткування, системи державних перевірок реальності сплати податків.

Вивчаючи досвід зарубіжних країн щодо використання податкових важелів, слід зазначити, що останнім часом податкові системи різних країн зазнали значних змін у бік зниження ставок оподаткування. Теоретичним підґрунтям для цього стала концепція американського вченого А. Лаффера, який довів, що податкові надходження залежать і від

ставки, і від бази оподаткування. Якщо податкова ставка зростає, бізнес або йде у тінь, або згортається, тобто, скорочується база оподаткування. І навпаки – зниження податкової ставки сприяє збільшенню бази.

Але, як показують практика і результати наукових досліджень, зменшення податкової ставки є малоефективним засобом заохочення інвестування. Так, базова ставка оподаткування прибутку корпорацій Німеччини становить приблизно 70 % (часто цей норматив на практиці зменшується до 50-55 % завдяки чисельним пільгам), проте, це не заважає інвестуванню не тільки в основні фонди, але й в інноваційні проекти. Адже, прибутковість капіталу після оподаткування визначає не лише законодавчо встановлена ставка податку на прибуток підприємства, а й спосіб обчислення цього прибутку, зокрема, нарахування амортизації, облік запасів, віднесення відсотка за кредит до складу виробничих витрат. До того ж, знижуючи податкову ставку, уряд втрачає багато грошових надходжень, тому це є і найдорожчий засіб переозброєння підприємств. В будь-якому випадку зниження прогресії оподаткування повинно бути науково обґрунтованим і враховувати особливості країни.

Саме тому у багатьох країнах існують додаткові стимули для формування матеріально-технічної бази виробництва на прогресивніших технологічних засадах, зокрема, такі податкові пільги як: податкові інвестиційні відрахування, податкові канікули і податкові інвестиційні кредити. Щодо доцільності надання пільг існують різні думки, проте, закордонний досвід (США, Ізраїлю, Німеччини, Франції, Польщі, скандинавських країн) свідчить, що податкові преференції – дійовий захід підтримки науково-технічної і інноваційної сфер діяльності.

З інвестиційними податковими відрахуваннями підприємство отримує доходи від зниження податкових ставок унаслідок здійснення інвестицій. Інвестиційні податкові відрахування для капіталу з тривалим терміном користування (споруди, машини, устаткування) заохочують інвестиції, що можуть бути прибутковими упродовж багатьох років. Тобто, відрахування стимулюють довгострокове інвестиційне планування, заохочують нові інвестиції замість надання несподіваних прибутків власникам уже наявного капіталу, як це буває при зниженні ставок оподаткування. Тому в ряді європейських країн існує практика диференціації ставки податку на розподілений і нерозподілений капітал, що прискорює інвестування в розвиток виробництва. До того ж, інвестиційні відрахування коштують урядові менше, ніж податкові канікули чи загальне зменшення податкових ставок.

Податкові інвестиційні відрахування мають свої обмеження і вади. У багатьох розвинених країнах відрахування застосовуються щодо машин та устаткування, а іноді щодо будівель і споруд. Якщо до певних типів капіталу, зокрема, до запасів, відрахування не застосовуються, то галузі, в яких інтенсивно використовуються запаси, опиняються у не вигідному становищі. Підприємство, що часто оновлює капітал, може часто вимагати інвестиційних відрахувань. Отже, відрахування стимулюють інвестиції в активи з високою нормою економічної амортизації. Якщо уряд не має наміру стимулювати інвестиції в певні активи, йому слід скоригувати ставки інвестиційних відрахувань до очікуваного рівня амортизації капіталу.

Якщо інвестиційні податкові відрахування не відшкодовуються, наявні компанії отримують вигоди у повному обсязі, тоді як нові фірми мають спочатку отримати достатній прибуток перед використанням відрахувань. Проекти з тривалим періодом розгортання потрапляють у не вигідне становище порівняно з тими, що швидко починають отримувати доходи.

За високої інфляції інвестиційні відрахування посилюють нерівномірність впливу податкової системи на інвестиційну поведінку підприємств. Підприємства в країнах з висо-

кою інфляцією зацікавлені фінансувати свій бізнес за рахунок боргу, оскільки податкові знижки для капітальних витрат є ціннішими. Податкові канікули і знижені ставки оподаткування, з іншого боку, зводять нанівець переваги зменшення оподаткованого прибутку на суму процентних платежів в умовах високої інфляції.

Як і інші податкові стимули, інвестиційні відрахування зменшують доходи уряду. Але ці відрахування є найефективнішим підходом завдяки їхньому чіткому спрямуванню на певний вид діяльності, зокрема, на нарощування виробничих потужностей.

Слід відмітити, що у розвинених країнах зазвичай до системи податкових пільг додаються і інші – прискорена амортизація, надання прямих субсидій при будівництві виробничих установ, пільгове довгострокове інвестиційне кредитування тощо. Так, промислові підприємства Німеччини активно здійснюють інвестиції в оновлення основних фондів і впроваджують інновації завдяки перерахуванню прибутку у власні, звільнені від оподаткування резервні фонди.

Необхідно також враховувати потенційний ефект взаємодії окремих елементів при реформуванні податкової політики. Зокрема, збільшення неоподаткованого мінімуму прибуткового податку дає змогу очікувати збільшення обсягів споживання, що своєю чергу сприятиме зростанню надходжень від ПДВ й акцизу. Але це вимагає відображення в відповідних нормативно-правових актах, щоб зміни в оподаткуванні не призвели до зростання придбання імпортової продукції.

Враховуючи вище викладені положення, з метою удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності із урахуванням трансформаційних процесів в економіці України та природи казуально-наслідкових зв'язків, які обумовлюються корпоративними запитами та інтересами, розроблено концепцію удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності в Україні [14].

Концепція удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності складається з науково-теоретичного підґрунтя та напрямків реалізації місії концепції.

До науково-теоретичної складової концепції включено концептуальні положення (концептуальна обґрунтованість механізму впливу податкового інструментарію на інвестиційну діяльність, методологічна основа податкового регулювання інвестиційної діяльності повинна спиратися на достатньо загальну теорію управління, теоретична визначеність податкового регулювання інвестиційної діяльності, високо-фахове кадрове забезпечення реалізації концептуальних основ податкового регулювання інвестиційної діяльності на практиці, розуміння та врахування корпоративних інтересів та запитів до податкового регулювання інвестиційної діяльності, забезпечення компромісу інтересів у процесі координації шляхів досягнення мети податкового регулювання інвестиційної діяльності, невідворотність зростання впливу глобалізації економіки на інвестиційну діяльність, системна цілісність багатогалузевого виробництва) та базові принципи (узгодженості суспільних приватних інтересів; пріоритетності національних інтересів при адаптації зарубіжного досвіду; відповідальності держави за стан методологічного, методичного та організаційного забезпечення податкового регулювання інвестиційної діяльності; врахування галузевих особливостей при розробці методологій, методики та організації податкового регулювання інвестиційної діяльності; принцип врахування інституційних запитів до податкового регулювання інвестиційної діяльності; методологічної обґрунтованості; тандемності в управлінні; науковості; системності; комплексності; конкретності).

Практична частина концепції удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності являє собою сукупність напрямків реалізації її місії: формалізація концептуальних підходів до стратегічного розвитку економіки України; забезпечення методологіч-

ної обґрунтованості основних економічних категорій податкового регулювання інвестиційної діяльності; удосконалення принципів оподаткування; забезпечення узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії; проведення гнучкої податкової політики, спрямованої стимулювання інвестицій в галузі економіки, що є не надто привабливими, проте важливими для забезпечення збалансованості міжгалузевого балансу; підвищення рівня спрямованості пільг на активізацію інвестиційної діяльності; введення системи пільгового оподаткування залежно від суми та строку дії інвестицій; недопущення невинуватених пільг, особливо в сфері оподаткування, для всіх без винятку підприємств з іноземними інвестиціями; забезпечення інтенсивного оновлення основних фондів засобами амортизації, повноцінного перетворення амортизаційних відрахувань в інвестиційне джерело; використання бюджетних коштів для реалізації пріоритетних програм, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки за адресним принципом; удосконалення нормативної та правової бази щодо гармонізації понятійного апарату.

Висновки. Податковим регулюванням є система заходів цілеспрямованого економічного і законодавчого впливу держави на учасників економічних відносин за допомогою інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів. Податковим регулюванням інвестиційної діяльності є система фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюється на макро-, мезо- і мікрорівні державними і місцевими установами за допомогою різних податкових інструментів для забезпечення можливості інвестування суб'єктами підприємництва в масштабах і термінах, які відповідають їх інтересам та інтересам розвитку всього суспільства. Податкове регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з допомогою комплексу спеціальних інструментів. Під такими інструментами розуміються сукупність податків, зборів та обов'язкових платежів, методів та способів їх застосування, розміри ставок оподаткування, податкова база, терміни та механізм сплати податків, податкове навантаження на дохід суб'єкта підприємництва, пільги щодо оподаткування, системи державних перевірок реальності сплати податків. У багатьох країнах існують додаткові стимули для формування матеріально-технічної бази виробництва на прогресивніших технологічних засадах, зокрема, такі податкові пільги як: податкові інвестиційні відрахування, податкові канікули і податкові інвестиційні кредити. Концепція удосконалення податкового регулювання інвестиційної діяльності складається з науково-теоретичного підґрунтя та напрямків реалізації місії концепції.

Список використаних джерел

1. Василик О. Д. Податкова система України: навч. посіб. / О. Д. Василик. – К. : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.
2. Глоссарий бюджетных терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.budgetrf.ru>.
3. Грушко В. І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В. І. Грушко, Л. О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 89-97.
4. Данілов О. Д. Податки в Україні: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак. – К.: УкрІНТЕЛ, 2003. – 348 с.
5. Єфименко Т. І. Податкове регулювання економічного розвитку / Т.І. Єфименко : автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – К., 2003. – 37 с.

6. Жарко Р. П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності / Р. П. Жарко : автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2006. – 24 с.
7. Захожай В. П. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.П. Захожай. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 468 с.
8. Заяц Н. Е. Теория налогов : учебник / Н. Е. Заяц. – Мн. : БГЭУ, 2002. – 220 с.
9. Иванов Ю. Б. Проблемы развития податковой политики та оподаткування : монография / Ю. Б. Иванов. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 448 с.
10. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В.Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 60-73.
11. Приб К. А. Податкова система України: термінологія і формулювання основних положень : навчальний посібник / К. А. Приб, В. І. Федько; Мін-во освіти і науки України, Академія муніципального управління. – К. : ЦУЛ, 2007. – 320 с.
12. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення: Моногр. / А.М. Соколовська. – К.: НДФІ, 2001. – 371 с.
13. Фокіна І. В. Формування механізму податково-субсидіарного регулювання вугільної промисловості /І. В. Фокіна : автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Донецьк, 2006. – 22 с.
14. Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І.Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль: ТНЕУ,2010. – 292 с.

УДК 336.747.6

Shemet T.*, Kharevich A.**

THE IMPACT OF FINANCIAL DOLLARIZATION ON THE CREDIT POTENTIAL OF BANKING SYSTEM

Розглядається сутність фінансової доларизації та її вплив на кредитний потенціал банківської системи. Аналізується рівень доларизації економіки України, структура активів та участь банківської системи у процесах фінансової доларизації.

Ключові слова: доларизація, фінансова доларизація, кредитний потенціал банківської системи.

The paper presents the research of the essence of financial dollarization and its impact on the lending capacity of the banking system. We analyze the level of dollarization of the economy of Ukraine, the asset structure of the banking system and its participate in the processes of financial dollarization.

Key words: dollarization, financial dollarization, credit capacity of banking system.

Рассматривается сущность финансовой долларизации и ее влияние на кредитный потенциал банковской системы. Анализируется уровень долларизации экономики Украины, структура активов и участие банковской системы в процессах финансовой долларизации.

Ключевые слова: долларизация, финансовая долларизация, кредитный потенциал банковской системы

Introduction. Banks in highly dollarized economies face risks that significantly affect their ability to perform their financial intermediation role. In these economies, dollarization plays a dual role: on one hand, it provides a hedging instrument protecting the value of savings and, on the other hand, it generates currency mismatch on banks' balance sheets and increases default risk. Through these effects deposit dollarization can impact credit extension.

The nature and condition of the banking system of each country are determined by law and are characterized by certain features, since their formation occurred in different historical circumstances. The specificity of the banking business to some extent influenced the formation of multiple views on the essence of the concepts of "credit potential of the banking system" in economic literature. Smoothing the differences in the organization and functioning of national banking systems as a result of globalization necessitates the universality of these concepts.

Literature review. The issue of the economy and its financial sector under dollarization is the subject of research of scholars such as O. Bereslavska, A. Halchynskiy, A. Gosh, V. Koziuk,

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

** аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, асистент

Z. Lutsyshyn, A. Rouz, C. Reinhart, K. Rogoff, M. Savluk, M. Stelmach, J. Frenkel, S. Yaremenko and others.

Although the literature on dollarization is very vast, it leaves some important issues undressed. While there is a general presumption that dollarization restricts the scope for independent monetary and exchange rate policies, few attempts have been made to systematically estimate dollarization levels across countries based on macroeconomic conditions, or to explore the scope for altering dollarization through monetary and exchange rate policies [9, p. 325].

Home researches on dollarization are mostly concentrated on the aspects of currency substitution. Further and more in-depth research needs to identify the impact of dollarization in the banking system, including the development and implementation of its lending capacity.

The aim of the article is the analysis of the impact of financial dollarization on the credit potential of banking system.

Main results. Financial strength of any bank in its essence is its resource base, and credit and investment potential are the basis of the final results obtained from conducting financial activities. All aspects of the economic potential of the bank are closely interrelated, resources and functional components can exist only together complementing each other.

The concept of “potential credit bank” in the context of the economic potential of the banking system as a whole is quite common in the literature, however, in our opinion, this concept reveals enough.

In our opinion, the credit capacity of the bank is a part of lending capacity of the banking system, qualitatively and quantitatively measured the ability of the bank to redistribution of existing and potential financial resources of the economic agents.

Based on this approach to the interpretation of bank lending capacity, we can define the essence of the lending capacity of the banking system as an integral value of redistributive capacity of all elements of the banking system in the effective use of credit instruments to finance current and investment needs of economic actors.

Dollarization is a common phenomenon among developing and transition countries. It normally occurs after a period of high inflation and / or devaluation. From this point of view dollarization can be interpreted as the consequence of a weak monetary policy in prior periods.

Financial dollarization is a home grown phenomenon resulting from a credit market equilibrium between creditors and borrowers who both optimize on the currency composition of loan contracts. The focus of analysis differs in this sense from that followed in the “original sin” and “liability dollarization” literature, which does not model currency choice as a market equilibrium or, when it does, stresses equilibriums between domestic borrowers and foreign lenders. Instead, this paper brings together the more limited (but growing) literature that looks at asset and liability dollarization as a simultaneous and interactive phenomenon [10, p. 3].

Among the advantages of dollarization usually allocate its stabilizing effect on the credit system, because the maintenance of assets in foreign currency is viewed as economic agents in terms of the reliability of savings. In addition, the high level of dollarization can be considered as a motive for the central bank to abandon overly loose monetary policy, which may result in high inflation. In general, these effects will be beneficial to the long-run economic growth. On the other hand, dollarization itself automatically means lower demand for the national currency, as it involves the replacement of assets in domestic currency assets in foreign currency. The consequences of reduced demand for the national currency are partial loss of seigniorage and capabilities of autonomous monetary policy by the central bank. Therefore, the favorable effects of dollarization (euroization) can be applied to small countries, for which the role of an au-

tonomous monetary policy substantially leveled. In extreme cases, countries may unilaterally accept foreign currencies as a legitimate means of circulation in the territory, by introducing the official dollarization. However, if the country wants to maintain an autonomous monetary policy as an instrument to influence the economy, the process of dollarization as a whole should be considered as a negative, which, however, may have a number of short-term positive effects.

In recent years, the majority of works devoted to dollarization, mainly focused on financial dollarization, that is, the dollarization of financial contracts (loans, deposits, etc.). However, this form of dollarization is not unique and can coexist with other forms of dollarization. One such initiative was the real dollarization, i.e. nomination in foreign currency prices and wages, as well as currency substitution.

In developing the measures to de-dollarization it seems necessary to clarify precisely which form of dollarization is an obstacle to achieve certain goals, and what is the negative effect of this form of dollarization.

For real dollarization of its attempts to quantify the level rarely effective, as there are no relevant statistics. Despite the difficulties with objective evaluation of real dollarization, on the basis of indirect assessments can only talk about a limited manifestation of real dollarization in developing countries [10], except in cases of official dollarization. Mostly a presence of the legal restrictions on the use of foreign currency as the currency of measurement of prices and wages is the simplest explanation for the limited real dollarization.

Another form of dollarization is shown in the case of replacement of the national currency of foreign currency as a medium of exchange. In practice, this translates to replace the cash foreign currency. If the extent of currency substitution is quite large, it is possible to say that the official rate of the demand for cash (M_0), which includes only the national currency, does not fully reflect the processes occurring in the cash turnover. In such a case, the more correct figure is the aggregate demand for cash, including, as demand for domestic and foreign currency. Ignoring the latter, at least, due to the lack of data may lead to erroneous estimates of the demand for money in the economy.

Currency substitution, as a rule, is the result of periods of high inflation and / or devaluation and the subsequent formation of expectations about inflation / devaluation. That is, economic agents are selected foreign currency as a medium of exchange, if, in their opinion, the national currency cannot fully ensure the implementation of this function. In addition, foreign currency cash can be maintained, and as a store of value, if the currency is associated with inflation / devaluation losses. In this case, despite the fact that the transactions are carried out directly in the national currency, the economic agents in the period between trades prefer to keep their wealth in foreign currency. Finally, the maintenance of foreign currency may be due to limitations in the area of financial dollarization. Typically, these two forms of dollarization coexist since they cause very similar. But in the case of measures to limit the deposit dollarization, currency substitution can move relative to the dominant form of financial dollarization.

The most common modern form of dollarization is the financial dollarization, which reflects the nomination of financial contracts in foreign currency. Typically, it is measured by either the bank assets, that is, the share of loans denominated in foreign currency, or from the same liabilities, that is, the share of foreign currency deposits. By itself, the financial dollarization significantly limits the ability of monetary policy to narrow down the amount of money in national currency in relation to the broad money supply. In the worst case, the financial dollarization may make the complete dependence of monetary policy on the demand and supply of foreign currency, and the change in the money supply can only be done by changing the foreign assets.

Causes of financial dollarization are significantly different from the real causes of dollarization and currency substitution. High inflation / devaluation in prior periods are not fully explained the phenomenon of financial dollarization, especially the dollarization of deposits. High inflation may cause the formation of unfavorable expectations of economic agents, but if there are no preconditions rational reflation and / or continuing devaluation, then over a period of time it would be expected to reduce the dollarization of deposits. Moreover, in the case of financial dollarization inflationary losses seem less significant factor, as in the case of positive real interest rates, the interest on financial contracts already takes into account the corresponding expected rate of inflation. However, in practice financial dollarization may be sufficiently robust and occur over a long period of time, despite the decline in inflation and / or devaluation. Thus, financial dollarization is more complex phenomenon than a manifestation of adaptive expectations in response to the high inflation / devaluation.

Summarizing recent research on financial dollarization the last can be interpreted as a state of equilibrium, which is achieved due to the choice of optimal currency composition of lenders' and borrowers' contracts. In this case modeling the behavior of bank depositors can be based on the premise that they estimate the real interest rate of the deposit portfolio, which consists of deposits in different currencies. Introducing the premise that holders of deposits are not prone to risk, we can determine the purpose of their activity in the deposit market to minimize fluctuations in the real interest rate of its portfolio. In other words, they choose a currency structure of the deposit portfolio, which will provide the minimum variance of the real interest rate. Under these hypotheses, a number of studies considered the "basic level" of dollarization [11], which corresponds to the share of dollar deposits in the portfolio with minimum variance of interest rates.

To consider the impact of dollarization on the formation of lending capacity of the banking system one should realize that the latter is based primarily on foreign currency resources: currency deposits of natural and legal persons of the country (international banks, institutions and organizations, private persons, exporters), self-financing in international financial markets. According to the NBU, the amount of foreign currency deposits increased in 2008-2012, and in the last two years of growth exceeding 19% annually, which increases the volume of external resources of the banking system and forming part of the financial lending capacity [2; 8].

In 2011-2012, an increase in the volume of loans, granted by banks, took place and in 2012 growth exceeded 10%, including through participation of foreign currency deposits in the formation of external resources. Fig. 5 shows that in 2008 the net foreign assets of banks in foreign currency form the majority of the bank's assets, namely amounted to 53.35%. So banks are largely affected by the consequences of the global financial and economic crisis.

With the increase in the dollarization of the economy there has been an increase in net foreign assets of banks in foreign currency (Fig. 5).

In 2011-2012 there was a decline of dollarization, while Fig. 5 shows the decline as the size of net foreign assets of banks in foreign currency, and their share in total assets of banks in this period.

The level of dollarization of the economy Ukraine remains high, which increases its dependence on the banking system and global trends. Increasing the level of dollarization leads to increase in external financial resources, which will increase the financial component of the lending capacity of the banking system, but credit conditions deteriorate, which makes possible the efficient use and the possibility of its realization. In addition, the dollarization of the financial resources of the banking system reduces the cost of credit and an increase in loan demand, diversification of banking risks, encourages savings and increase their involvement in the bank-

ing system, enhances the range of banking services through the use of deposits and loans in foreign currency.

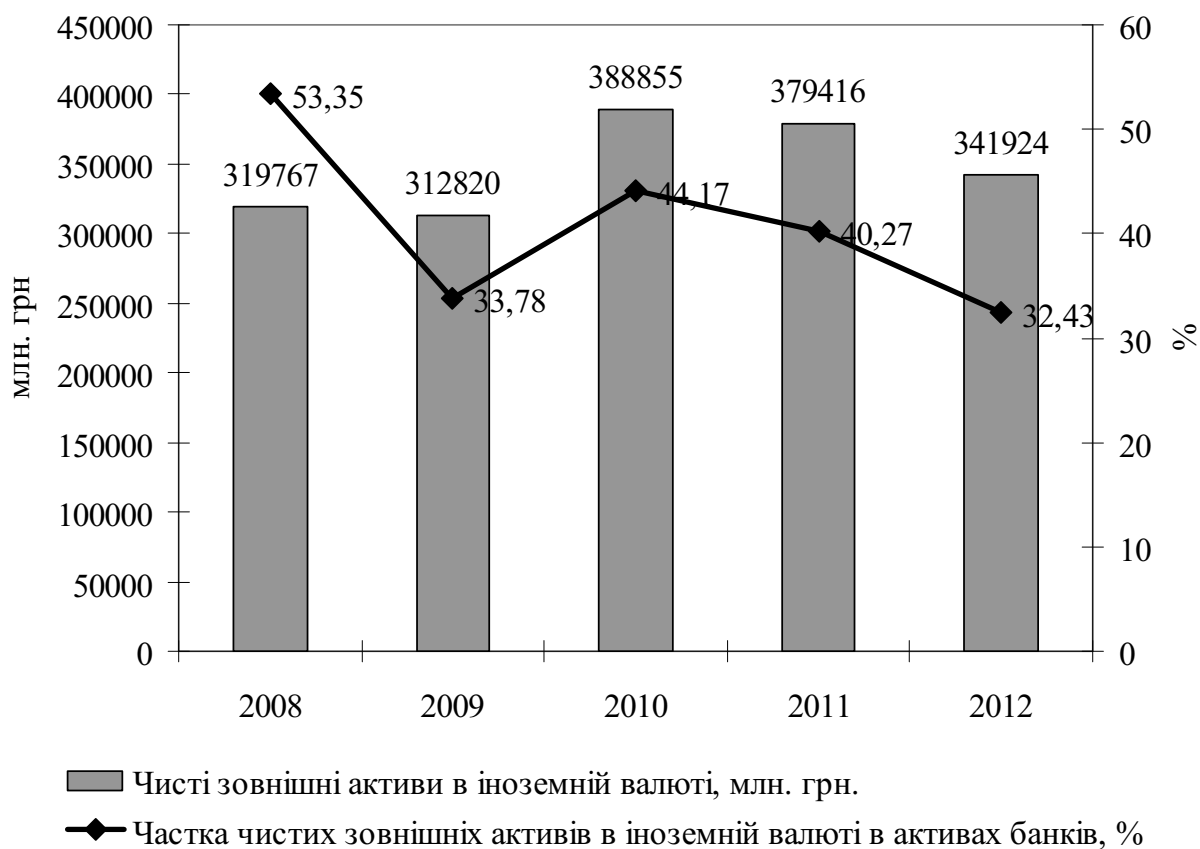


Рис. 1 The dynamics of net foreign assets of banks in foreign currency

Resource: developed by the author based on NBU data [1;2;8;9]

The results also suggest that dollarization in some way affect the consolidation lending capacity of banks. The threat is not the dollarization itself, the level and rate of growth of dollarization are dangerous. Given the positive aspects of dollarization, it is essential for the development of economy of Ukraine during the transformation process and post-crisis recovery, because it promotes the formation and strengthening of lending capacity of the banking system. However, to mitigate its negative consequences requires deliberate government policy. As economic development rises dollarization may reduce, but it is necessary to provide a number of conditions:

- to maintain high rates of return on assets in local currency;
- to restore confidence in the national currency because of its stability, predictability, and predictability of the exchange rate;
- to provide financial market development as an alternative to deposits;
- to limit the level of lending in foreign currency to the introduction of a ban on this type of lending for individuals who are not engaged in entrepreneurial activities;
- to reduce the rate of inflation and macroeconomic stabilization in general.

References:

1. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] / НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127.

2. Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс] / НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579.
3. Жмурко Н. Доларизація економіки України в умовах фінансової нестабільності / Н. Жмурко // Актуальні проблеми розвитку економіки України : науковий збірник / [за ред. І.Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 108-116.
4. Кармазін В.А. Доларизація української економіки [Електронний ресурс] / Кармазін В.А., Юхименко В.В. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/30>.
5. Манжос С. Б., Носенко М. С. Вплив рівня доларизації економіки України на стан валютного ринку / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2011_2/16.pdf.
6. Марчук В. П. Фінансова доларизація в Україні та шляхи її зниження [Електронний ресурс] / В.П. Марчук // Репозитарій УАБС НБУ. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/521/1/6.pdf>.
7. Мелих О.Ю. Сучасні тенденції доларизації економіки України та шляхи її подолання [Електронний ресурс] / О.Ю. Мелих. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_9/42.pdf.
8. НБУ. Монетарний огляд за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=57446>.
9. НБУ. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
10. De Nicolo G. Dollarization of Bank Deposits: Causes and Consequences // De Nicolo, G., P. Honohan, and A. Ize, // Journal of Banking and Finance. – 2005. – Vol. 29. – № 7. – P. 1697-1727.
11. Ize A. Financial Dollarization / A. Ize, E. Levy-Yeyati // Journal of International Economics. – 2003. - Vol. 59, № 2. – P.323-347.
12. Ize A. Financial Dollarization Equilibria: A Framework for Policy Analysis / A. Ize // IMF Working Paper. – 2005. – WP/05/186.

УДК 339.9

Яншина А.М.*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Інтенсивна деградація екологічної складової світового економічного розвитку в умовах глобалізації і транснаціоналізації економіки загострила необхідність пошуку взаємовигідного компромісу між економічними, соціальними й екологічними інтересами людства, актуалізувала складні і багатогранні проблеми, пов'язані з ефективним природокористуванням, сталим зростанням. Імплементация концепції сталого розвитку на національному рівні передбачає використання широкого спектру інструментів впливу на економічну систему, серед яких важливе місце належить екологічному оподаткуванню. У статті проаналізовано ключові проблеми імплементации в Україні міжнародного досвіду екологізації національних податкових систем та запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: сталий розвиток, «зелене» зростання, екологічне оподаткування, екологічні податки, світова економічна криза.

Annotation. The globalization and transnationalization foster economic cooperation, international trade, and at the same time exacerbate environmental problems, bring about the world economic growth ecological component degradation. In other words, the globalization generates new challenges today that require considering not only economic interests, but also social and environmental ones. Taking this fact into account, international institutions and national governments implement the Sustainable development concept (SDC) nowadays. Green taxation is one of the key instruments of SDC implementation in developed countries. In the article national green taxation practices of developed countries and international experience implementation problems in Ukraine are examined.

Key words: sustainable development, green growth, green taxation, environmental taxes and levies, world economic crisis.

Аннотация. Интенсивная деградация экологической составляющей мирового экономического развития в условиях глобализации и транснационализации экономики обострила необходимость поиска взаимовыгодного компромисса между экономическими, экологическими и социальными интересами человечества, актуализировала сложные и многогранные проблемы, связанные с эффективным природопользованием и устойчивым ростом. Имплементация концепции устойчивого развития предусматривает использование широкого спектра инструментов влияния на экономическую систему, среди которых важное место занимает экологическое налогообложение. В

* кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва і маркетингу Київського університету ринкових відносин

статье представлен анализ проблем имплементации в Украине международного опыта экологизации налоговых систем, предложены пути их решения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, «зеленый» рост, экологическое налогообложение, экологические налоги, мировой экономический кризис.

Постановка проблеми. Успіх реалізації державних ініціатив, спрямованих на стале зростання економіки, у великій мірі залежить від усталеного у свідомості людей уявлення про норму ставлення до навколишнього природного середовища і соціальну відповідальність. Проте навіть сформована протягом десятиліть позиція «екологічної байдужості» може трансформуватись у відповідь на прозорі і результативні кроки органів влади у напрямі імплементації концепції сталого розвитку на національному рівні, які супроводжуються всебічною популяризацією екологічно дружньої поведінки та ідеї про те, що деградація екологічної складової економічного розвитку – проблема кожного громадянина, оскільки її наслідки матимуть негативний вплив на добробут всіх без виключення мешканців Землі.

В Україні, пригніченій наслідками світової фінансово-економічної кризи та обтяженій корупцією, імплементація концепції сталого розвитку нині характеризується надзвичайно сумнівними ефективністю і послідовністю, незначною підтримкою державних екологічних ініціатив громадськістю. За таких умов особливої актуальності для винайдення взаємовигідного компромісу між економічними, екологічними і соціальними інтересами у межах економічної політики держави, інтенсивнішого переходу до «зеленої» інноваційної моделі зростання набуває вивчення та імплементація досвіду провідних країн світу із запровадження концепції сталого розвитку і, зокрема, практики екологізації національних податкових систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовну роботу у напрямі вивчення проблематики сталого розвитку здійснили О. Білорус, В. Будкін, В. Геєць, П. Дасгупта, Дж. Дрекссейдж, Дж. Норман, Ю. Остерхаммел, Ю. Пахомов, Р. Робертсон, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, О. Шубравська тощо. Безпосередньо питанням екологізації податкових систем країн світу присвятили власні дослідження Р. Веттманн, Х. Воллеберг, Л. Крейзер, Дж. Кутасі, Р. Лоске, А. Стерлінг, П. Херрера та інші. У працях вказаних науковців аналізуються підходи до трактування сутнісних атрибутів категорії сталого розвитку; проблеми, пов'язані з економічним, соціальним, екологічним вимірами сталого зростання, та шляхи їх розв'язання; наслідки впливу глобалізації, транснаціоналізації, інтеграції, інших визначальних тенденцій розвитку світового господарства на кількісні й якісні характеристики «зеленого» зростання національних і міжнародної економік; специфіка та перепони на шляху запровадження концепції сталого розвитку в Україні; перспективи екологізації національних податкових систем окремих країн світу тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на багатогранність, суперечливість і масштабність проблематики сталого розвитку чимало питань у її межах до теперішнього часу залишаються без науково обґрунтованої відповіді. Зокрема, потребують уваги особливості і проблеми, шляхи їх подолання і перспективи екологізації національних податкових систем у країнах із розвиненою економікою та на ринках, що формуються, системне дослідження яких дозволило б ідентифікувати найефективніші для обох груп країн інструменти «зеленого» впливу на економічну систему; наслідки світової фінансово-економічної кризи у контексті імплементації національних стратегій сталого зростання і, зокрема, екологічного оподаткування, розгляд яких виступив би фундаментальною основою для розробки «сталих» антикризових заходів.

Метою статті є аналіз міжнародного досвіду екологізації національних податкових систем країн з розвинутою економікою та перепон, присутніх на шляху його імплементації в Україні.

Виклад основного матеріалу. У провідних країнах світу сьогодні на всіх рівнях активно популяризується ідея розвитку економіки з урахуванням не лише економічних, а й екологічних і соціальних інтересів з метою уникнення подальшої прискореної деградації екологічної складової економічного зростання. Як результат, у Німеччині, Франції, Австралії, Японії, інших країнах з розвинутою економікою з дитинства у свідомості людей формуються чіткі норми ставлення до навколишнього природного середовища, своєрідна «екологічна» культура, а помірні екологічні податки і збори сприймаються як належне.

В умовах інтенсивних глобалізації, інтеграції і транснаціоналізації економіки ціла низка проблем, серед яких важливе місце належить формуванню «екологічно орієнтованої» ментальності, набувають світового масштабу, актуалізуються на міжнародному рівні та втрачають національну приналежність. Відповідно, трансформуються і цілі розвитку людства. Вищою метою глобальної цивілізації, на думку О.Білоруса, є сьогодні створення позанаціонального громадянина єдиної світової держави, який характеризуватиметься особливою мобільністю до жорстких змін умов життя, професій, культурного середовища і комун [1]. До цього у світлі наявних екологічних суперечностей справедливо додати і відповідальне ставлення до навколишнього природного середовища як ключовий на фоні кризи екологічної складової економічного розвитку атрибут сучасного громадянина світу.

В Україні відсутність «екологічної» культури як одна з ключових перепон на шляху успішних реалізації концепції сталого розвитку, загалом, та імплементації іноземного досвіду екологічного оподаткування, зокрема, пов'язана з низкою глибинних причин. Це, по-перше, низький рівень обізнаності більшості українців щодо причин, наслідків і масштабів екологічної катастрофи, що насувається, та елементарних заходів, які дозволять зменшити економічний тиск на екологію. Справа у тому, що в Україні поняття сталого розвитку широко ніколи не популяризувалося та є маловідомим пересічному українцю. Екологізація ж вітчизняної освіти, яка могла би сприяти розв'язанню проблеми, здійснюється сьогодні повільними темпами і має поверховий характер (досить згадати у цьому контексті відсутність повноцінного електронного документообігу у більшості вітчизняних ВНЗ у XXI ст.), тоді як про «вмонтування» пріоритетів сталого розвитку у цілому (а не лише його екологічного виміру) до системи освіти на практиці, фактично, взагалі не йдеться.

Країни ж з розвинутою економікою, навпаки, докладають значних зусиль для екологізації освіти та надання останній елементу сталості, а не лише екологічної орієнтованості: в Австралії Національна рада з екологічної освіти у межах документу «Освіта для сталого майбутнього: Національна програма екологічної освіти для шкільних закладів Австралії» розробила та нині успішно реалізує цілу низку освітньо-екологічних реформ, серед яких створення центрів екологічної освіти, просвітницьких осередків при національних парках і заповідниках, викладання відповідних дисциплін у навчальних закладах [2, с. 320]; в Ірландії 92% всіх шкіл беруть участь у програмі «озеленення» навчального плану «Зелені школи» [3]; у Швеції і Данії екологічна освіта розглядається виключно як складова системи освіти, що забезпечує сталий розвиток [4, с. 3-5; 5].

По-друге, слід вказати і на значне «відсторонення» лівової частки громадян від окремих загальнодержавних проблем, які у даний конкретний момент сприймаються пересічними українцями як «не актуальні» особисто для кожного з них, у зв'язку з недовірою до високопосадовців, пануванням корупції у владних колах, фінансовими негараздами

тощо. Безумовно, кроками першого вибору для подолання вказаних суперечностей мають стати боротьба з корупцією й адміністративна реформа – універсальні заходи, яких потребують нині всі ланки економічної системи.

З точки зору проблематики, що досліджується, заслуговують на більшу увагу специфічні заходи впливу, спрямовані безпосередньо на екологізацію менталітету нації. Серед них суттєву роль, окрім «вмонтування» пріоритетів сталого розвитку до національної системи освіти, відіграє організація в Україні активного і масштабного (а не – показового і сегментарного) діалогу «органи державної влади – громадськість» з проблем сталого зростання. Як справедливо зауважує А. Філіпенко, надзвичайно важливим сьогодні є широке залучення громадян до всіх економічних процесів, починаючи з реальної приватизації та акціонування в інтересах переважної частини суспільства, та до управління підприємствами і установами всіх форм власності [6, с. 3].

У свою чергу, врахування владою конструктивних пропозицій пересічних українців у ході розробки програм сталого розвитку, заходів з екологізації податкової системи на національному рівні дозволить поглибити взаєморозуміння між владними структурами і суспільством, мінімізувати негативну реакцію громадян на екологічні податкові нововведення, і, відповідно, полегшити та прискорити імплементацію пріоритетів сталого зростання на всіх рівнях в країні. Вдалий з цієї точки зору приклад демонструє Німеччина, де громадський діалог з питань сталого зростання був започаткований Федеральним урядом у мережі Інтернет за адресою <http://www.nachhaltigkeits-check.de> та виявився достатньо результативним, оскільки частину коментарів уряд прийняв до уваги у процесі підготовки Доповіді про результати реалізації Національної стратегії сталого розвитку за 2008-2012 рр. [7, с. 52].

Другою принциповою перепорою є відсутність прозорості і низька ефективність перерозподілу ресурсів, акумульованих податковою системою, що, між іншим, також тісно пов'язана з проблемою корупції та не сприяє довірі громадян до владних ініціатив, чергових податків і зборів. Переконані, «зелене» оподаткування матиме позитивні результати і громадське схвалення лише у тому випадку, коли буде націлене на модифікацію поведінки суб'єктів господарювання у напрямі екологічно дружньої та не розглядатиметься високопосадовцями як черговий інструмент наповнення бюджету.

Справедливість сформульованого бачення проблеми доводить міжнародний досвід. Так, у Нідерландах, країні, що є світовим лідером за результатами податкових ініціатив, спрямованих на підвищення енергоефективності бізнесу, розрізняють екологічні податки, які використовуються владою суто для поповнення державної казни й екологічні збори, головним призначенням яких є акумуляція грошових ресурсів для подальшого фінансування виключно «зелених» ініціатив [8, с. 8]. Між іншим, навіть не дивлячись на кризові явища в економіці Королівства, у ході розробки Національного податкового плану 2012 р. було прийнято рішення про спрощення структури податкової системи Нідерландів і ліквідацію частини екологічних податків. Такі дії уряду країни, як вбачається, пояснюються, в першу чергу, небажанням зловживати на фоні глобальної тенденції до інтенсифікації імплементації концепції сталого розвитку терміном «екологічний податок».

Серед головних видів екологічних зборів у Нідерландах – паливний (сплачується споживачами і продавцями вугілля); енергетичний (стягується зі споживачів природного газу, нафтопродуктів та електроенергії); з постачальників водопровідної води; з «користувачів» ґрунтових вод (сплачують фермери, сільськогосподарські виробники тощо); збір за відходи та інші [9]. На практиці виходить, що у зв'язку з наявністю зборів такого типу у країні відбувається поступове зменшення споживання природного газу, нафтопродуктів,

електроенергії, що, у свою чергу, призводить до зниження обсягів екологічних податкових надходжень до бюджету і держава, очевидно, зазнає фінансових втрат. Відтак, зрозуміло, що основною метою, яку переслідує Королівство, запроваджуючи екологічні збори, є не поповнення державної казни, а досягнення економії ресурсів.

Схожий підхід застосовано до розробки реформи з екологізації податкової системи, що була успішно реалізована у Німеччині у 1999-2003 рр.: збільшення податкового навантаження на споживачів бензину, газу й електроенергії здійснено з метою економії ресурсів [10, с. 16]. Курс на посилення екологічної орієнтованості національної системи оподаткування, обраний наприкінці ХХ ст. і досі актуальний для Німеччини – уряд А.Меркель у 2010 р. повторно збільшив податок на споживання електроенергії, – виявився досить результативним.

Вагомими аргументами на користь останньої тези вважаємо одну з лідируючих позицій (2-е місце) країни у 2013 р. у рейтингу KPMG, що характеризує успішність екологічних податкових ініціатив з точки зору енергоефективності і той факт, що у 2-й пол. 2012 р. 27% енергії у Німеччині припадало на альтернативні джерела [11, с. 11; 12, с. 1-3].

Успіх німецької реформи пов'язуємо з низкою факторів. По-перше, йдеться про ефективність «принципу нульового прибутку» – лейтмотиву німецької податкової реформи, який полягає у тому, що всі ресурси, акумульовані шляхом «зеленого» оподаткування спрямовуються виключно на екологічні цілі та зменшення навантаження за іншими видами податків. До речі, таким же чином побудована система екологічного оподаткування й у Канаді: надходження до бюджету у вигляді податку на викиди вуглецю в атмосферу використовуються для зменшення суми сплачуваного податку на прибуток фізичних і юридичних осіб [13, с. 9].

По-друге, у контексті результативності німецьких екологічних податкових ініціатив варто згадати і про широкий спектр енергоресурсів, охоплених реформою (електроенергія, газолін, нафта, газ), а також сформульований та апробований у її межах комплексний підхід до розв'язання екологічних і соціальних проблем: екологічні податкові надходження використовуються у Німеччині для часткового покриття соціальних внесків німецьких громадян до бюджету [14, с. 3].

В Японії на відміну від більшості європейських країн національний уряд обрав дещо інший шлях екологізації податкової системи, сконцентрувавши основну увагу на розробці системи податкових пільг для суб'єктів господарювання, економічна діяльність яких є екологічно дружньою. Наприклад, у 2009-2012 рр. в країні діяли преференції для автовиробників, що дотримувалися екологічно толерантної поведінки у процесі функціонування [15, с. 13]; частиною політики із збереження біорізноманіття в Японії є податкові пільги і спеціальні умови оподаткування для національних парків тощо.

Необхідно зауважити, що політика уряду Японії, націлена на екологізацію автомобілебудування, також мала позитивні наслідки: Японія поряд із Францією посіла 1-е місце у 2013 р. у рейтингу успішності державних податкових ініціатив з точки зору забезпечення екологічно дружньої поведінки автовиробників [11, с. 25]. Крім того, Японії у 2013 р. належить 2-е місце у межах Індексу «зеленого» оподаткування KPMG, який характеризує ступінь використання податкових важелів впливу на економічну систему у ході імплементації концепції сталого розвитку (Рис. 1). Заради об'єктивності додамо, що такого результату вдалося досягти не лише завдяки податковим преференціям, а і запровадженню низки транспортних зборів як у Японії, так і у Франції.

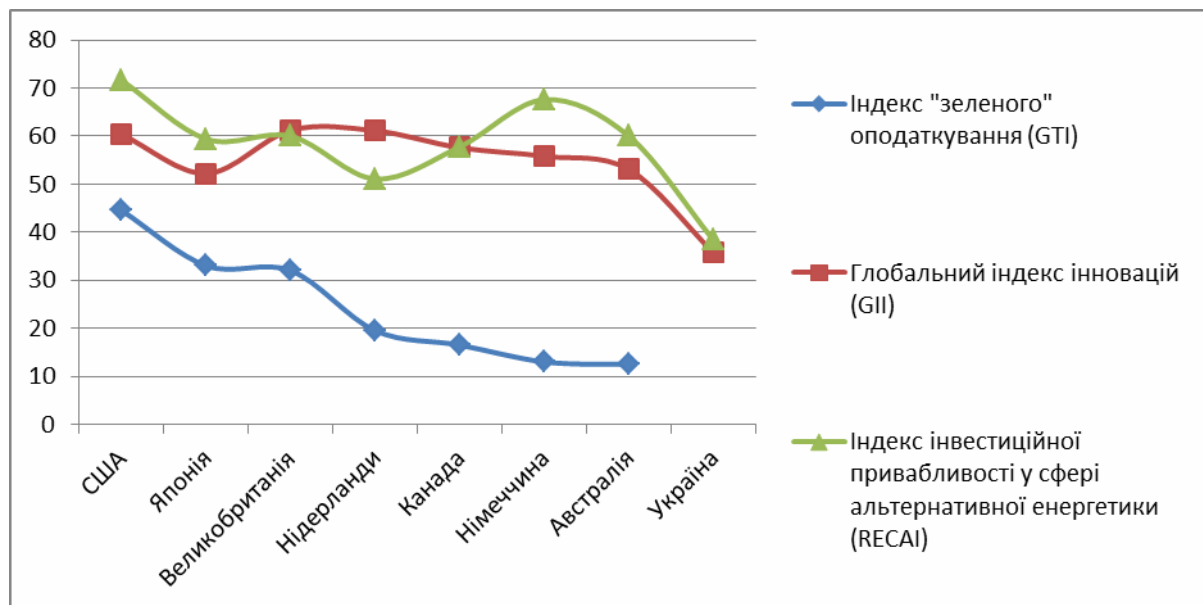


Рис. 1 Показники Індексів «зеленого» оподаткування, інвестиційної привабливості у сфері альтернативної енергетики і Глобального індексу інновацій окремих країн у 2013 р. [11, с. 4; 16, с. 16; 17, с. xx]

Швеція масштабну реформу з екологізації національної податкової системи здійснила ще у 1990-1991 рр., у ході якої однією з перших у світі запровадила податок на викиди вуглецю в атмосферу. Під час другої хвилі екологічних нововведень у 2001-2006 рр. країна встановила залежність між надходженнями від екологічних податків і соціальними внесками до бюджету. Результати обраного курсу не змусили себе чекати: Швеція вдвоє зменшила використання нафти та збільшила – енергії з альтернативних джерел на 60% з 1970 р. [18].

Міжнародна практика засвідчує, що оцінку податкової системи конкретної країни на предмет її екологічності, як правило, здійснюють на базі двох показників: відношення доходів від екологічних податків до ВВП і частка доходів від екологічних податків у загальному обсязі податкових доходів країни [19, с. 3]. Разом із тим, у процесі оцінки результативності державних екологічних податкових ініціатив, як вбачається, варто спиратися і на Індекс «зеленого» оподаткування (Green Tax Index), започаткований KPMG, Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) й Індекс інвестиційної привабливості у сфері альтернативної енергетики (Renewable Energy Country Attractiveness Index), розроблений Ernst&Young.

Доцільність системного застосування трьох вказаних індексів у ході аналізу ступеня «екологічності» національних податкових систем обумовлена, насамперед, тим, що для досягнення екологічно дружньої поведінки суб'єктів господарювання, окрім запровадження якісних екологічних податків і зборів у межах окремої країни, органам державної влади необхідно створити умови для поступової переорієнтації суб'єктів господарювання з традиційних на альтернативні джерела енергії (саме RECAI і розкриває рівень інвестиційної привабливості у сфері альтернативної енергетики конкретної країни); створення «зелених» інновацій та доступ до них місцевих підприємств, що, у свою чергу, у розрізі країн світу і демонструє Глобальний індекс інновацій.

Ключовою у контексті останніх двох індексів для України видається проблема високої вартості екологічних інновацій, обмеженого доступу до них лівової частки вітчизняних підприємств і, що ще важливіше, відсутність мотивації для здійснення «зелених» інвестицій. Як з цього приводу справедливо зауважує Ю.Пахомов: для того, щоб вкла-

дати гроші в науку і, не дивлячись на ризик невдач і втрат, очікувати на результати, необхідно бути народом, націленим на майбутнє [20, с. 149]. Українці ж занепокоєні сьогоднішнім.

Висновки. Успіх екологізації податкової системи України залежить, за великим рахунком, від чотирьох взаємозалежних змінних: кількісних й якісних характеристик екологічних податків і зборів в країні; показників ефективності і прозорості діяльності податкових органів; підтримки державних екологічних податкових ініціатив громадянами і загальноприйнятих у суспільстві норм ставлення до навколишнього природного середовища.

Рекомендованими заходами, що сприятимуть високій результативності екологізації системи оподаткування в Україні, є створення єдиної повноцінної і всеохоплюючої мережі електронного документообігу не лише у межах Міністерства доходів і зборів України, а і всіх без виключення органів державної влади, що дозволить скоротити надмірну кількість державних службовців, зокрема, у податковій сфері і, як результат, знизити обсяги використання витратних матеріалів у владних структурах; «вмонтування» пріоритетів сталого розвитку до національної системи освіти шляхом включення відповідних дисциплін до навчальних планів освітніх установ всіх рівнів акредитації, започаткування в Україні державних програм «еко-школа», «еко-ВНЗ» на зразок тих, що діють у Швеції, Данії, Ірландії, інших країнах світу; забезпечення прозорості перерозподілу ресурсів, акумульованих шляхом екологічного оподаткування, та встановлення прямого зв'язку між обсягами екологічних податкових надходжень і ставками (умовами сплати) інших видів податків за прикладом Німеччини, Великобританії, Канади; організація масштабного громадського діалогу з питань сталого розвитку і, зокрема, екологічного оподаткування із подальшим врахуванням його результатів у процесі розробки програм і стратегій сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Білорус О. Соціальна глобалістика : економіко-правові імперативи [Електронний ресурс] / О. Білорус // Соціологія права. – 2011. – №1. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/socpr/2011_1/Bilorus.pdf.
2. Шарко В. Напрямки просвітницько-природоохоронної діяльності в позашкільних екологічних центрах Австралії / В. Шарко // Витоки педагогічної майстерності : збірник наукових праць. Вип. 8, Ч. 1. – Полтава : ПДПУ ім. Короленка, 2011. – С. 318-326.
3. Офіційний сайт Міжнародної програми «Зелені школи» в Ірландії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greenschoolsireland.org/about-us/green-schools-in-ireland.106.html>.
4. Ohman J. New Swedish Environmental and Sustainability Education Research / J. Ohman // Education and Democracy. – 2011. – №1 (20). – С. 3-12.
5. Climate Change and Sustainable Development : the Response from Education (Report from Denmark) / [Læssøe J., Schnack K., Breiting S., Rol S.]. – Copenhagen : The International Alliance of Leading Education Institutes, 2009. – 48 p.
6. Філіпенко А. Модель народної економіки для України : основні риси / А. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – №3-4. – С. 3-6.
7. National Sustainable Development Strategy : 2012 Progress Report / The Federal Government of Germany. – Berlin : Press and Information Office of the Federal Government, 2012. – 252 p.

8. Vollebergh H. Environmental Taxes and Green Growth : Exploring Possibilities within Energy and Climate Policy / H. Vollebergh. – Hague : PBL Netherlands Environmental Assessment Agency, 2012. – 45 p.
9. Зелений план Нідерландів [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Інституту відновлювальних ресурсів. – Режим доступу: <http://www.rri.org/green-plans-netherlands.php>.
10. Kutasi G. European Best Practice for Fiscal Adaptation to Climate Change : Green Taxation in Germany / G. Kutasi. – Prague : University of Economics Faculty of International Relations, 2011. – 22 p.
11. The KPMG Green Tax Index 2013 : An Exploration of Green Tax Incentives and Penalties / KPMG International. – Toronto : KPMG, 2013. – 40 p.
12. Wettmann R. The 1999 Green Tax Reform in Germany / R. Wettmann // Green Taxation as a Key for Sustainable Fiscal System : GBE/IDDRI Annual Conference, October, 29-30, 2012. – Paris, 2012. – 6 p.
13. Environmental Taxation : a Guide for Policy Makers / Organization of Economic Cooperation and Development. – Paris : OECD Publishing, 2011. – 12 p.
14. Loske R. Enabling an Inclusive Green Economy through Fiscal Policies : Ecological Tax Reform in Germany / R. Loske. – Chatelaine : UNEP Publ., 2011. – 12 p.
15. Jones R. S. Japan's New Growth Strategy to Create Demand and Jobs / R. S. Jones, B. Yoo. – Paris : OECD Publ., 2011. – 35 p.
16. Renewable Energy Country Attractiveness Index 2013 : 10th Anniversary Edition / edited by B. Warren, K. White. – London : Ernst&Young, 2013. – 44 p.
17. Global Innovation Index 2013 : the Local Dynamics of Innovation / edited by S. Dutta, B. Lanvin – Geneva, Ithaca, Fontainebleau : WIPO, 2013. – 393 p.
18. Markovic A. Rio+20 – Sweden [Електронний ресурс] / A. Markovic // Sharing Green Economy: Best Practices Towards Rio+20 / UNCSD Ministerial Meeting Papers, October, 11-12, 2011. – Режим доступу: <http://www.uncsd2012.org/content/documents/537Sweden.pdf>.
19. Green Taxation and Environmental Sustainability : Critical Issues in Environmental Taxation / edited by Kreiser L., Sterling A., Herrera P. – Cheltenham : Edward Elgar Publ. Ltd, 2012. – 304 p.
20. Пахомов Ю. Проблема інновацій в Україні / Ю. Пахомов // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – №2. – С. 148-155.

Анісімова О.Ю.*

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ КРАЇНИ У МИТНОМУ СОЮЗІ РОСІЇ, БІЛОРУСІ ТА КАЗАХСТАНУ

Розглянуто зовнішньоторговельні відносини між Україною та країнами-учасницями Митного союзу. Проаналізовано основні економічні ефекти для національної економіки в разі входження до Митного союзу. Визначено основні економічні проблеми на шляху інтеграції до Митного союзу. Обґрунтовано доцільність розвитку інтеграційних процесів у напрямку Митного союзу.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, митний союз, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, економічні ефекти.

Trade relations between Ukraine and the countries participating in the Customs Union are discussed. The main economic effects for the national economy in case of joining the Customs Union are analyzed. The main economic problems in the way of integration into the Customs Union are defined. The usefulness of the integration processes in the direction of the Customs Union is proved.

Key words: international economic integration, customs union, foreign trade, international trade, exports, imports, the economic effects.

Рассмотрены внешнеторговые отношения между Украиной и странами – участницами Таможенного союза. Проанализированы основные экономические эффекты для национальной экономики в случае присоединения к Таможенному союзу. Определены основные экономические проблемы на пути интеграции в Таможенный союз. Обоснована целесообразность развития интеграционных процессов в Таможенном союзе.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, таможенный союз, внешнеэкономическая деятельность, международная торговля, экспорт, импорт, экономические эффекты.

Постановка проблеми. Одним із напрямків розвитку методів митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави на світовому торговельному просторі є створення митних союзів між державами. Дане інтеграційне об'єднання вирішує не лише проблему безмитної торгівлі між країнами-учасницями, але й надає змогу встановити єдиний митний тариф для вирішення проблеми транскордонного переміщення товарів.

Створення Митного союзу (МС) Білорусі, Казахстану та Росії є одним із найамбіциозніших регіональних інтеграційних проектів на пострадянському просторі з моменту розпаду СРСР. Його безпосереднє сусідство з територією України і потенційно великий вплив

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

на її внутрішнє та зовнішнє становище зумовили необхідність всебічного аналізу сучасного стану та геополітичного позиціонування МС.

Аналіз досліджень і публікацій. Питаннями активізації зовнішньоекономічної діяльності загалом займалися такі вчені: О. Гребельник, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Грановський, А. Румянцев, Є. Ніколаєв, але вони не аналізували окремий вплив Митного союзу РБК на економіку України. Дослідження співробітництва України і Митного Союзу проводилось вузьким колом науковців, серед яких Стромило В. О., Волошин О. А., Єрмолаєв А. В., Клименко І. В., Жаліло Я. А., Пелагеша Н. Є., Осадча Н. В. тощо.

Мета статті. Проаналізувати механізм функціонування митного союзу РБК, визначити можливі економічні ефекти від приєднання України до митного союзу та окреслити основні механізми можливої участі України у МС РБК.

Виклад основного матеріалу. Одним із напрямків митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є створення Митного союзу між країнами-торговельними партнерами. Митний союз сприяє вільній торгівлі між країнами-учасницями та встановленню єдиного митного тарифу. Дані угоди не повинні створювати жодних перешкод для торгівлі з іншими країнами. Тому після створення Митного союзу митні бар'єри повинні залишатися на тому ж рівні, що й до його створення.

У випадку створення Митного союзу виникає необхідність в організації наддержавного інституту (спеціально створеної Комісії), що взяв би на себе функції розробки законів ведення торгівлі як усередині союзу так і з третіми країнами. Під митним союзом розуміють політично-економічне об'єднання, яке створюється з метою координації зовнішньоекономічної політики держав, регламентації обсягів, структури та умов здійснення експорту, імпорту та транзиту товарів чи інших предметів. Митний союз має єдиний митний кордон. На території союзу діють єдині митні закони і правила щодо ввезення усіх видів товарів до будь-якої з країн-учасниць. В ідеалі повинне існувати спільне митне право і єдиний набір митних правил для всіх країн – учасниць. До товарів, які перетинають кордон Митного союзу, можуть застосовувати антидемпінгові та компенсаційні заходи, певні квоти. Здійснюються оплата збору та зазначаються умови його оплати, визначаються правила митного оцінювання та правила визначення походження товарів тощо.

Митний союз повинен включати:

- загальний зовнішній митний тариф, що використовується всіма країнами-учасницями при торгівлі з зовнішніми країнами, що не є членами даного Митного союзу;
- створення єдиного інституту з нагляду за використанням тарифу і прийняттям рішень про його зміни.

Кожна країна-учасниця повинна мати право одержувати свою частку митних надходжень незалежно від того, в яку з країн імпортуються товари і де відбувається одержання податку. Необхідно проводити єдину торгову політику в рамках Митного союзу. Таку торгову політику повинні формувати всі країни-учасниці. Виникає також необхідність створення єдиного інституту, що на основі голосування приймає би рішення з питань ведення загальної торгової політики [1, с. 180].

Для України, яка поступово виходить з економічної кризи, міжнародний товарний ринок – це можливість взаємовигідного співробітництва із економічними та стратегічними партнерами, пошуку нових споживачів продукції, розширення каналів збуту, укладення договорів про міжнародне співробітництво та розвиток. Так, за статистичними даними Росія, Білорусь та Казахстан є значними торговими партнерами України (табл.1) [2] і тому необхідно проводити з ними обмірковувану митну та зовнішньоекономічну політику.

Таблиця 1
Зовнішня торгівля товарами України з країнами учасниками Митного союзу [2]
 млн.дол. США

Країна/роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт						
Російська Федерація	8650,7	12668,5	15748,5	8494,9	13428,1	19819,6
Казахстан	826,3	1433,5	1832,6	1418,4	1300,4	1857,5
Білорусь	1222,7	1561,5	2105,6	1258,9	1899,2	1922,3
Імпорт						
Російська Федерація	13787	16838,2	19414,2	13235,8	22198	29132,2
Білорусь	1255,2	1445,4	2809,6	1692,8	2567,6	4211,8
Казахстан	965,7	1686,6	3118,9	2033,9	766,2	1675,9

Саме тому в рамках створення Митного союзу Росії, Білорусії та Казахстану (РБК) постає актуальне питання про можливість вступу або впливу його на економіку України.

Важливо пам'ятати, що головним моментом в співробітництві є не поглинання України її партнерами, а активне взаємовигідне прагматичне співробітництво з усіма партнерами. В даному випадку інтеграція повинна розглядатися як можливість захисту національних інтересів у економічній, політичній, соціальній, культурній та інших сферах діяльності держави [2].

Не один рік в Україні тривають дискусії щодо її цивілізаційного та інтеграційного вибору. Цю проблему наша країна, на відміну від інших постсоціалістичних держав, розв'язує по-особливому. Після створення СНД (1991 р.) та набуття в ній асоційованого членства Україна у 1994 р. підписала угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом. Такий полярний рух України – «з поглядом на Захід і з оглядкою на Схід» – триває вже близько 20 років. Наразі ситуація так і не прояснилася. Нині Україна хоче підписати Угоду про асоціацію з ЄС і водночас веде переговори про співпрацю з Митним союзом.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни і добробут народу. Політичний аспект – це забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства [3].

Створення Митного союзу (МС) Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації є одним з найамбіційніших регіональних інтеграційних проектів на пострадянському просторі з часів розпаду СРСР. У разі успішності він визначатиме не лише інтеграційний вектор розвитку пострадянського простору XXI століття, а і Євразії загалом.

Митний союз є похідною від численних форм співробітництва на пострадянському просторі й одним з перших повноцінних економічних об'єднань на ньому. Можна стверджувати, що це – якісно новий етап розвитку інтеграції на пострадянському просторі. Його формування почалося в січні 1995 р., коли став очевидним провал спроб інтеграції всередині СНД. Низький рівень ефективності «широкої» інтеграції країн СНД в умовах значної успадкованої взаємопов'язаності їхніх економік обумовив активні субрегіональні інтеграційні процеси у пострадянський період [4, с. 3].

Основні документи договірно-правової бази Митного союзу були розроблені й прийняті країнами-членами протягом 2008–2010 рр. Загалом для запуску МС було підписано й прийнято близько 120 міжнародних договорів та міжнародно-правових актів.

Діяльність МС забезпечується низкою створених країнами-учасницями інститутів, юридична природа та функції яких кардинально відрізняються від тих, що існували до МС у тих чи інших формах в інтеграційних об'єднаннях на пострадянському просторі. Такими інститутами МС є Міждержавна Рада ЄврАзЕС, Суд ЄврАзЕС, Комісія МС, Експертна рада МС. Важлива роль у реалізації великих інвестиційних проектів у ЄврАзЕС надається Євразійському банку розвитку, який заснований у 2006 р. Росією та Казахстаном зі статутним капіталом 1,5 млрд дол. Функціонує також «Євразійська ділова рада», що об'єднує представників підприємницьких кіл країн Співтовариства.

Основною відмінністю МС від інших об'єднань на пострадянському просторі є створення Комісії МС, яка де-факто є наднаціональним органом. Вона почала свою роботу з січня 2009 р. Основні завдання зі створення Митного союзу визначаються як: формування єдиного митного тарифу; системи нетарифного регулювання; перенесення митного контролю на зовнішні кордони об'єднання; вироблення механізму зарахування сум митних зборів, мит і податків; формування Єдиного економічного простору РБ, РК і РФ; формування єдиного торговельного режиму з третіми країнами; введення єдиного митного кодексу.

Сформувати єдину митну територію планується в три етапи. Перший етап розпочався 1 січня 2010 р., протягом якого було введено єдине митно-тарифне і нетарифне регулювання. Комісії МС передані функції з визначення параметрів митно-тарифного і нетарифного регулювання [5].

Другий етап формування єдиної митної території МС розпочався 1 липня 2010 р. Він передбачає: введення в дію МК МС; введення в дію прийнятої в розвиток МК єдиної методологічної бази; перенесення контролю на зовнішній кордон РБ; введення механізму зарахування і розподілу ввізних мит; скасування митного оформлення товарів у взаємній торгівлі. Третій етап за планом мав розпочатися 1 липня 2011 р. Він передбачає: перенесення митного контролю на зовнішній кордон РК; запуск ЄЕП; кордон з третіми країнами стане зовнішнім кордоном усього МС.

9 грудня 2010 р. президенти Білорусі О. Г. Лукашенко, Казахстану Н. А. Назарбаєв та Росії Д. А. Медведєв прийняли Декларацію про формування Єдиного економічного простору, в якій відзначено, що підписання 17 міжнародних договорів означає початок повноцінного функціонування з 1 січня 2012 р. ЄЕП трьох країн. У Декларації зазначено, що, розвиваючи Митний союз і Єдиний економічний простір, ЄврАзЕС рухається до створення Євразійського економічного союзу [6].

У світовій практиці інтеграційні процеси розвиваються за принципом інтеграційної тісноти. За цим принципом утворювалася більшість торгово-економічних союзів світу. Показником інтеграційної тісноти є частка внутрішньоблокової торгівлі у зовнішньоторговельному обороті. За цим показником серед десяти основних торгово-економічних союзів світу Митний союз перебуває на останньому місці. Частка внутрішньоблокової торгівлі в МС становить усього 11%, що вшестеро менше, ніж в Євросоюзі, уп'ятеро нижче, ніж у «Китай – АСЕАН», та вчетверо менше, ніж у НАФТА.

Показник інтеграційної тісноти в СНД, у середовищі якої формується МС, почав скорочуватися давно. За останні 16 років частка внутрішньоблокової торгівлі в СНД скоротилася майже вдвічі. І це вибір не держав, не влади, а бізнесу.

Річ у тому, що у міжнародному поділі праці СНД давно позиціонується як внутрішньоконкурентне формування. В нього входять переважно виробники сировинних товарів: енергоресурсів, аграрної, металургійної та хімічної сировини і напівфабрикатної продукції. Товарна структура зовнішньої торгівлі СНД має незбалансований характер: в експорті

переважає продукція добувних, а в імпорті – обробних галузей. У структурі експорту країн СНД близько 63% – мінеральне паливо. Для порівняння: у структурі світової торгівлі на продукцію обробних галузей припадає більш як 70%, а на мінеральне паливо – лише 17%. В організаційних формуваннях з таким набором економік країн без внутрішньоблокових конфліктів не обходиться. І навпаки, успішно функціонують ті об'єднання, де економіки країн інтеграційно доповнюють.

За короткий період функціонування МС у ньому виникло вже чимало проблем. Навіть перший досвід роботи Митного союзу показує, що для Білорусі і Казахстану порівняно з Росією ситуація складається несприятливо. Так, за 2012 р. порівняно з 2011-м експорт у рамках МС зріс майже на 9,9%, однак з Росії до Білорусі і Казахстану – на 13,9%, а з Казахстану до Росії та Білорусі експорт, навпаки, скоротився на 9,8%. Україна теж отримала спад експорту в країни МС на 4,6%.

Імпорт у рамках Митного союзу за 2012 р. скоротився на 5%, але здебільшого за рахунок значного скорочення імпорту до Росії з Білорусі і Казахстану – на 36%. Тим часом у Білорусь і Казахстан імпорт з Росії продовжував прискорено зростати: відповідно на 18,2 і 6,9%. В Україну імпорт з МС скоротився на 3,2%.

Функціонування Митного союзу за короткий період вже призвело до різкого зростання тінізації зовнішньої торгівлі. Так, за статистикою Казахстану, оборот зовнішньої торгівлі між Білоруссю і Казахстаном становив 483 млн. дол., а за статистикою Білорусі – 647 млн. дол., тобто різниця дорівнює 164 млн. дол., або 34%. Розбіжності в зовнішній торгівлі товарами між Білоруссю і Казахстаном зафіксовані практично за всіма позиціями. Значними є розбіжності у показниках експорту білоруських товарів, зокрема тракторів – удвічі, легкових автомобілів – у 1,5 рази, нафтопродуктів – у 30 разів.

Істотні відмінності є і в показниках експорту казахстанських товарів у Білорусь, наприклад, за металопрокатом – удвічі. Серйозні розбіжності є навіть у трансферах капіталу та платежах [3].

Участь України в Митному союзі РБК може викликати низку важливих втрат, включаючи:

1. Втрату незалежності в сфері торгової політики, в тому числі права на ведення переговорів щодо угод про вільну торгівлю з іншими країнами, як-то про глибоку і всеосяжну ЗВТ з ЄС. Комісія МС РБК має право проводити нові переговори щодо зовнішньоторговельної політики від імені країн-членів. Таким чином, Україна може змарнувати усі зусилля, спрямовані на переговори з ЄС щодо ЗВТ, і втратити можливість отримати пільговий доступ до найбільшого ринку світу;

2. Сповільнення темпів модернізації, оскільки підвищення тарифів на інвестиційний імпорт з третіх країн, включаючи ЄС, буде перешкоджати відновленню основних фондів та імпорту нових технологій, ноу-хау тощо;

3. Тягар перегляду зобов'язань і компенсацій в рамках СОТ, оскільки в Україні зв'язані імпорتنі тарифи в цілому нижче, ніж в МС РБК. Перегляд цих зобов'язань теоретично можливий, але матиме серйозні фінансові наслідки, бо інші країни-члени СОТ мають право вимагати компенсації або накладати додаткові мита на українські товари або послуги, щоб компенсувати втрати, викликані зміною зобов'язань [7; 8, с. 67].

З іншого боку, передбачається, що Україна отримає певні вигоди, що зумовлені дешевшою енергією, скасуванням митного контролю, а також посиленням позиції на переговорах.

1. Дешевша енергія. Це б мало важливий короткостроковий вплив, але отримання стабільних довгострокових знижок на ціни на енергоносії є дуже сумнівним. Росія планує де-

регулювання внутрішнього ринку, отже внутрішні ціни підуть вгору. Більш того, світові ціни на енергоносії зростають, а запаси корисних копалин є вичерпними. Підвищення енергетичної ефективності та диверсифікація поставок є більш обґрунтованою економічною стратегією, ніж пошук короткострокових знижок;

2. Скасування митного контролю. Цей крок призведе до зниження витрат на торгівлю, але порівнюваного скорочення витрат можна досягнути шляхом спрощення митних процедур в рамках ЗВТ. Більше того, у разі реформи митниці зросла б торгівля з усіма партнерами, не викликаючи жодних ефектів згортання торгівлі, що можливо у випадку приєднання до МС;

3. Посилення позиції на переговорах. Як член митного союзу України зіткнулась би з багатоступеневим переговорним процесом. Було б необхідно спочатку збалансувати свої інтереси з інтересами інших членів МС, а не тільки з інтересами третіх країн, що беруть участь в переговорах щодо зони вільної торгівлі з МС. Виникають сумніви, що в цьому випадку угоди про вільну торгівлю були б вигіднішими для України [9].

Враховуючи ці фактори, Україна тривалий час наполягала на частковій участі у митному союзі у так званому форматі «3+1», який передбачав такі види регіональної економічної інтеграції:

- секторальні та/або локальні угоди про вільну торгівлю (утворення секторальних або галузевих спільних ринків: вугілля та сталі, зерна, м'ясомолочної продукції, цукру тощо);
- створення «вільних експортних зон», що передбачали б безмитний доступ до інвестиційного імпорту, а також полегшення доступу до імпортних компонентів, необхідних для експортного виробництва;
- встановлення прозорих процедур визначення країни походження товару та національної доданої вартості, необхідних для неконфліктного співіснування ЗВТ України з ЄС та МС;
- використання преференційних цін та інших стимулюючих інструментів у взаємній торгівлі;
- налагодження механізмів вирішення торговельних суперечок між Україною та країнами МС у спосіб утворення відповідного міждержавного консультативно-дорадчого органу. Інституціалізація останнього дозволяє спростити такі стосунки, а колегіальність прийняття рішень сприяє відкритості вирішення суперечок;
- реалізація спільних програм розвитку інфраструктурних галузей і транзитних коридорів;
- уніфікація тарифів і правил транспортних перевезень;
- створення спільного ринку освітніх послуг;
- спільна модернізація системи державних стандартів з орієнтацією на європейські зразки, формування відповідних взаємовизнаних процедур контролю та визначення відповідності;
- розроблення та запровадження механізмів підвищення ефективності співпраці митних і податкових органів обох держав з метою посилення координації та моніторингу за товаропотоками між Україною та країнами МС;
- розроблення й запровадження механізмів захисту та просування інтересів українських компаній на внутрішніх ринках країн МС, зокрема активізація діяльності торговельних представництв у цих країнах щодо сприяння збільшенню офіційних інвестицій, розширення науково-технічної, виробничої кооперації та торговельних відносин, надання можливостей для симетричних дій країн МС на українських теренах;
- активізація інформаційного обміну щодо стану індикаторів соціально-економічного розвитку країн МС і СНД у цілому, товарних та інвестиційних пропозицій на ринках учас-

ників угоди, умов торговельної та підприємницької діяльності на цих ринках, стану й перспектив модифікації регуляторної політики, супроводу інвестиційних і коопераційних проектів, практики недобросовісної конкуренції та економічних злочинів тощо; а також створення дієвої загальної системи забезпечення безпеки економічних взаємин, захисту прав власності й господарсько-правової дисципліни, безперешкодного розповсюдження інформації, необхідної для взаємовигідних економічних відносин;

- формування секторальних митних союзів для товарних груп, стосовно яких в Україні та МС немає суперечностей щодо встановлення єдиної митної ставки [4].

Секторальний митний союз передбачає поширення режиму дії Митного союзу на певні сектори, в яких українська сторона та члени Митного союзу отримають спільну вигоду від встановлення спільного зовнішнього митного тарифу, ліквідації внутрішнього мита і зменшення транзакційних витрат торгівлі. Зокрема такими секторами можуть бути високотехнологічні сектори, машинобудування, металургія, авіакосмічна галузь тощо. Поширюючи режим Митного союзу, Україна також може забезпечити збереження економічного суверенітету, адже секторальний митний союз не передбачатиме спільної зовнішньоекономічної політики. Водночас така форма зовнішньоторговельної інтеграції є глибшою за Угоду про зону вільної торгівлі [10].

На жаль, Росія категорично заперечила проти такого формату участі України у Митному союзі. В кінці травня 2013 року Україна підписала меморандум про поглиблене співробітництво фактично із статусом спостерігача.

Висновки. Створення Митного союзу змінює зовнішньоекономічний статус країн-засновниць МС відносно решти країн СНД та вимагає перегляду раніше підписаних торговельних угод між ними. Відтак Україна буде поставлена перед необхідністю приєднання до МС або укладання нової Угоди про вільну торгівлю (на нових, імовірно, більш дискримінаційних, ніж чинна Угода) умовах. Більш високі імпорتنі тарифи у Митному союзі, а також те, що за багатьма товарними позиціями ринки України та РФ конкурують, означатиме, що Україна в разі приєднання до Митного союзу зіткнеться з вищою вартістю імпорту з третіх країн, зростанням інфляції та змінами у регіональних торговельних потоках на користь Росії, Білорусі та Казахстану. Враховуючи, що ЄС є великим постачальником інвестиційних товарів і товарів тривалого використання в Україну, дорожчий імпорту з ЄС спричинить уповільнення темпів модернізації та перешкоджатиме довгостроковому економічному розвитку. Водночас приєднання України до Митного союзу може мати негативні наслідки для прямих іноземних інвестицій в Україну з розвинених країн, передусім ЄС. Створення Митного союзу передбачає суттєві зміни інвестиційного клімату країн-членів, що викликає ризики нестабільності для інвесторів.

Список використаних джерел

1. Осадча Н. В. Вплив Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану на зовнішньоекономічну діяльність України / Н.В.Осадча // Економічні інновації. – 2012. – Вип.47. – С. 178-196.
2. Ковтун Е. О., Плюта М. А. Особливості співробітництва України з митним союзом / Е. О. Ковтун, М. А. Плюта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/2_133665.doc.htm
3. Гайдучкий П. Україна і митний союз: проблеми інтеграції / П. Гайдучкий. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemi-integraciyi-.html>

4. 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 заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
5. Развитие интеграции ЕврАзЭС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusbrand.com/files/2010/11/brandday_2010_glaziev.ppt
6. Евразийское экономическое сообщество. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evrases.com/print/news/841>
7. Мовчан В., Джуччі Р. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном / В.Мовчан, Р.Джуччі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107
8. Волошин О. А. Митний союз та політика регіонального лідерства Росії на сучасному етапі / О.А.Волошин // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2012. – Вип.18. – С. 65-70.
9. Гуменюк В. Недоцільність участі України в Митному союзі Білорусі, Казахстану та Росії: експертна аргументація / В. Гуменюк, І. Бураковський, М. Гончар, В. Мовчан, Р.Хоролський. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eu.prostir.ua/files/1306237478028/19_05_2011_analytics%20_VG_final_ua%20%282%29.pdf
10. Goldfarb D. The Road to a Canada-US Customs Union: Step-by-Step or in a Single Bound / D. Goldfarb. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cdhowe.org/pdf/commentary_184.pdf

Михайлов Р.В.*

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ МИТНОГО СОЮЗУ ДЛЯ РОСІЇ, БІЛОРУСІЇ ТА КАЗАХСТАНУ

У статті визначаються та проводиться аналіз економічних ефектів від функціонування Митного союзу для Росії, Білорусії та Казахстану.

Ключові слова: ефекти, економічні ефекти, регіональна інтеграція, Митний союз.

The article defines and analyses the economic effects of the Customs union establishing for Russia, Belarus and Kazakhstan.

Key words: effects, economic effects, regional integration, Customs union.

В статье определяется и проводится анализ экономических эффектов от функционирования Таможенного союза для России, Белоруссии и Казахстана.

Ключевые слова: эффекты, экономические эффекты, региональная интеграция, Таможенный союз.

Постановка проблеми. На початку ХХІ століття для кожної країни актуального значення набувають питання розвитку глобальних світогосподарських зв'язків, що в тому числі втілюються через реалізацію їхньої участі в регіональних інтеграційних об'єднаннях. Для України надзвичайно важливо визначитися з пріоритетним напрямом економічного розвитку, що проявляється у виборі одного з векторів: створення Зони вільної торгівлі з ЄС та членство у Митному союзі (МС) з Росією, Білоруссю та Казахстаном. Тому в науковцями приділяється велика увага дослідженню процесів зближення економік між країнами вищезазначених інтеграційних утворень. Проведення ґрунтовного аналізу та оцінка економічних ефектів від створеного МС між Росією, Білоруссю та Казахстаном, має полегшити для України прийняття відповідального кроку щодо реалізації відповідних інтеграційних пріоритетів, що і зумовлює вибір цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження різних аспектів питань функціонування Митного союзу Росії, Білорусії та Казахстану, оцінки економічних ефектів від його діяльності зробили такі вітчизняні та закордонні науковці як: В. В. Івантер, А. А. Широу, М. С. Геєць, В. А. Ясинський, В. В. Потапенко, В. М. Геєць, В. І. Мунтіян, Л. В. Шинкарук, Т. В. Шинкоренко, І. В. Бураковський, О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, В. Г. Андрійчук, О. І. Рогач, П. І. Гайдуцький, М. П. Хмара, Р. Я. Пасічний, та інші.

Метою статті є дослідження стану та розвитку економік Росії, Білорусії та Казахстану в контексті впливу митного союзу між цими країнами. Основою для оцінки таких ефектів є провідні вітчизняні та міжнародні дослідження, звіти міжнародних організацій, роз-

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

рахунки з проблематики приєднання України як до зони вільної торгівлі з ЄС так і до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домовленість про створення Митного союзу була досягнута в листопаді 2009 року. Свою діяльність Митний союз почав з 1 січня 2010 року в рамках Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС), коли набули чинності єдиний митний тариф Митного союзу, а також угоди в області єдиного нетарифного регулювання. З 1 липня 2010 року набрали чинності єдиний митний кодекс Митного союзу і ряд ключових міжнародних угод. Однак активну діяльність Митний союз розпочав лише 1 липня 2011 року, коли відбулося перенесення митного контролю на зовнішній кордон Митного союзу, що ознаменувало початок формування єдиної митної території. З 1 січня 2012 року відбувся перехід до Єдиного економічного простору, метою якого є повноцінне та ефективне забезпечення свободи переміщення товарів, послуг, капіталу і робочої сили через кордони держав-учасниць.

Головними досягненнями за період з моменту створення МС є введення єдиного митного тарифу та зниження нетарифних бар'єрів, що вже зараз позначаються як на внутрішніх торговельних відносинах між цими трьома членами союзу, так і на їх зовнішніх зв'язках з іншими країнами світу. Серйозною перешкодою на шляху розвитку торгівлі між Росією, Білоруссю і Казахстаном традиційно були такі нетарифні бар'єри, як час проходження митних формальностей та складності випуску товарів. У зв'язку з прийняттям митного кодексу Митного союзу в систему митного адміністрування були внесені позитивні для торгівлі зміни, наприклад: збільшився термін подачі декларацій, сплати митних зборів і податків, декларанту надали право внесення змін до декларація до і після випуску товарів у вільний обіг, створений інститут спеціального економічного оператора для забезпечення спрощених режимів для учасників об'єднання у їхній зовнішньоекономічній діяльності [3, с.1].

Починаючи з 2010 р. спостерігається відновлення зростання як торгівлі країн Митного союзу з третіми країнами, так і їх взаємна торгівля.

У Росії в перший рік функціонування ТС (2010 р.) темпи зростання товарообігу з країнами Митного союзу поступалися темпам зростання її торгівлі з третіми країнами, проте вже з початку 2011 р. торгівля з партнерами по Митному союзу, навпаки, почала показувати кращу динаміку, ніж торгівля з третіми країнами, що дозволяє припустити появу т. зв. «Ефекту створення торгівлі».

Слід відмітити думку експерта, що фокусує увагу на тому, що функціонування Митного союзу за короткий період призвело до різкого зростання тінізації зовнішньої торгівлі. Так, за статистикою Казахстану, оборот зовнішньої торгівлі між Білоруссю і Казахстаном склав 483 млн, а за статистикою Білорусі – 647 млн.дол., тобто різниця 164 млн.дол., або 34%. Розбіжності у зовнішній торгівлі товарами між Білоруссю і Казахстаном зафіксовані практично по всіх позиціях. За статистикою Білорусі, експорт сільськогосподарських машин і механізмів у Казахстан перевищив імпорту за статистикою Казахстану в десять разів. Значні розбіжності і в показниках експорту білоруських товарів, зокрема тракторів - удвічі, легкових автомобілів – в 1,5 рази, нафтопродуктів – у 30 разів [4, с.2].

Варто зазначити, що темпи зростання товарообігу Росії в торгівлі з Білоруссю в 2011 р. порівняно з 2010 р. склали 138,8%, з Казахстаном – 146,6%, в рамках МС – 141,6%, з третіми країнами – 115,9% на тлі збільшення загального обсягу товарообігу на 17,6%.[2] Експорт Росії в Білорусь зріс на 38,2%, до Казахстану – на 40,2%, в цілому в країні МС – на 38,9%, в треті країни – всього на 18%. При цьому темпи приросту імпорту Росії з Бі-

лорусії досягли 39,9%, з Казахстану – 62%, з країн МС – 46,9%, з третіх країн – 12,5% (зростання загальних обсягів імпорту склало 114,5%). В 2012 році обсяг зовнішньої торгівлі товарами держав-членів МС з третіми країнами склав близько 940 млрд. дол. США (зростання на 3,2% до 2011 року). При цьому експортна складова – 600 млрд.дол. США, а імпортна – 339 млрд.дол. США [10].

Таким чином, темпи приросту товарообігу Росії з країнами МС в 2011 р. в порівнянні з попереднім роком перевищували аналогічний показник для третіх країн в 2,6 рази, темпи приросту експорту – 2,1 рази, імпорту – в 3,8 рази відповідно, що дозволяє констатувати, що створення Митного союзу сприяло активізації зовнішньоторговельної взаємодії Росії з Білоруссю і Казахстаном. При цьому, важливою характеристикою такої взаємодії стало перевищення темпів зростання російського імпорту з країн МС над аналогічним показником для експорту і в 2010 р., і в 2011 р. (незважаючи на високу позитивну динаміку цін на основні статті російського експорту – вуглеводні). Дана обставина вказує на те, що партнери Росії по Митному союзу в 2010-2011 рр.. змогли в більшій мірі, порівняно з Росією, реалізувати переваги, отримані при формуванні інтеграційного об'єднання.

Проте, за підсумками першого кварталу 2012 р. ситуація докорінно змінилася. За даними Євразійської економічної комісії, темпи зростання російського експорту в країни МС в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року склали 127,7%, у тому числі в Білорусь – 134,7%, у Казахстан – 115% [6].

Імпорт Росії з країн МС у першому кварталі 2012 р. характеризували різнонаправлені тенденції: імпорт з Білорусії зріс на 19,8%, з Казахстану — скоротився на 27%. Темпи зростання експорту Росії до країн МС продовжували перевищувати аналогічний показник для третіх країн (загальний обсяг експорту Росії в січні-березні 2012 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року зріс на 17,7%), проте імпорт з країн МС показав фактично нульову динаміку на тлі зростання імпорту з третіх країн (загальний обсяг імпорту Росії зріс на 14,2%) [2].

Важливою причиною відсутності позитивної динаміки імпорту Росії з країн МС виявилось падіння обсягів ввезення з Казахстану в результаті скорочення натуральних і вартісних обсягів поставок ряду мінеральних продуктів, у тому числі коксу та напівкоксу (в 3,4 рази), бурого вугілля (у 1,8 разів), кам'яного вугілля (на 10% на тлі зниження контрактних цін в 4,4 рази), кварцу і кварциту (в 1200 разів), руд і концентратів залізних (на 15% при одночасному зниженні ціни на 30%), руд і хромових концентратів (на 29%), руд і марганцевих концентратів (на 5% при одночасному зниженні контрактних цін на 33%) і ін. Зниження контрактних цін значною мірою було викликано різким падінням світових цін. Так, наприклад, ціни на залізну руду і вугілля на світовому ринку в першому кварталі 2012 р. знизилися більш, ніж на 20% [8].

За час функціонування Митного союзу дещо змінилася географічна структура зовнішньої торгівлі Росії (Табл. 1). У 2010-2012 рр.. в її експорті зростала частка Білорусії (з 4,6% в 2010 р. до 5,6% в 1 кварталі 2012 р.) і, відповідно, МС (з 7,2 до 8,3% відповідно) на тлі відносно стабільного вкладу Казахстану. В імпорті Росії з моменту створення єдиної митної території спостерігалася аналогічна тенденція: зростала частка Білорусії (з 4,3% в 2010 р. до 5,2% в 1 кварталі 2012 р.) і МС (6,3 до 7,4%), у той час як частка Казахстану залишалася більш-менш стабільною (1,9-2,2%).

Розглянуті зміни географічної структури зовнішньої торгівлі Росії чітко свідчать про активізацію торговельної взаємодії в рамках Митного союзу і, відповідно, його відносної ефективності як регіонального інтеграційного об'єднання.

Таблиця 1
Географічна структура зовнішньої торгівлі Росії, Білорусії та Казахстану у 2007-2012 рр.

Країна	Показник	Доля країн в загальному обсязі зовнішньої торгівлі					
		2007	2008	2009	2010	2011	1 кв. 12
Білорусь	експорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	46,2	44,1	43,7	53,9	48,4	43,5
	<i>Росія</i>	36,6	32,4	31,5	39,4	34	30,9
	<i>Казахстан</i>	1,5	1,1	1,5	1,8	1,6	1,1
	країни МС	38,1	33,5	33	41,2	35,5	32
	країни поза СНД	53,8	55,9	56,3	46,1	51,6	56,5
	імпорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	66,3	65,9	63,8	58,9	61,4	70,8
	<i>Росія</i>	60	59,7	58,5	51,8	54,5	66,6
	<i>Казахстан</i>	0,5	0,4	0,3	1,2	0,3	0,4
	країни МС	60,5	60,1	58,8	53	54,8	67
	країни поза СНД	33,7	34,1	36,2	41,1	38,6	29,2
Казахстан	експорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	16,7	15,6	15,7	13,8	14,4	12,8
	<i>Росія</i>		8,7	8,2	8,5	8,5	7
	<i>Білорусь</i>		0,2	0,1	0,4	0,1	0,2
	країни МС		9	8,3	8,9	8,6	7,2
	країни поза СНД	83,3	84,4	84,3	86,2	85,6	87,2
	імпорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	44,6	46,2	42,5	46,8	52,2	51,2
	<i>Росія</i>		36,3	31,3	38,3	42,8	39,1
	<i>Білорусь</i>		1	1,3	1,5	1,6	1,4
	країни МС		37,4	32,6	39,7	44,5	40,5
	країни поза СНД	55,4	53,8	57,5	53,2	47,8	48,8
Росія	експорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	14,5	14,9	15,5	15	15,2	14,2
	<i>Білорусь</i>	4,9	5	5,5	4,6	4,8	5,6
	<i>Казахстан</i>	3,3	2,8	3	2,7	2,5	2,7
	країни МС	8,2	7,9	8,6	7,2	7,3	8,3
	країни поза СНД	85,5	85,1	84,5	85	84,8	85,8
	імпорт	100	100	100	100	100	100
	країни СНД, з них:	14,9	13,7	13	13,9	14,5	14,1
	<i>Білорусь</i>	4,4	3,9	4	4,3	4,5	5,2
	<i>Казахстан</i>	2,3	2,4	2,2	1,9	2,2	2,2
	країни МС	6,8	6,3	6,2	6,3	6,7	7,4
	країни поза СНД	85,1	86,3	87	86,1	85,5	85,9

Джерело [8, с. 35-36]. Складено та розраховано за даними національної статистики трьох країн, Статкомітету СНД та Євразійської економічної комісії.

У зовнішній торгівлі Білорусії ефекти, пов'язані з процесом формування Митного союзу і Єдиного економічного простору, чітко проявилися вже в 2010 р. Так, темпи зростання експорту Білорусії до Росії, Казахстану і в цілому країни Митного союзу в 2010 р. істотно перевищили аналогічні показники для торгівлі з третіми країнами: експорт до Росії зріс на 44,5%, до Казахстану – на 47,6% при темпі зростання загальних обсягів експорту в 118,5%.[2] Одночасно темп зростання поставок з Казахстану в Білорусь досяг рекордної позначки: у 2010 р. імпорт Білорусії з Казахстану зріс в 5,4 рази, головним чином за рахунок збільшення поставок мазуту з метою переробки на білоруських НПЗ в умовах невирішеності питання про експортні мита на нафту в торгівлі з Росією.

Тим часом, після ратифікації Білорусією пакету домовленостей по Єдиному економічному простору дане питання було вирішене (експортні мита при експорті нафти з Росії в Білорусь скасовані, а експортні мита, які сплачуються при експорті нафтопродуктів з Білорусії за межі єдиної митної території, перераховуються в російський бюджет), що стало важливим чинником розвитку зовнішньої торгівлі Білорусії в умовах формування МС. Наслідком рішення питання про експортні мита стало різке збільшення поставок нафти з Росії в Білорусь і, відповідно, вартісних обсягів білоруського імпорту з Росії в 2011 р., скорочення поставок з Казахстану та нарощування обсягів експорту нафтопродуктів і продукції нафтохімії в треті країни (головним чином, ЄС). У результаті саме під впливом створення МС в 2011 р. темпи зростання експорту Білорусії в треті країни перевищили відносно високі аналогічні показники для Росії і Казахстану: експорт Білорусії до Росії зріс на 39,9%, до Казахстану – на 35,3%, в цілому в країни МС – на 39,7%, в треті країни – в 1,7 рази.[2] Таким чином, незважаючи на наявність помітних ефектів створення МС у взаємній торгівлі Білорусії з Росією та Казахстаном, значної уваги заслуговують ефекти, що проявилися в її торгівлі з третіми країнами.

Наявні в 2011 р. тенденції в зовнішньоторговельній взаємодії Білорусії з країнами МС і третіми країнами знайшли своє продовження і в 1 кварталі 2012 р. Так, на тлі зростання експорту до країн МС у січні-березні 2012 р. порівняно з аналогічним періодом 2011 р. на 21,3% і імпорту з країн МС на 34,4%, експорт Білорусії в країни поза СНД зріс на 73,8% (імпорт скоротився на 25,4%), у тому числі в країни ЄС – в 2 рази [6]. У результаті в 1 кварталі 2012 р. в Білорусії склалося позитивне сальдо торгового балансу в розмірі 715,7 млн. дол. США. 52% приросту загальних обсягів експорту забезпечили нафта і нафтопродукти, постачання яких на зовнішній ринок збільшилися в 1 кварталі 2012 р. на 1,99 млрд. дол. США в порівнянні з минулим роком. Приріст експорту був забезпечений значним зростанням поставок такої товарної позиції, як розчинники та розріджувачі (експорт товарів даної групи в 1 кварталі 2012 р. перевищив аналогічний показник для 1 кварталу 2011р. в 11 разів), а також мастил.

За час функціонування Митного союзу під впливом розглянутих тенденцій частка Росії, Казахстану та країн Митного союзу в експорті Білорусії скоротилася: Росії – з 39,4% в 2010 р. до 30,9% в 1 кварталі 2012 р., Казахстану – з 1,8 до 1,1%, МС – з 41,2 до 32% відповідно. У той же час залежність від імпорту з країн МС, навпаки, зросла. Частка Росії в загальному обсязі імпорту Білорусії підвищилася з 51,8 в 2010 р. до 66,6% в 1 кварталі 2012р., МС – з 53 до 67% при відносно стабільній частці Казахстану.

З урахуванням розглянутих факторів зміни географічної структури торгівлі Білорусії (табл. 1) та специфіки товарної структури білоруського експорту в треті країни, зниження питомої ваги Росії та країн МС у загальному обсязі експорту Білорусії не варто розглядати як свідчення ослаблення її зовнішньоторговельного взаємодії в рамках МС. Навпаки, розглянуті зміни стали можливі через посилення впливу інтеграційної взаємо-

дії в рамках МС на структуру білоруської промисловості та експорту у напрямі підвищення частки більш високотехнологічних виробництв [8].

В силу наявної структури білоруської економіки і напрямів зовнішньоекономічних зв'язків, інтеграція на пострадянському просторі є критично важливою для неї, так як білоруський експорт до країн ЄП у майбутньому може досягти 35% національного ВВП [5].

У Казахстані ефекти створення Митного союзу виявилися меншими, ніж у Росії та Білорусії, і в більшій мірі торкнулися торгової взаємодії з останньою. За підсумками 2010 р. темпи зростання товарообігу Казахстану з країнами МС, незважаючи на рекордно високі темпи зростання ввезення з Білорусії, не змогли перевищити аналогічний показник для третіх країн: загальний обсяг товарообігу зріс на 27,6%, товарообіг з Росією – на 19%, з Білорусією – в 2,2 рази, з країнами МС – на 22,1% [2]. Незважаючи на те, що темпи зростання експорту Республіки до країн МС досягли високих значень, вони виявилися нижче аналогічного показника для третіх країн: експорт до Росії збільшився на 21,5%, до Білорусії – в 5,4 рази, в країни МС – на 29,8% на тлі приросту валового експорту на 39,5%. У той же час імпорт з країн МС в 2010 р. зростав випереджаючими темпами порівняно з імпортом з третіх країн: на тлі зростання загального обсягу імпорту всього на 9,6% ввезення з Росії зросло на 18%, з Білорусії – майже в 1,5 рази, в цілому з країн МС – на 19% [2].

У 2011 р. ефекти створення МС у зовнішній та взаємній торгівлі Казахстану проявилися більш виражено. Так, незважаючи на різке зниження поставок до Білорусії майже на 2/3, експорт Казахстану до країн МС зріс в 1,5 рази (на тлі збільшення валових обсягів експорту на 46,5%) за рахунок активізації торгівлі з Росією (темپ зростання експорту до Росії склав 162%). При цьому темпи зростання імпорту Казахстану з країн МС (140%) продовжували перевищувати темпи зростання ввезення з третіх країн: імпорт із Росії зріс на 40,2%, з Білорусії – на 35,3% при темпі зростання валового імпорту в 121,8% [2].

У 1 кварталі 2012р. в порівнянні з 1 кварталом 2011 р. темп зростання товарообігу Казахстану з третіми країнами (143,7%) істотно перевищив аналогічний показник для торгівлі з партнерами по митному союзу (101,7%). Експорт до Росії скоротився на 19,2%, до Білорусії – на 40%, в цілому в країни МС – на 19,9% на тлі приросту поставок у треті країни на 41,1% і темпі зростання валового експорту в 132,3%. Негативна динаміка експорту Казахстану до країн МС була обумовлена скороченням натуральних і вартісних обсягів поставок ряду мінеральних продуктів, зниженням світових цін на експортовані товари [6].

Темп зростання імпорту Казахстану з країн МС у 1 кварталі 2012 р. в порівнянні з 1 кварталом попереднього року також виявився нижчим за аналогічний показник для країн далекого зарубіжжя (115% проти 156,2% на тлі приросту валового імпорту на 38,7%), що обумовлено головним чином низьким темпом зростання поставок з Росії (113,9%). Тим часом, збереглася висока позитивна динаміка ввезення з Білорусії (темп росту склав 155,1%) [2].

Таким чином, важливим стійким зовнішньоторговельним ефектом створення Митного союзу для Казахстану стала активізація імпортних поставок з країн-партнерів по МС, особливо з Білорусії. Певні ефекти спостерігаються і в частині експорту Казахстану до Росії, проте в силу специфіки товарної структури останнього дані ефекти виявляються нестійкими зважаючи на схильність до впливу екзогенних факторів, зокрема, коливанням світових цін. Між тим, є підстави припускати виникнення певного негативного ефекту в торгівлі Казахстану з країнами МС – реекспорту товарів з Китаю. На дану обставину побічно вказує активізація казахстанського експорту до країн МС товарів, які не є тради-

ційними експортними товарами Казахстану, наприклад, взуття, обчислювальних машин, телевізорів, моніторів і інше [8].

За час функціонування Митного союзу під впливом розглянутих тенденцій питома вага Росії, Білорусії та країн Митного союзу в експорті Казахстану скоротилася: Росії – з 8,5% в 2010 р. до 7% в 1 кварталі 2012 р., Білорусії – з 0,4 до 0,2%, МС – з 8,9% до 7,2% відповідно. У той же час залежність від імпорту з країн МС, навпаки, дещо зросла. Частка Росії в загальному обсязі імпорту Казахстану підвищилася (з 38,3% у 2010 р. до 39,1% в 1 кварталі 2012 р.), Білорусії, незважаючи на зростання вартісних обсягів поставок, – дещо скоротилася (з 1,5 до 1,4%), в результаті чого питома вага країн МС зросла з 39,7% до 40,5% відповідно [2; 6].

Одна з ключових проблем інтеграції - вироблення єдиної валютно-фінансової політики країн МС. Як показують розрахунки, збереження нескоординованої валютної політики в країнах може істотно мінімізувати позитивні ефекти від інтеграції. Гармонізація валютних курсів може створити суттєві проблеми для країн СЕП, залежних від імпорту енергетичних ресурсів (особливо в умовах зростання цін на них). В якості альтернативи можуть бути передбачені механізми трансфертного перетікання капіталу всередині країн СЕП для мінімізації диспропорцій у зовнішній торгівлі та платіжному балансі. За умови створення таких механізмів гармонізація валютних курсів є найбільш переважним сценарієм подальшого поглиблення інтеграції на пострадянському просторі [5].

Висновки. Проведене дослідження динаміки зовнішньої та взаємної торгівлі Росії, Білорусії і Казахстану в умовах формування Митного союзу дозволяє зробити ряд висновків щодо економічних ефектів, що виникають в наслідок функціонування такого об'єднання.

Очевидним є наявність змін в динаміці як зовнішньої так і взаємної торгівлі Росії, Білорусії та Казахстану, що в цілому говорить про обґрунтованість створення такого інтеграційного угруповання, проте масштаб і характер виявлених зовнішньоторговельних ефектів істотно диференційований по країнах.

Найбільше вплив формування МС зробило на зовнішньоторговельну взаємодію Білорусії. Найважливішим чинником, що визначив характер і масштаб зовнішньоторговельних ефектів для Білорусії стала домовленість про скасування Росією експортних мит на нафту при її вивезенні і перерахування експортних мит на експортовані нею за межі єдиної митної території нафтопродукти в російський бюджет, позитивно вплинуло на показники розвитку такої галузі через зростання білоруського виробництва та експорту нафтопродуктів і продукції нафтохімії, в тому числі в ЄС.

Для Росії ефекти створення Митного союзу в повній мірі проявилися тільки в 2011 р., коли було зафіксовано перевищення темпів зростання показників її торгівлі з країнами МС над аналогічними показниками для третіх країн. При цьому зовнішньоторговельна взаємодія Росії з Казахстаном і Білоруссю перевищила темпи зростання російського імпорту з країн МС над аналогічним показником для експорту і в 2010 р., і в 2011 р. (незважаючи на високу позитивну динаміку цін на основні статті російського експорту – вуглеводні).

У Казахстані ефекти створення Митного союзу у зовнішній та взаємній торгівлі виявилися неоднозначними і менш вираженими, ніж у Росії та Білорусії. За час існування МС товарообіг і експорт Казахстану до країн МС так і не продемонстрував стійкого тренду перевищення темпів росту над аналогічними показниками для третіх країн, в 1 кварталі 2012 р. в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року поставки до Росії навіть продемонстрували негативну динаміку. При цьому, важливим зовнішньоторговельним

ефектом створення Митного союзу для Казахстану стала певна активізація імпорتنих поставок з країн-партнерів по МС, особливо з Білорусі. Деякі ефекти спостерігаються і в частині експорту Казахстану до Росії, проте в силу специфіки товарної структури останньої дані ефекти виявляються нестійкими, зважаючи на схильність до впливу екзогенних факторів, зокрема, коливанням світових цін.

Разом з тим, варто констатувати, що створення Митного союзу дозволило на ділі запустити механізм інтеграційних процесів у галузі торгівлі. Проте, Україні варто оцінити досвід країн-учасниць об'єднання при виборі власного вектора розвитку у зовнішньоекономічних пріоритетах, розуміючи, що політична складова є домінуючим фактором у дискусіях щодо питання приєднання України до Митного союзу з Росією, Білоруссю та Казахстаном.

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. United Nations Commodity Trade Statistics Database UN Comtrade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/>
3. Внешнеторговые эффекты Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии. Российское Агентство Поддержки Малого и Среднего Бизнеса, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.siora.ru/news/articles/stati/vneshnetorgovye_effekty_tamozhennogo_soyuza_rossii/
4. Гайдущкий П. И. Украина и Таможенный союз: проблемы интеграции / П. И. Гайдущкий // Зеркало недели. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zn.ua/columnists/ukraina-i-tamozhennyu-soyuz-problemy-integracii-119431_.html
5. Ивантер В.В., Геец В.М., Ясинский В.А., Широков А.А., Анисимов А.М. Экономические последствия создания ЕЭП и присоединения к нему Украины / В.В. Ивантер, В.М. Геец, В.А. Ясинский, А.А. Широков, А.М. Анисимов // Евразийская экономическая интеграция, №1(14), 02.2012, с. 26.
6. Офіційна статистика з сайту Євразійської економічної комісії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tsouz.ru/db/stat/Pages/internal_stat.aspx
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. II (у 2 ч.). – 326 с.
8. Ушкалова Д.И. Формирование таможенного союза и единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана: проблемы и предварительные итоги / Д.И. Ушкалова // Российская академия наук Институт экономики. – Москва, 2012. – 79 с.
9. Фаляхов Р. Таможенный союз снижает торговый оборот. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.ru/business/2013/06/17/5382717.shtml>
10. Шнирков О.І. Економічні наслідки укладення угоди про Асоціацію України з ЄС з урахуванням можливої реакції Росії / О.І. Шнирков // Національна безпека і оборона. – К. : Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, 2013. № 4-5 (141-142). с. 90.

УДК [004.738.5:339]:661.12

Голіонко Н.Г.*

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Анотація. У статті проаналізовано стан розвитку електронної комерції у світі та в Україні в цілому і у фармацевтичній галузі зокрема. Визначені сприятливі та стримуючі тенденції у розвитку електронної комерції лікарських засобів в країні. Запропоновано порядок впровадження електронної комерції у фармацевтиці.

Ключові слова: електронна комерція, інформаційні технології, фармацевтична промисловість, лікарські засоби.

Annotation. The article analyzes the State of development of e-commerce in the world and in Ukraine as a whole and in the pharmaceutical industry in particular. Defined benefits, limiting tendencies in the development of e-commerce of medicines in the country. Proposed order of introduction of e-commerce in the pharmaceuticals.

Keywords: e-commerce, information technology, pharmaceutical industry, medicine.

Аннотация. В статье проанализировано состояние развития электронной коммерции в мире и в Украине в целом и в фармацевтической промышленности в частности. Определены благоприятные и сдерживающие тенденции в развитии электронной коммерции лекарственных средств в стране. Предложен порядок внедрения электронной коммерции в фармацевтике.

Ключевые слова: электронная коммерция, информационные технологии, фармацевтическая промышленность, лекарственные средства.

Постановка проблеми. Останніми десятиліттями проникнення Інтернету у життя і бізнес по всьому світу відбувається стрімкими темпами. Інформаційні технології, електронний бізнес, електронна комерція, інтернет-маркетинг та інші поняття стали синонімами процесів комунікації, стратегічного управління та ділової практики підприємств. Конкурентоздатність сучасними підприємствами досягається в результаті широкого запровадження інновацій на базі Інтернет, зокрема, у формах організації бізнесу, співпраці з партнерами, клієнтами, постачальниками.

Нові можливості, які виникають при використанні Інтернету та суміжних технологій (Інтранет, Екстранет) задля встановлення ділових контактів, укладання договорів, організації поставок, а також комунікаційної підтримки зазначених процесів, розуміють як «електронну комерцію» (E-Commerce). Науковці по-різному визначають електронну комерцію: від звичайних онлайн-покупок до інтеграції виробничих ланцюжків ство-

* асистент кафедри стратегії підприємств Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Науковий керівник: професор Налівайко. А.П.

рення вартості підприємства-постачальника і підприємства-замовника. Спільними натомисть є оцінки стрімкого поширення е-комерції у Європі і у світі, про що було зазначено на щорічному саміті «GlobalE-commerce» у червні 2013 року. У Європі Україну визнано однією з чотирьох країн-лідерів, де електронна комерція розвивається найбільш стрімко.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії електронної комерції висвітлені на початку 2000-х років у працях Д. Еймора, Г. Мінса, Д. Шнайдера, В. Царева, А. Канторовича, І. Балабанова, В. Бикова та ін. Проте сфера електронної комерції розвивається, і сьогодні актуальними є нові питання, зокрема, інтеграція у електронну комерцію підприємств виробничих галузей, розвиток так званого В2В-сегменту (business-to-business). Наприклад, фармацевтичної галузі, стратегічним питанням якої є розвиток електронної комерції лікарських засобів (ЛЗ) [7]. Науковцями доведено, що електронна комерція здатна підвищувати економічну ефективність підприємства [1], результативність просування товарів (послуг), розширювати ринки збуту [2], розвивати взаємостосунки з клієнтами при одночасному зниженні витрат та скороченні часу обслуговування клієнтів і обробки їх запитів [3]. Такі переваги електронної комерції у фармацевтиці сприятимуть підвищенню інноваційного рівня і отриманню більших результатів як виробниками, так і споживачами ЛЗ.

Виділення невирішених раніше частин. Аналіз вітчизняного та закордонного ринку е-комерції [4, 5, 7, 8] засвідчує швидкі темпи його розвитку, але переважно у групах електроніки, побутової техніки, одягу і взуття, парфумів, книг, цифрового контенту, туристичних послуг. Електронна комерція лікарських засобів у світі менш розвинена, проте в Україні вона відсутня у всіх сегментах (В2В, В2С, С2С), що стримує ріст і конкурентоспроможність виробників ЛЗ [9]. Врахування міжнародного досвіду при розробці принципів, методів прийняття рішень і моделей електронної комерції ЛЗ, належної практики їх впровадження сприятиме прискоренню становлення е-комерції у фармацевтичній промисловості України.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз світової і вітчизняної електронної комерції, зокрема і у фармацевтичній галузі, а також оцінка можливостей переходу до електронної комерції ЛЗ у вітчизняній фармацевтиці.

Виклад основного матеріалу. Історія електронної комерції нараховує всього близько двох десятиліть інтенсивного розвитку. Хоча перші системи електронної комерції у своїй найпростішій формі з'явилися ще у 1960-х роках у США і використовувались головним чином у транспортних компаніях для замовлення білетів та обміну інформацією між транспортними службами перед підготовкою до рейсів [6]. З розвитком Інтернету у 1990-х роках виникла відповідна форма електронної комерції у вигляді Інтернет - магазинів (В2С), де користувачі могли замовляти товари та послуги з оплатою за допомогою банківських карток. З часом відбувається розвиток В2В-сегменту е-комерції, який розпочався з електронного обміну даними, поступово перейшовши до сучасних електронних ринків і продовжує еволюціонувати в напрямку створення електронних центрів.

Сьогодні торгівля через Інтернет має можливості забезпечувати такий обсяг продажів, як і магазини. У розвинених країнах е-комерція демонструє двозначні темпи щорічного росту, і на думку спеціалістів така тенденція зберігатиметься у наступні п'ять років (рис. 1) [8].

Темпи росту е-комерції у країн, що розвиваються, набагато вищі, ніж у розвинених. Це пов'язано, по-перше, з більш швидким розвитком економіки в цілому і роздрібної торгівлі зокрема, і, по-друге, рівень проникнення Інтернету у країн, що розвиваються, набагато нижчий, проте він швидко збільшується. Ріст проникнення Інтернету в країні є

головним фактором, який спонукає продавців і споживачів йти у мережу. За цим показником Україна у 2012 році посіла лідируюче місце, що посприяло динамічному розвитку е-комерції на противагу спадному характеру розвитку економіки в цілому. Кількість Інтернет-магазинів у країні зросла і склала більше 8 тис. од., інтернет-покупцями визнано – 2,1 млн. осіб., а оборот ринку електронної комерції в 2012 році наблизився до 1,6 мільярдів доларів США, що утричі більше за показник 2008 року [8].

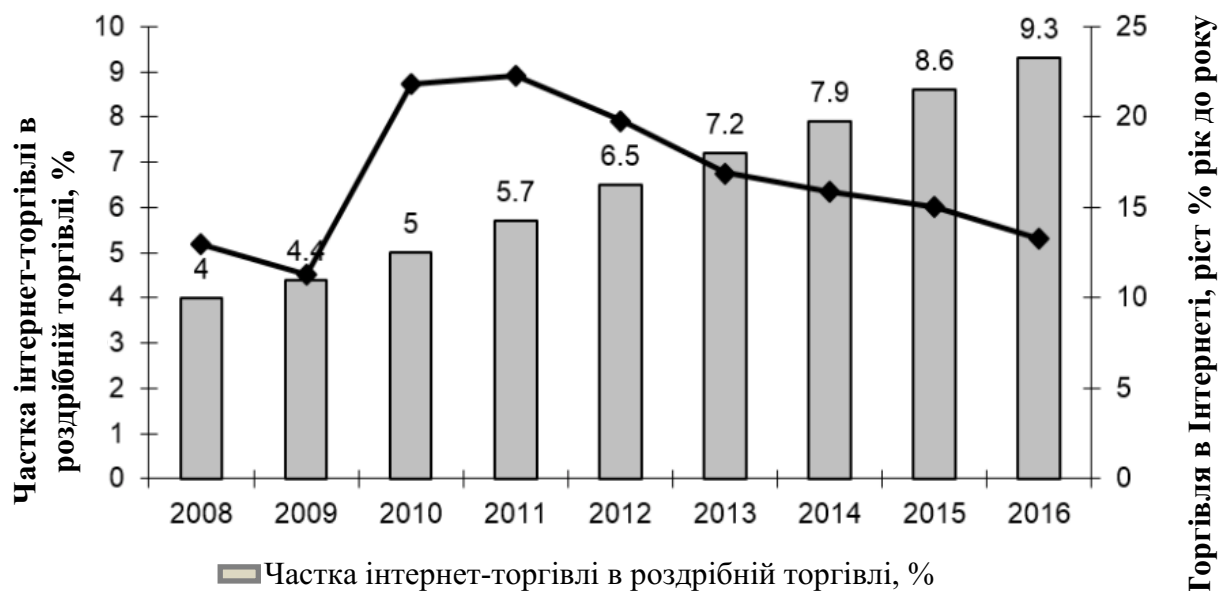


Рис. 1 Ріст обсягів е-комерції у світі, % до року [8]

Одночасно світовий ринок е-комерції у 2012 році подолав межу у 1 трлн. дол. США і за прогнозом зросте на 20% у поточному році. Найбільшим учасником ринку є США, серед лідерів – Велика Британія, Японія, Китай, Німеччина, Індія. Інтернет-покупцями є 538 млн. осіб, що становить 40% населення країни. Але якщо основним фактором розвитку е-комерції у Китаї є гігантські темпи росту числа інтернет-користувачів, то у розвинених країнах, наприклад, Великій Британії, - це інноваційна активність бізнесу та зручність електронних покупок для користувачів: низькі ціни, дистанційний сервіс, широта вибору тощо.

Україна сьогодні знаходиться на початковому етапі розвитку е-комерції B2B-сегменту і має можливості для швидкого її росту, урізноманітнення сфер та категорій електронних продажів. Сприятливими тенденціями для цього, як зазначено вище, є темпи зростання е-комерції (45% у 2012р.), рівень проникнення Інтернету (майже 50%), ріст кількості інтернет-покупців. Проте, відсутність нормативно-правового поля для здійснення комерції у Інтернет стримує її розвиток. Це стосується і фармацевтичної галузі, яка є найбільш контрольованою і регульованою.

В той же час специфіка фармацевтичної продукції накладає певні вимоги і обмеження на можливість застосування у галузі е-комерції. Йдеться про забезпечення контролю якості лікарських засобів, що реалізовуватимуться через Інтернет; питання відповідальності при їх продажі, наявності замінників ЛЗ; ризики, пов'язані з неконтрольованим застосуванням ліків; поінформованість споживачів про механізм дії ЛЗ та побічних ефектах, тощо. Специфічним є також процес «лікування» через Мережу: необхідність забезпечення онлайн-консультацій з лікарем, виписка електронних рецептів, запис на амбулаторні дослідження та інші значущі питання, які потребують організаційного і технічного вирішення.

На думку закордонних науковців розвиток е-комерції у фармацевтичній галузі доцільний задля кращої взаємодії і ефективних комунікацій як всередині, так і за межами галузі, шляхом скорочення часу і зусиль [10, 11]. Е-комерція дозволить скоротити географічну відстань та зробити миттєвим доступ до медичної інформації і найновіших біотехнологічних розробок, що поліпшить обслуговування користувачів і збагатить фармацевтичну спільноту в цілому. Світовими тенденціями е-комерції у фармацевтичній галузі є такі:

- високий рівень контролю і регулювання галузі передбачає прийняття різних маркетингових стратегій продажу ЛЗ у мережі в залежності від їх категорії (рецептурні, без рецептурні, урядові закупівлі та ін.);
- критичним аспектом для розвитку е-комерції ліків є В2С сегмент, тобто продаж не рецептурних ЛЗ конкретному користувачу;
- найбільший потенціал для В2В комерції у фармацевтиці є продаж промислового обладнання, устаткування та ін. для підприємств галузі;
- основними перепонами для проникнення е-комерції у В2С сегменті є нормативно-правовий захист та час очікування замовлення, а для В2В сегменту – це брак спеціалістів, відсутність досвіду застосування загальних маркетингових стратегій у сфері електронної комерції для ліків [10].

Основними застереженнями розвитку е-комерції у фармацевтиці є: низький рівень інтернет-покупок вітчизняними користувачами в цілому і у групі ЛЗ; нерегульоване нормативно-правове поле, особливо щодо доставки ліків; відсутність контролю за суб'єктами е-комерції; неможливість забезпечення безпеки і конфіденційності у Мережі та інші. Ефективне вирішення окреслених та інших актуальних для розвитку е-комерції питань дозволить запровадити сучасні інноваційні моделі розвитку і у фармацевтичній галузі України.

Підсумовуючи зазначимо, що сприятливі тенденції для розвитку електронної комерції в Україні є, хоча країна ще знаходиться на початковому етапі інтеграції у Мережу. Саме з цієї причини пріоритетними є питання загального забезпечення нормативно-правових, технічних, організаційних можливостей здійснення електронної торгівлі, а з часом можливе визначення інноваційних прагнень розвитку вузькоспеціалізованих сегментів е-комерції, яким є торгівля лікарськими засобами у Мережі. З огляду на здійснену вище оцінку вважаємо за доцільне запропонувати порядок переходу до е-комерції у фармацевтичній галузі, який передбачає три кроки:

- гармонізація правового поля із забезпеченням умов діяльності відповідно до українського законодавства (Закони «Про лікарські засоби» та ін.);
- приведення правил діяльності до стандартів розвинених країн;
- надання можливості ринку саморегулюватися.

Висновки. Фармацевтична галузь у світі є конкурентною і такою, що динамічно розвивається. В той же час електронний ринок також набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція знаходиться на початку інтернет-еволюції і демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів і підприємців відчутні. Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. Особливістю фармацевтичної галузі є високий ступінь її регулювання, що вимагає відповідних правил поведінки у Мережі і відповідного регулювання інтернет-продажів лікарських засобів. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем, розвиток електронної комерції ЛЗ в Україні матиме майбутнє.

Список використаних джерел:

1. В.А. Быков и др. Новые технологии электронного бизнеса и безопасности. – М.: Радио и связь, 2002.
2. Д. Эймор. Электронный бизнес: эволюция и/или революция. Жизнь и бизнес в эпоху Интернет / Пер. с англ. - М.: Издат. дом «Вильямс». - 2001. - 751 с.
3. Дубницький В.И., Лозикова А.Н. Эволюция, сущность, классы, инструментарий электронного бизнеса / НАН Украины. Ин-т экономики и промышленности, ДЭГИ. –Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 86 с
4. Электронная коммерция. [Электронный ресурс] : Режим доступа <http://e-commerce.com.ua/category>
5. Российские тренды: коллективные покупки и конвергенция онлайн и оффлайна. [Электронный ресурс] : Режим доступа <http://www.cnews.ru/reviews/free/retail2012/articles/articles6.shtml>
6. Вікіпедія. [Електронний ресурс] : Режим доступу <http://uk.wikipedia.org/wiki>
7. Какие направления развития ИТ актуальны для фармацевтической отрасли Украины? [Электронный ресурс]: Компьютерное обозрение http://ko.com.ua/kakie_napravleniya_razvitiya_it_aktualny_dlya_farmaceuticheskoy_otrasli_ukrainy_78664
8. А. Клюка. Исследование рынка электронной оммерции в Украине [Электронный ресурс] // <http://ain.ua/2013/04/11/120835>
9. Кістерський Л.Л., Якушик І.Д., Липова Т.В., Голіонко Н.Г. Управління фінансами малого та середнього бізнесу. – К.: «МП Леся», 2008. – 413с.
10. Linda Bustos. B2B Ecommerce and the Pharmaceutical Industry // Электронний ресурс: Режим доступу: <http://www.getelastic.com/ecommerce-links-august-2013/>

Сібекіна А.Ю.*

ПРОБЛЕМИ ВИСВІТЛЕННЯ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ ТА ПЕРЕВАГ МАЙБУТНЬОЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Анотація. Тему європейської інтеграції, як привабливу для суспільства ідею, використовують у політичній риторичі майже всі головні політичні сили. Запевнення у незмінності європейського курсу України стали невід'ємним атрибутом офіційних послань, промов та звітів на різних рівнях органів влади. Проте реальне, а не декларативне висвітлення європейської інтеграції, що, насамперед, стосується внутрішнього розвитку країни та покращення життя пересічної людини, має низький рівень інформованості серед різних цільових аудиторій.

Ключові слова: європейська інтеграція, Угода про Асоціацію, зона вільної торгівлі, мита, торгові обмеження, перехідний період, експорт, імпорт.

Annotation. The theme of European integration, as an attractive public idea, political rhetoric used in almost all the major political forces. Assurances immutability European course of Ukraine became an inherent part of the official letters, speeches and reports on the various levels of government. However, the real, not declarative coverage of European integration, especially for the internal development of the country and improvement of human life, has a low level of awareness among various target audiences

Key words: European integration, the Association Agreement, Free Trade Area, duties, trade restrictions, the transition period, exports, imports.

Аннотация. Тему европейской интеграции, как привлекательной для общества идея, используют в политической риторике почти все главные политические силы. Заверения в неизменности европейского курса Украины стали неотъемлемым атрибутом официальных посланий, речей и отчетов на различных уровнях органов власти. Однако реальное, а не декларативное освещение европейской интеграции, прежде всего, касается внутреннего развития страны и улучшения жизни обычного человека, имеет низкий уровень информированности среди различных целевых аудиторий.

Ключевые слова: европейская интеграция, Соглашение об Ассоциации, зона свободной торговли, пошлины, торговые ограничения, переходной период, экспорт, импорт.

Постановка проблеми. Угода про асоціацію з ЄС разом із включенням до неї положень про ЗВТ є шляхом до Європи, яким прямують українські можновладці часто на словах.

* Старший викладач кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського університету фінансів та міжнародної торгівлі

Майбутня Угода про Асоціацію не гарантує членства в ЄС, але в той же час засвідчує волю рухатися в зазначеному напрямку для обох сторін. Проте втілення цієї волі залежить від також від формально-процедурних моментів інформаційного забезпечення та публічного моніторингу основних парламентів, проблем та переваг створення поглибленої ЗВТ Україна-ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Час від часу в публікаціях І. Бураковського, А. Гальчинського, І. Газизулліна, В. Гуменюк, К. Ештон, В. Мовчан, І. Новака, В. Пятницького, О. Савицького, О. Сушко, О. Шниркова, О. Шумило, тощо знаходить відображення характеристика майбутніх потенційних переваг від набуття Україною асоціації з ЄС проте характеризуються дотичним характером.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, серед моделей євроінтеграції слід відмітити цікаві результати досліджень, отримані, зокрема, Генеральним директором з торгівлі Єврокомісії, Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, Інститутом економічних та політичних консультацій та Німецької консультативної групи, CEPS, CASE та О. Плотніковим. Проте проблемі вчасного, місткого інформаційного забезпечення щодо основних параметрів еventуальних переваг та недоліків різним групам інтересів приділяється значно менше уваги. [1, с. 24-26; 2, с. 276-278]

Формулювання цілей статті. Для країн колишнього соціалістичного табору величезним стимулом до проєвропейських перетворень було прагнення якомога тісніших відносин з ЄС аж до вступу до нього. Хтось, як от сусіди України Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія, Хорватія, уже досягли цього й нині користуються всіма перевагами перебування в об'єднаній європейській родині. Інші держави, такі як Чорногорія, Сербія наполегливо рухаються до цього.

Традиційно в країні з євроінтеграційними прагненнями одночасно реалізуються дві інформаційні компанії – безпосередньо державною владою та ЄС.

Слід зауважити, що на теренах України публічне висвітлення питань європейської інтеграції, зокрема про витрати і вигоди майбутньої ЗВТ є можливим завдяки фінансуванню європейської інформаційної компанії з боку наступних трьох ключових суб'єктів:

- Представництво ЄС;
- Посольство Великобританії;
- Міжнародний фонд «Відродження».

Таким чином в 2013 р. , Представництво ЄС передбачає витратити на підтримку європейської інформаційної кампанії 1 млн. євро, Посольство Великобританії – 2,3 млн. євро, а фонд «Відродження» – 619 тис. євро. Частина цих коштів (1,8 млн. євро) направляється безпосередньо на роз'яснювальну роботу з населенням.

Кошти вищезазначених організацій виділяються, перш за все, на підготовку телепрограм та фільмів, друг інформаційних матеріалів, проведення круглих столів, форумів, конференцій, що допомагають розібратися в положеннях Угоди про Асоціацію з ЄС та наслідках євроінтеграції. [3, с. 9]

Згідно з Посланням Президента у 2013 р. європейська інтеграція була, є і залишається орієнтиром і системоутворюючим чинником для реалізації стратегічних завдань розвитку України й нині складає два взаємопов'язані виміри: укладання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка передбачатиме створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, та реалізацію комплексної програми внутрішніх перетворень і модернізації в усіх сферах політичного, економічного та соціального життя держави. [4, с. 229]

В той же час цікавим видається той факт, що безпосередньо Україна кілька років не приймає участі в фінансуванні роз'яснювальної роботи щодо просування євроінтеграційних ідей. Так, останній раз виділення коштів в розмірі 6 млн. грн. на інформування населення про євроінтеграцію було кілька років тому. [3, с. 10]

27 березня 2013 р. МЗС отримало доручення від Кабінету міністрів розробити інформаційну кампанію на 2013-2017 рр. Проте виявляється, що на даний момент немає навіть теоретично обґрунтованої суми коштів по даному проекту. [5]

Слід зазначити, що проведене в січні-лютому 2013 р. опитування DW-Trend з приводу відношення українців до підписання Угоди про Асоціацію виявило, що більшість українців все ж таки підтримують прагнення України, а також вважають доцільними політичні вимоги ЄС в якості умови до підписання Угоди про Асоціацію Україна – ЄС. [2, с. 280]

Отже, як видно з табл. 1, пересічне населення України вважає, що модернізація української економіки, вихід на нові ринку збуту українських товарів, створення нових робочих місць та підвищення добробуту, посилення демократії та укріплення правової системи є основними перевагами від Угоди про Асоціацію з ЄС.

Таблиця 1
Перелік ключових повідомлень в інформаційних кампаніях щодо
приєднання України до ЄС та Митного Союзу

ЄС	Митний союз
Прозорість діяльності політичних партій, сприяння виконанню їх передвиборчих програм	Підвищення експортного потенціалу для підприємств
Прозорість відбору держслужбовців на конкурсній основі	Зниження вартості товарів та послуг (в т.ч. комунальних) після перегляду цін на газ
Гарантія ефективного захисту прав власності	Поява нових робочих місць в результаті розвитку спільних промислових об'єктів (в галузі літакобудування, суднобудування)
Зменшення рівня корупції врегулювання діяльності правоохоронних органів	Послаблення прив'язки національної валюти до дол. США
Справедливе правосуддя	
Посилення прав захисту споживачів	
Зниження вартості товарів та послуг в результаті підвищення конкурентоспроможності після входження в ЗВТ	
Підвищення експортного потенціалу для підприємств	
Поява нових робочих місць в результаті покращення інвестиційного клімату	

ЄС	Митний союз
Підвищення рівня соціального захисту населення	
Покращення екологічної ситуації	
Підвищення рівня безпеки в автотранспортній галузі	
Покращення якості послуг в галузі авіаперевезень	
Підвищення якості освіти	
Лібералізація візового режиму	

Джерело: [3, с. 9]

Згідно з даними Центру ім. Разумкова найбільшою підтримкою серед українського населення (65 % респондентів) інтеграція в ЄС користувалась у 2002 р., найнижчою – у 2004-2005 рр., а наприкінці 2012 р. цей показник склав 48 %. Опитування, проведені Центром, у квітня 2013 р. виявили, що 41,7% українців виступають за вступ до ЄС, а 37,2% – за приєднання до Митного союзу. Ці дані цікаві тим, що розбіжність між прибічниками різних векторів інтеграції складає вже менше 10 %. [3, с. 12]

Так, за результатами дослідження KeyCommunications (на вимогу посольства Великобританії), що пройшли у квітні 2013 р. з приводу визначення інформованості українців про переваги підписання Угоди про Асоціацію виявили, що рівень інформованості різних цільових аудиторій стосовно європейської інтеграції в цілому та Угоди про асоціацію зокрема – дуже низький. 5,3% громадян України оцінили свій рівень як високий, 38,6% – як середній, 43,5% – як низький і 9,5% – не мають жодної інформації про ЄС. [6]

В цьому ракурсі цікавим видається той факт, що перший офіційний переклад на українську мову Угоди про Асоціацію та ЗВТ з ЄС був оприлюднений Кабінетом Міністрів лише в серпні 2013 р. [7]

Проект договору налічує 236 сторінок, а також доповнення, додатки та протоколи, що регламентують торгові правила по окремим групам товарів, а також умови надання допомоги у митних справах та принципи участі України в програмах ЄС. [7]

Крім визначення базових принципів розвитку політичного діалогу і співробітництва к контексті асоціації, угода також регламентує основні напрями співробітництва у зовнішній політиці, сфері безпеки, торгово-економічних питаннях. Крім того, документ визначає умови функціонування Ради асоціації, яка буде здійснювати контроль та моніторинг виконання Угоди. Планується, що в склад Ради увійдуть з української сторони – члени Уряду, а з європейської – члени Ради ЄС та Європейської Комісії.

Таким чином, Угода про асоціацію:

- Має на меті прискорити і поглибити політичні та економічні відносин між Україною та ЄС, а також забезпечити поступову інтеграцію у внутрішній ринок ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої ЗВТ.
- Пропонує спосіб використання динаміки відносин між Україною та ЄС з особливою увагою до підтримки основних реформ, відновлення і зростання економіки, здійснення державного управління і галузевої співпраці.
- Визначає порядок денний реформ в Україні, який спирається на комплексну програму наближення українського законодавства до законодавства ЄС, що буде орієнтиром для всіх партнерів України у роботі та наданні підтримки.

- Переговори щодо Угоди про асоціацію проводилися у поєднанні з іншими питаннями. Так допомога ЄС Україні пов'язана з порядком денним реформ, що є результатом переговорів. Зокрема, важливою у цьому контексті є програма Всеохоплюючого інституційного розвитку.

Можна сказати, що причиною офіційного оприлюднення документу став громадський інтерес, що підсилюється у зв'язку із наближенням саміту Східного Партнерства, на якому і планується підписання Угоди про Асоціацію з ЄС.

В українському перекладі Угоди уточнено транслітерацію деяких сільськогосподарських продуктів та продуктів харчування, а також вин європейських виробників, географічні назви вин України, які мають бути захищені в ЄС, і алкогольних продуктів ЄС, що потребують захисту в Україні.

В свою чергу, Міністерство юстиції підтвердило, що текст Угоди повністю відповідає положенням Конституції України. [8, с. 2]

Якщо у листопаді 2013 р. на Саміті Східного Партнерства Україна підпише Угоду про Асоціацію з ЄС, ЗВТ між ними має бути створена в за 10 років, тобто до кінця 2023 р.

Проте до моменту створення повноцінної ЗВТ єдиними торговими обмеженнями між країнами будуть імпорتنі мита.

В той же час обидві сторони мають ліквідувати експортні мита та експортні субсидії для сільського господарства протягом перехідного періоду, який триватиме не більше 10 років, проте буде варіюватися в залежності від виду обмежень.

Крім того, сторони не зможуть більше, за рідкісним винятком, вводити збори та платежі для непрямого захисту національних виробників або наповнення бюджету, а також використовувати нетарифні бар'єри для імпорту та експорту за винятком передбачених у СОТ.

Тому, протягом 10-літнього перехідного періоду сторонам слід також анулювати або знизити ввізні мита на більшість товарних позицій. Хоча, в багатьох випадках вони будуть просто зафіксовані на теперішньому рівні. Після того, як ставки мит досягнуть обумовленого в Угоді рівня, сторони не зможуть збільшувати існуючі мита або вводити нові без схвалення другої сторони. Крім випадку, коли сторона отримає схвалення спеціального органу СОТ з врегулювання суперечок. В той же час ніщо не забороняє будь-якій стороні встановлювати ставки нижче, ніж зафіксованих в Угоді, а потім знову піднімати до цього рівня. [9, с. 3]

Слід зазначити, що ЄС планує відмінити або знизити більшість мит відразу, без перехідного періоду. Зокрема, до нуля мають знизитися ставки на імпорт сталі – основного експортного товару України в торгівлі з ЄС (саме на чорні метали приходить 22,7% поставок українських товарів в Європу). Частково будуть збережені мита на ввезення українського зерна, на яке доводиться 11,6% експорту з України в ЄС. Так, наприклад, мито на імпорт пшениці в Європу з України збережеться на рівні 95 євро/т, а квота складе до 1 млн. т на рік; для кукурудзи – 94 євро/т і квотою 400-650 тис. т. А мито на олію складе 6,4%. Втім, імпорт насіння та плодів олійних рослин в ЄС (7,2% українського експорту в ЄС), а також руд шлаків і зол (9,5%) переважно буде вільним, без обмежень у вигляді мит та квот. Зазначимо також, що на імпорт з України продуктів нафтопереробки буде стягуватися мито від 3,5% (мазут) до 4,7% (бензин). [9, с. 3; 10]

Зрозуміло, що зі свого боку, Україна також має зменшити мита, проте, на відміну від ЄС, з можливістю поступового їх зниження протягом тривалого перехідного періоду з багатьох товарних позицій до 10 років. Наприклад, поступового зниження слід очікувати на засоби наземного транспорту (11,4 % українського імпорту з ЄС). Також зразу після на-

буття чинності ЗВТ Україна має зробити нульове мито для фармацевтичної продукції (8,3% європейського імпорту в Україну). [9, с. 3; 10]

Також ЄС дозволить Україні як країні, що розвивається, використовувати окремі заходи для захисту внутрішнього ринку. Наприклад, підвищити ввізні мита для легкових авто, якщо під час відповідного розслідування європейськими експертами виявиться, що за допомогою низьких мит європейські автовиробники утискають українських.

На даний момент експертам важко оцінити достеменно, наскільки виграє або програє українська економіка від перегляду торгових обмежень. Проте ефект від перегляду ввізних мит для бюджету буде хоча і негативним, але не критичним, оскільки вони складають лише 4% доходів національного бюджету. [9, с. 3]

Проте обнадійливими видаються теоретичні моделі, розроблені експертами Kyiv School of Economics, які свідчать про позитивний довгостроковий ефект від створення ЗВТ між Україною та ЄС. Так, за останніми оцінками, якщо б ЗВТ Україна – ЄС була створена в 2009 р., то до 2011 р. національний експорт зріс би з 56 до 91 млрд. дол. США, причому за рахунок експорту не тільки в ЄС, але й приміром в Росію. При цьому ЗВТ змогла б зменшити частку сировини в українському експорті з 16% до 10%, а частку інвестиційних товарів збільшити з 17% до 28%.

Тому, на думку експертів від більш тісної інтеграції з ЄС виграють перш за все вітчизняна легка промисловість, металургія, машинобудування і транспорт, що допоможе диверсифікувати український експорт. [9, с. 3]

Таким чином для споживачів вільна торгівля з ЄС означатиме:

- нижчі ціни в результаті доступу до ширшого асортименту продукції й, відповідно, більшої конкуренції між виробниками та продавцями;
- безпечнішу продукцію на внутрішньому ринку, що стане результатом передбачених УА якісних змін українського законодавства та регуляторних норм;
- нові робочі місця у результаті покращення інвестиційного клімату в Україні внаслідок створення сприятливішого регуляторного середовища, яке відповідатиме нормами і правилам ЄС;
- підвищення рівня соціальної захищеності, оскільки текст угоди містить положення щодо безпеки й стандартів праці, соціального забезпечення, екологічних вимог тощо.

Перевагами для українського бізнесу варто назвати:

- безмитний доступ до найбільшого в світі ринку для більшості українських продуктів, що створює великі можливості для експорту;
- поліпшення доступу на ринки третіх країн через гармонізацію українського законодавства з законодавством ЄС і, відповідно, перехід на визнані в світі стандарти;
- кращу законодавчу захищеність прав інтелектуальної власності та застосування нових норм на практиці, що принесе вищі прибутки для винахідників і митців;
- кращий внутрішній інвестиційний та бізнес клімат.

Для України глибока і всеосяжна ЗВТ з ЄС означає підвищення ефективності управління державними фінансами, додаткові можливості для завершення вже розпочатих соціально-економічних реформ. Безсумнівними стратегічними перевагами є підвищення продуктивності праці, зменшення безробіття та рівня бідності.

Водночас можливими є й окремі труднощі в тимчасовому зростанні витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Однак якщо ЗВТ з ЄС і призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними й вагомими будуть виграші на середньо-та довгостроковий терміни.

Висновки. Отже, виходячи з даних багатьох соціологічних досліджень в українському суспільстві наявна проблема низької поінформованості щодо європейської інтеграції взагалі і майбутньої Угоди про асоціацію та ЗВТ між Україною та ЄС зокрема.

Проте саме Угода про асоціацію стає новим етапом у розвитку договірних відносин Україна – ЄС, який передбачає політичну асоціацію та економічну інтеграцію, і відкриває шлях до подальших прогресивних перетворень на основі спільних цінностей у повній відповідності до демократичних принципів, верховенства права, належного державного управління, прав і основоположних свобод людини.

Положення про створення глибокої та всеосяжної ЗВТ між ЄС та Україною є невід'ємною частиною Угоди про Асоціацію. Ними передбачено взаємне відкриття ринків, а також регуляторне та інституційне наближення України до ЄС, що створює підґрунтя для отримання цілком відчутних переваг як для пересічних громадян, так і для українського бізнесу.

Список використаних джерел

1. Валуєв Б. І., Сібекіна А. Ю. Порівняльна оцінка потенційних можливостей від членства України в ЗВТ з СНД та ЗВТ+ з ЄС / Б.І. Валуєв, А.Ю. Сібекіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 6. – С. 22-27.
2. Сібекіна А. Ю. Аналіз еventуальних можливостей від членства України в ЗВТ з СНД та ЗВТ+ з ЄС / А.Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 113. Частина II (у двох частинах). – С. 273-282.
3. Самсонова Юлія. Война миров / Самсонова Юлія // Власть денег. – 2013. – № 25-26. – С. 8-12.
4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
5. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо виконання у 2013 році Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» № 168-р 27 березня 2013 року [Електронний документ]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/168-2013-%D1%80>.
6. Угода про асоціацію ЄС – Україна: дослідження обізнаності цільових груп та стратегія комунікаційної кампанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/publications/scoping-study-on-raising-awareness-about-the-eu.uk>.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом і його державами-членами, з іншої сторони, 30.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535
8. Смышляев Степан. Соглашение об ассоциации с Евросоюзом обрело официальное содержание / Смышляев Степан // Капитал. – 2013. – № 80. – С. 2.
9. Снежко Елена. Став ассоциированным членом Евросоюза, Украина в течении 10 лет создаст зону свободной торговли с ЕС / Снежко Елена // Капитал. – 2013. – № 45. – С. 1,3.
10. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2012 рік, 18.03.2013р., № 08.2-27/38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 94(477)

Адигозалов Тогрул*

МІЖНАРОДНО-ІСТОРИЧНІ ПІДСТАВИ АЗЕРБАЙДЖАНСЬКО-УКРАЇНСЬКОГО ПАРТНЕРСТВА

Досліджуються міжнародно-політичні обставини налагодження азербайджансько-українських міждержавних зв'язків під час Української революції 1917-1920 рр., аналізується геополітичне підґрунтя історичних витоків стратегічного партнерства двох держав.

Ключові слова: Азербайджанська Демократична Республіка, Балто-Чорноморський союз, мирна конференція, партнерство.

The article spotlights international and political circumstances of the Azerbaijani-Ukrainian interstate contacts' adjusting during the Ukrainian revolution 1917-1920, analyses geopolitical foundations of the strategic partnership's historical beginnings between two countries.

Key words: Azerbaijani Democratic Republic, Baltic-Black-sea union, peace conference, partnership.

Исследуются международно-политические обстоятельства налаживания азербайджано-украинских межгосударственных связей во время Украинской революции 1917-1920 гг., анализируются геополитические основания исторических истоков стратегического партнёрства двух государств.

Ключевые слова: Азербайджанская Демократическая Республика, Балто-Черноморский союз, мирная конференция, партнёрство.

Розгортання визвольного руху українського народу під проводом Центральної Ради після Лютневої революції 1917 р. в Росії відразу ж викликало гарячі симпатії й підтримку серед кавказьких національно-патріотичних кіл. Азербайджанський делегат Мустафа Веکیلів наприкінці третього дня роботи З'їзду народів у Києві (8-14 вересня 1917 р.) запевнив присутніх у тому, що й «закавказькі мусульмани стремлять до найскорішого закінчення війни та перебудови Росії в федеративну республіку на широких автономних основах» [1].

За правління гетьмана П.Скоропадського (29 квітня – 14 грудня 1918 р.) обрії зовнішньополітичної активності Української Держави суттєво розширилися: за кордоном функціонували 10 вітчизняних дипломатичних представництв (у тому числі у Фінляндії, Всевеликому Війську Донському та Кубанській Народній Республіці), у Києві були акредитованими чи перебували більше десятка іноземних дипломатичних представництв та місій (серед них Дону, Кубані, Польщі, Фінляндії, Азербайджану, Грузії та Вірменії), для переговорів до столиці України прибували білоруська, естонська, кримська, литовська, терська та інші делегації.

* аспірант кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: професор Головченко В.І.

Але перспективи налагодження азербайджансько-українських дипломатичних контактів ускладнювалися непевним міжнародно-політичним становищем країн Південного Кавказу. Навесні 1918 р. практично всі «рандштати» (німецькою – «окраїнні держави») були окуповані чи опинилися під прискіпливим зовнішньополітичним контролем Центральних держав. Повною мірою це стосувалося й південно-кавказьких країн, які після стихійного виведення російських військ стали об'єктом збройної агресії з боку Османської імперії. Проголошення незалежності Закавказької Демократичної Федеративної Республіки (ЗДФР) 22 квітня 1918 р. не зупинило наступу турецьких військ на тифліському напрямку, де вони прорвалися на відстань 20-25 км до грузинської столиці.

Лише під тиском офіційного Берліна, невдоволеного надмірним посиленням позицій свого турецького союзника на Кавказі, Стамбул пішов на укладення 10 травня секретної угоди щодо поділу регіону на сфери впливу (Грузія залишилася в німецькій сфері), а наступного дня погодився на мирні переговори з урядом ЗДФР. Однак вони почалися в Батумі лише 24 травня, й Туреччина, захоплена військовими успіхами, зажадала на них, додатково до брест-литовських надбань, дві третини Єреванської губернії та Ахалкалакський і Ахалцхський повіти Тифліської, під контроль Стамбула мала перейти Закавказька залізниця.

Батумські переговори оголили всю глибину існуючих суперечностей між провідними політичними партіями Закавказького Сейму – грузинськими меншовиками, вірменськими дашнаками і азербайджанськими мусаватистами (від тюркського «рівність»). Виявилося, що мусаватисти були не проти встановлення турецького протекторату над Азербайджаном й разом із дашнаками виявляли невдоволення провідною роллю Грузії у Закавказькій Федерації. Звідусіль із регіону на адресу турецької делегації в Батумі надходили інспіровані мусаватистами прохання мусульманських громад про протекцію [2, с. 248-249].

У цих критичних міжнародно-політичних умовах Національна Рада Грузії 27 травня 1918 р. звернулася до уряду Німеччини з проханням про допомогу, щоб забезпечити країну від зовнішніх небезпек. А вже наступного дня, порушивши перемир'я, османські війська поновили наступ на Єреван і Тифліс. У зв'язку з цими подіями німецький представник на Батумських переговорах генерал фон Лоссов порадив Тифлісу негайно проголосити незалежність Грузії й прохати Німеччину про заступництво.

6-7 червня виконком Національної Ради Грузії під головуванням Н. Жорданія розглянув повідомлення глави закавказької делегації в Батумі А. Чхенкелі, який водночас очолював Раду міністрів і МЗС ЗДФР, про непоступливість Туреччині й пропозицію німецької сторони. Було ухвалено прийняти останню й після проголошення Закавказьким Сеймом рішення про саморозпуск оприлюднити Акт про незалежність Грузії.

Одночасно із саморозпуском Закавказького Сейму, 8 червня 1918 р., Національна Рада Грузії проголосила створення Грузинської Демократичної Республіки (голова уряду – Ной Рамішвілі, міністр закордонних справ – А. Чхенкелі), а через два дні – 10 червня – були задекларовані Азербайджанська Демократична Республіка (прем'єр-міністр – Фаталі Хан-Хойський, міністр закордонних справ – Мустафа Гаджинський) і Вірменська Демократична Республіка (прем'єр-міністр – Овсен Каджазуні, міністр закордонних справ – Олександр Хатісов). Закавказька Федеративна Демократична Республіка, таким чином, припинила своє існування.

Тут варто зауважити, що сучасні Грузія і Азербайджанська Республіка відзначають нині свої національні свята – «День відновлення державної незалежності» й «День Республіки» – відповідно 26 та 28 травня, виводячи їх із подій 1918 р. Ці ж дати фігурують у якості днів проголошення Грузинської, Азербайджанської й Вірменської Демократичних

Республік у тогочасному дипломатичному листуванні, офіційних урядових документах, пресі й подальших наукових дослідженнях. Але наведені вони за так званим «старим стилем», який продовжували використовувати протягом 1918 р. на Кавказі, Кубані й Дону, на відміну, приміром, від УНР чи РСФРР, що перейшли у лютому 1918 р. на загальноєвропейський «новий стиль».

Тому в умовах наростаючої громадянської війни на теренах колишньої Російської імперії перші дипломатичні контакти від імені Української Держави з Азербайджанською Демократичною Республікою були здійснені секретарем заснованого 5 листопада 1918 р. «Українського дипломатичного представництва на Кубані» Костянтином Поливаном, що перебував тоді в Катеринодарі. До прибуття з Києва щойно призначеного «міністром-резидентом Української Держави при Кубанському уряді» полковника Ф. Боржинського, К. Поливан устиг побувати у прем'єр-міністра Кубанської Народної Республіки Л. Бича і з'ясувати з ним докладну програму роботи українського посольства.

Глава Крайового уряду наголосив, що політична ситуація «вимагає від Українського Посольства одразу ж почати якомога ширшу й найенергійнішу працю в справі поширення Української Національної і державної ідеї на Кубані», а робота посольства, Крайової Ради й уряду «повинна бути спільною» [3, арк. 12 зв.]. Серед головних напрямків діяльності посольства Української Держави Л. Бич назвав боротьбу «проти засилля Кубані, Чорномор'я і Ставропольщини Добровольчою Армією», «паралізування чорносотенно-монархічної агітації Шульгина», поширення правдивої інформації про боротьбу кубанського козацтва та військово-політичну ситуацію в регіоні, «поширення відомостей про глибоке співчуття України щодо самостійності Кубані», «привернення симпатії Європи і Америки до самостійної Кубанської течії» [3, арк. 12 зв.].

К.Поливан від себе додав до програми посольської роботи «оборону прав українців, що живуть на Кубані, Ставропольщині і Чорномор'ю», та їхнє організаційне об'єднання навколо посольства, «агітацію у пресі за українську ідею», «утворення власної української газети» (для цього вже був закуплений папір і сформована редколегія, але арешт добровольцями дипломата не дав змогу довести справу до завершення) та «утворення повного контакту з представниками Грузії, Дону, Азербайджану» [3, арк. 13 зв.-14].

Таким чином, К.Поливан зосередився на налагодженні особистих контактів із депутатами Законодавчої Ради Кубані та членами Крайового уряду. Український дипломат із гордістю зазначав у звіті до МЗС у грудні 1918 р., що «не бачучи ніяких імперіалістичних замірів з боку України відносно Кубані, до Посольства спершу пригорнулися черкеси, а за ними на вдивовижку і лінійні депутати, і почали бачити в лиці Українського Посольства свого щирого приятеля і дійсного оборонця прав народів Кавказу» [3, арк. 15 зв.].

Азербайджанська Демократична Республіка з причин нестабільності свого військово-політичного становища не встигла встановити дипломатичні відносини з Українською Державою, хоча азербайджанському уряду вдалося використати союзну угоду з Османською імперією для успішної боротьби проти більшовицької Бакинської комуни. Все ж уряд Азербайджанської Демократичної Республіки був надто заклопотаний опануванням національної території (лише 15 вересня 1918 р. було звільнено Баку, але вже через два місяці до столиці увійшли британські війська), щоб упритул зайнятися зовнішньополітичними питаннями.

У Києві ж 10 жовтня 1918 р. на загальному зібранні азербайджанців міста був обраний комісаріат у складі Джеліла Садикова (голова), Юсіфа Салехова (помічник) та Мір Джалала Мір Талієва (секретар). До «встановлення зв'язку з Азербайджанським Урядом» він мав здійснювати «захист інтересів громадян Азербайджану», знаходився комісаріат

по вул. Прозоровській, 15. Невдовзі про створення комісаріату Азербайджану в Україні було повідомлене МЗС Української Держави [4, с. 187].

1 листопада 1918 р. комісаріат звернувся до українського МЗС з проханням пояснити положення закону про реєстрацію та призов до української армії окремих категорій офіцерів запасу з тим, щоб під його чинність не потрапили громадяни Азербайджану, як «суверенної держави». 10 грудня аналогічне прохання надійшло до МЗС від комісаріату Горців Північного Кавказу за підписом комісара Бориса Примоева і секретаря Григорія Туаєва.

МЗС направило військовому міністерству і МВС Української Держави роз'яснення, за яким серед інших категорій не підлягали призову по мобілізації колишні піддані Російської імперії, що отримали «національні паспорти від відповідних Урядів чи повноважних представників при Українському Урядові Держав, які заново виникли на території колишньої Російської імперії (Польща, Грузія, Військо Донське, Кубань, Вірменія, Російська Радянська Республіка), чи від визнаних Українським Урядом фактичних представників подібних держав і національних організацій на Україні (Чеський комітет, Латиський Центральний комітет на Україні, Литовська національна Рада на Україні, Комісаріат Азербайджану на Україні, Головний Військовий Комісар Сибіру на Україні і його Представник у Києві, Галицько-Буковинський комітет у Києві, Білоруський комітет і т.д.)».

З цього документу видно, що Українська Держава фактично визнавала всі державні утворення, що виникли на той час на постросійському просторі, оскільки їхні уродженці не підлягали мобілізації.

Таким чином, період гетьманату П.Скоропадського був часом встановлення безпосередніх дипломатичних контактів Української Держави з новоутвореними Грузинською й Вірменською Демократичними Республіками. Якщо не рахувати Туреччини та Німеччини (щодо Грузії), котрі більшою мірою облаштовували свої інтереси в регіоні з позиції сили, Україна виявилася єдиним рівноправним міжнародним партнером для південно-кавказьких республік, який де-факто визнав їхню незалежність і встановив дипломатичні відносини, прийнявши повноважних представників їхніх урядів. Антигетьманське повстання перешкодило налагодженню взаємовигідних торговельно-економічних відносин України з кавказькими країнами та заснуванню там своїх дипломатичних представництв, ці завдання довелося вирішувати в набагато складніших умовах за доби Директорії УНР.

Із завершенням Першої світової війни міжнародне військово-політичне становище південно-кавказьких республік на короткий час дещо поліпшилося. За Мудроським перемир'ям від 30 жовтня 1918 р. Османська імперія мала вивести свої війська протягом тижня з Баку й протягом одного місяця – з усього Кавказького регіону. Південний Кавказ відійшов до сфери політико-економічного впливу Великої Британії, що обмежилася вивезенням незначної кількості нафти й марганцю, розташуванням нечисленних гарнізонів у Баку, Батумі й Тифлісі (до серпня 1919 р.), але не надто втручалася у внутрішнє життя Грузії, Вірменії та Азербайджану.

Натомість, прибуття до Тифліса і Єревана верховних комісарів Антанти, відкриття в Південному Кавказі консульств США полегшувало можливість дипломатичного визнання молодих незалежних держав із боку провідних європейських країн. І дійсно, з огляду на вражаючі військові успіхи більшовиків наприкінці 1919 р., Верховна Рада Антанти ухвалила 12 січня 1920 р. рішення про визнання де-факто урядів Грузинської й Азербайджанської Демократичних Республік, а через кілька днів – і Вірменської Демократичної Республіки. А наприкінці лютого того ж року під тиском Антанти про визнання самостійності закавказьких республік зробив офіційну заяву й лідер «білого руху» генерал А. Денікін.

Але численні міжособні конфлікти на Кавказі надзвичайно ускладнювали для Києва вироблення загальної політичної лінії у стосунках із молодими незалежними державами. Об'єктивною підставою для їхнього подальшого розвитку й активізації залишалися спільні інтереси на міжнародному рівні, що полягали у здобутті дипломатичного визнання де-юре з боку країн Антанти, недопущенні відродження «єдиної й неділимої Росії» в будь-якій формі та якомога тіснішому військово-політичному й економічному регіональному зближенні.

Однак переможна Антанта навідріз відкидала можливість розчленування Росії й прагнула (особливо Франція) лише до об'єднання всіх антибільшовицьких сил на півдні колишньої імперії. Все ж перший позитивний досвід Української Центральної Ради з вироблення спільних стратегічних і тактичних позицій щодо життєво важливих проблем національно-державного існування став у нагоді Українській Народній Республіці доби Директорії на Паризькій мирній конференції 1919-1920 рр., куди після невдачі одеських переговорів з представниками Антанти був перенесений центр ваги дипломатичної діяльності нових незалежних держав.

Надзвичайна дипломатична місія УНР, очолювана спершу Г. Сидоренком, а з 22 серпня 1919 р. – М. Тишкевичем, відразу ж встановила тісні контакти з делегаціями Азербайджану, Білорусі, Грузії, Естонії, Латвії, Литви, Республіки Горців Північного Кавказу. Фактично відбулося об'єднання дипломатичних представництв окраїнних держав під керівництвом голови української місії. Наприкінці кожного місяця, а за потреби і частіше, відбувалися наради представників цих країн, спільними зусиллями вони видавали журнал «L'Europe Orientale».

На думку глави дипломатичної служби УНР А. Ніковського, «об'єднання на Паризькому ґрунті дало почин до підняття заходів в цілі утворення такого об'єднання безпосередньо між Урядами, що диктувалось політичними, економічними та військовими висновками» [5, арк. 52].

Яскравим проявом дипломатичної співпраці «рандштатів» на Паризькій мирній конференції був спільний протест їхніх делегацій щодо визнання Антантою адмірала О. Колчака «Верховним Правителем Росії». 26 травня 1919 р. «Рада чотирьох» направила в Омськ відповідну дипломатичну ноту, в якій офіційне визнання колчаківського уряду обумовлювалося категоричною вимогою наданням останнім незалежності Польщі й Фінляндії та широкої автономії (включно з правом на зносини з державами Антанти) країнам Балтії, Південного Кавказу й Закаспійським територіям.

В досить ухильній відповіді Антанті від 3 червня О. Колчак підтверджував лише повну незалежність Польщі, погоджуючись на обмежену внутрішню автономію решти зазначених у ноті регіонів. Про суверенну державність України, Білорусі й Північного Кавказу в листуванні взагалі не йшлося [6, с. 230-235]. Але така відповідь повністю задовольнила союзників, які на той час іще утримувалися від абсолютного визнання окраїнних державних утворень, за виключенням Польщі й Фінляндії.

Про те, що доля новопосталих держав була вирішена без найменшої участі їхніх представників, ті дізналися з паризьких газет лише 13 червня 1919 р. Через 5 днів глави делегацій Азербайджану (А. Топчібаєв), Білорусі (А. Луцкевич), Естонії (Н. Поска), Грузії (М. Чхеїдзе), Латвії (З. Меєровіц), Північного Кавказу (А. Чермоєв) та України (Г. Сидоренко) подали до Паризької мирної конференції заяву протесту.

У ній наголошувалося, що зазначені республіки «створилися й існують з вільної волі населення», «їх конституції є вироблені, а їх взаємні відносини до сусідніх держав устійнені та будуть вирішені їхніми конституційними зібраннями». Таким чином, рішення уря-

дових органів Росії жодним чином не можуть «торкатися суверенних прав Азербайджану, Естонії, Грузії, Литви, Північного Кавказу, Білоруси й України», а взаємини цих держав із Росією «можуть бути улаштовані тільки як між державами, рівними у своїх правах, незалежними та суверенними». Представники «рандштатів» ще раз наполягали на негайному офіційному визнанні їхньої незалежності великими державами і мирною конференцією [7, с. 98-99].

На жаль, ця сповнена гідності нота протесту не мала належного відзиву серед керівників Паризької мирної конференції. Як цілком слушно зазначав М. Стахів, у «ноті бракує одного параграфу, який звернув би увагу Найвищої Ради на наслідки такого її рішення з погляду боротьби з більшовизмом і на її історичну відповідальність за цей крок перед своїми країнами і цілим людством... Видно, що автор ноти цілком не здавав собі справи з того, що оповіщення такої кореспонденції з Колчаком представляло собою зобов'язання Найвищої Ради і тільки велика сила обставин на місці могла переконати її про потребу зміни. Тою силою могла бути тільки збройна сила цих національних держав, яка утримала б ці держави на два фронти – проти червоних і білих неділимців» [7, с. 100].

І все ж варто зазначити, що ідея оформлення дипломатичного і військово-політичного союзу «рандштатів» поступово пробивала собі шлях у правлячих колах цих держав. На відкритті Карлсбадської наради послів і голів дипломатичних місій УНР 6 серпня 1919 р. колишній виконуючий обов'язки повіреного УНР у Фінляндії й голова українського представництва у Швеції та Норвегії О. Лоський повідомив, що глава зовнішньополітичного відомства Гельсінкі Р. Гольсті є «ініціатором ідеї союзу держав, які повстали на руїнах Росії проти Великоросії». Причому до проєктованого «союзу народів бувшої Росії від Балтики до Чорного моря» фінський міністр закордонних справ передбачав залучити і Польщу, в цій справі його підтримувала Естонія, але Литва вже тоді висловлювалася проти [8, арк. 14].

Глава ж дипломатичної місії УНР у Празі Максим Славинський у дискусії «Про внутрішнє і міжнародне положення та витичні лінії політики УНР» 10 серпня заявив, що «на Сході Європи мусить зорганізуватись велика держава... Практична національна політика наказувала б нам взяти ініціативу в свої руки» (підкреслено М. Славинським). Причому український дипломат вважав за доцільне «прийняти план федерації від Балтики до Кавказу і далі на схід» [8, арк. 70].

У резюме Карлсбадської наради, запропонованій послом УНР у Берліні Миколою Поршем, наголошувалося, що Україні «крайня пора нав'язати найтісніші стосунки, в першу чергу дипломатичні, з усіма тими державами (які повстали на теренах колишньої Російської імперії), щоб зужиткувати їхні зв'язки і вплив на Антанту, власне Англію та Америку, щоби єдиним «інеродчеським» фронтом виступити супроти «єдиної» і в обороні спільних інтересів» [8, арк. 108].

Великої ваги створенню Балто-Чорноморського союзу «рандштатів» надавав С. Петлюра. В інструктивному листі до глави Надзвичайної дипломатичної місії УНР у Варшаві А. Лівницького від 30 жовтня 1919 р. щодо ведення переговорів з Польщею він зазначав, що «Велика Росія, та ще така чорна масть, як Денікінська, для нас неприємлема, і ми повинні шукати спільників нашої позиції щодо Денікіна. В зв'язку з цим, – підкреслював Голова Директорії, – комбінація союзу проти Росії: Польща – Україна – Латвія – Литва – Естонія цілком приємлема для нас. Коли за допомогою Польщі ми дістанемо зброю і щастя військове тоді перейде на наш бік, се наблизить можливість вступу до такого союзу Кубані, Грузії і Азербайджану і реалізувати таким чином систему коаліції Балтійсько-Чорноморських держав» [9, арк. 5].

Таким чином, з погляду пріоритетності чорноморського чи балтійського векторів зовнішньої політики молодій українській державності, найоптимальнішим за тогочасних умов видавалося їхнє природне поєднання у формі Балто-Чорноморського союзу, ключовою ланкою якого мала бути УНР. Однак на останньому етапі національно-визвольних змагань оточена звідусіль агресивно налаштованими і ворожими чи, в кращому випадку, неприхильними силами (за винятком, можливо, Чехословаччини), без належної соціальної підтримки та міжнародного визнання, УНР під керівництвом Директорії безповоротно втрачала на користь відродженої Другої Речі Посполитої вирішальну роль в інтеграційному процесі на теренах Центрально-Східної Європи.

Саме цим і пояснюється скептичне ставлення більшості діячів вітчизняної дипломатії до перспектив створення Балто-Чорноморського союзу за участю Варшави і висування натомість плану організації дещо вужчого субрегіонального об'єднання – Чорноморського союзу, в якому ключова роль України ні в кого з учасників (Дон, Кубань, кавказькі республіки) не викликала б заперечень. Проте вже юридично підготовлений протягом літа 1920 – осені 1921 рр. на договірному рівні Чорноморський союз за участю УНР, Кубанської Народної Республіки, Демократичного Дону, Азербайджанської Демократичної Республіки, Грузинської Демократичної Республіки та Республіки горців Північного Кавказу був зірваний більшовицькою окупацією регіону.

Список використаних джерел:

1. Народна воля. – 1917, 12 вересня.
2. Россия в XX веке: Проблемы национальных отношений. – М.: Наука, 1999. – 451 с.
3. Листування з українським посольством при уряді Кубані (про персональний склад, доповіді посла з політичних питань, про підготовку торговельної угоди та ін.); листування з представниками народів Північного Кавказу. – Центральний державний архів вищих органів влади та управління України, м. Київ (далі – ЦДАВО України), ф.3696 (Міністерство іноземних справ УНР), оп. 1, спр. 37, арк. 1-21.
4. Матвієнко В.М. Українська дипломатія 1917-1921 років: на теренах постімперської Росії: Монографія / Віктор Михайлович Матвієнко. – К.: ВПЦ „Київський університет”, 2002. – 397 с.
5. Огляди сучасного міжнародного становища УНР і закордонної політики, ноти, декларації, меморандуми УНР. – ЦДАВО України, ф. 3696, оп. 2, спр. 278, арк. 1-215.
6. Штейн Б.Е. «Русский вопрос» на Парижской мирной конференции / Б.Е. Штейн. – М.: Наука, 1949. – 244 с.
7. Стахів М. Україна в добі Директорії УНР: [У 7 т.] / Матвій Стахів. – Скрентон: Укр. наук.-видавн. б-ка, 1962-1966. – Т.6: Криза на всіх фронтах. – 247 с.
8. Копії протоколів конференції голів дипломатичних місій УНР в різних державах і містах, в серпні 1919 р. в м. Карлсбаді. – ЦДАВО України, ф.3696, оп. 1, спр. 69, арк. 1-109.
9. Листування С.Петлюри з міністрами тощо. – ЦДАВО України, ф.3809 (Особовий фонд Симона Петлюри), оп. 2, спр. 1, арк. 1-37.

УДК 339.7-026.16

Гурба О.О.*

МІЖНАРОДНЕ ІНФІКУВАННЯ ЯК СПОСІБ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація. У статті розглядається термін «міжнародне інфікування» у сучасній економічній науці та вивчаються основні канали розповсюдження фінансової нестабільності. Автором проаналізовано сучасний економічний стан України та визначено вразливі місця фінансової системи держави.

Ключові слова: міжнародне інфікування, фінансова нестабільність, торговий канал, фінансовий канал, криза, фінансова стабільність.

Annotation. In this article the term «international contagion» is considered in the modern economic science. Also the main distribution channels of financial instability are examined. The author analyzed the current economic situation in Ukraine and identified the vulnerabilities of the financial system of the country.

Key words: international contagion, financial instability, trade contagion, financial contagion, crisis, financial stability.

Аннотация. В статье рассматривается термин «международное инфицирование» в современной экономической науке и изучаются основные каналы распространения финансовой нестабильности. Автором проанализировано современное экономическое состояние Украины и определены уязвимые места финансовой системы государства.

Ключевые слова: международное инфицирование, финансовая нестабильность, торговый канал, финансовый канал, кризис, финансовая стабильность.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції глобалізаційних процесів показали, що країни стають все більше взаємозалежними між собою. Останнім часом надзвичайно ускладнилась архітектура глобального фінансового ринку, що підвищує ризики розповсюдження нестабільності між різними країнами світу та ймовірність розвитку загроз для економічної безпеки конкретної держави. На даний момент фінансова нестабільність однієї країни може викликати кризові явища в іншій державі через торговий, фінансовий чи інформаційний канали.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен міжнародного інфікування в економічній науці порівняно нове та малодосліджене поняття. Саме тому теоретичні та практичні дослідження з даної тематики неглибокі. Тим не менш, на сьогодні деякі праці вітчизняних та зарубіжних фахівців заслуговують на увагу, серед яких особливе місце посідають роботи Е. Т. Гурвич, Грасієла Камінськи, С. Р. Моїсєєва, А. Г. Пиліна, І. В. Прилепського, Кармена Рейнхарда та ін.

* аспірант кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи Національного банку України».

Науковий керівник: професор Макаренко М.І.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи той факт, що термін «міжнародне інфікування» вивчається поки що на теоретичному рівні, недостатньо дослідженими є питання практичної реалізації цього явища на конкретних державах. Особливо це стосується української економіки.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є вивчення впливу основних каналів інфікування економіки України та визначення факторів, які перешкоджають забезпеченню фінансової стабільності. Для реалізації даної мети було поставлено такі завдання:

1. на теоретичному рівні вивчити поняття «міжнародне інфікування» та вплив основних каналів розповсюдження нестабільності (торговий та фінансовий канали);
2. проаналізувати економічний стан України, виходячи з потенційних загроз розповсюдження кризи через торгові та фінансові канали;
3. розкрити основні фактори, які перешкоджають забезпеченню фінансової стабільності на українському ринку.

Поняття «інфекція» широко використовується в життєдіяльності людини. Сучасний тлумачний словник української мови трактує даний термін як зараження, проникнення хвороботворних мікробів в організм [7, с. 42]. Поняття «інфекція» походить від латинського *infectio* та означає «зараження». У свою чергу науковці пояснюють цю дефініцію як сукупність біологічних процесів, які виникають, а з часом розвиваються, в організмі живої істоти при потраплянні до нього різних патогенних мікробів. Однак останнім часом поняття «інфекція» почало активно використовуватися поза межами медичної термінології.

В економічній науці термін «інфекція» або «вірус» (англ. *contagion*) з'явився відносно недавно, у другій половині 1990-х років. Так як дана категорія є новою та малодослідженою ні вітчизняні, ні зарубіжні фахівці поки що не дійшли до консенсусу щодо того, яким чином трактувати поняття. У загальному випадку під інфікуванням розуміють міжнародний процес розповсюдження коливань економічних змін, що виражаються через одночасну зміну котирувань цінних паперів, валютних курсів, потоків капіталу та спреду за борговими зобов'язаннями. Поняття «інфекції» пов'язують найчастіше з передачею економічного шоку між країнами [4, с. 11].

Хоча терміни «інфекція» та «інфікування» частіше використовуються в медицині, однак, на нашу думку, доцільно було б порівняти економічний кругообіг з кругообігом крові в живому організмі. Відсутність зараження патогенними мікробами відповідає ситуації повної стабільності в економіці держави. Однак, як і в медицині, даний баланс може порушуватися під дією тих чи інших факторів. Якщо в медицині інфекцію викликають мікроорганізми, ослаблений імунітет тощо, то в економіці цю роль виконує абсорбція грошової маси, тобто виведення зайвої інфляційної маси з обігу, токсичні (проблемні) активи банків і т.д. Крім того, інфекція в економічному житті, як і в медицині, може передаватися через різні шляхи (канали). На сьогодні розрізняють 4 канали передачі інфекції (рис. 1).

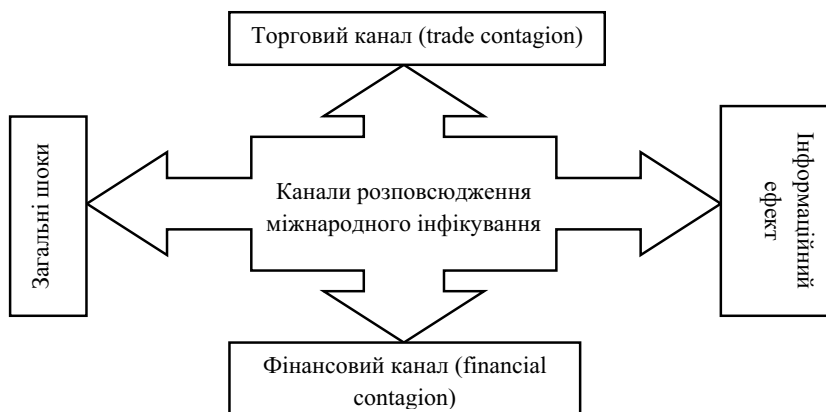


Рис. 1 3Канали розповсюдження міжнародного інфікування [4, с. 12]

Інформаційний ефект спрацьовує через діяльність спекулянтів, які націлені скористатися невизначеністю на ринку та підняти штучно ціни на деякі активи. Інвестори в результаті змушені продавати частину активів та збільшувати резервну позицію. Доки переглядаються основні макроекономічні показники, спрацьовує функція обачності в інвесторів, які намагаються переливати свій капітал у більш стабільні держави. Нерідко інформаційний ефект слугує каталізатором розповсюдження нестабільності. Підтвердженням даної гіпотези слугує ситуація в Україні в IV кварталі 2008 року, коли за період кризи із самої банківської системи було вилучено гривневих депозитів на суму близько 25 млрд. грн. та валютних – майже на 1 млрд. дол. США [3]. Аналогічно високі втрати були банківської системи Кіпру, коли у II кварталі 2013 року офшорна гавань піддалася кризі. Невпевненість у збереженні своїх фінансових ресурсів та неспокійний настрій на ринку ще більше прискорили вилученню коштів з банківської системи за максимально короткий термін.

Розглядаючи загальні шоки як один із каналів міжнародного інфікування, варто вивчати будь-які глобальні зрушення в економіках провідних країн світу. Наприклад, непередбачуване падіння цін на експортні товари, ріст процентних ставок на ринках головних нетто-кредиторів можуть повністю підірвати конкурентоздатність внутрішніх фірм та їх обслуговування зовнішніх боргів [4, с. 13].

Однак, більшість криз передається через торговий та фінансовий канал. У результаті досліджень, проведеними американськими вченими, спеціалістами Національного бюро економічних досліджень США К. Рейнхарда та Г. Камінські, фінансовий канал має більший вплив і, відповідно, значення для економік країн, що розвиваються, порівняно із каналом міжнародної торгівлі. Для економічно розвинутих країн навпаки: торгівельні зв'язки відіграють набагато важливішу роль, ніж фінансові. Для попередження розповсюдження кризових явищ з 1 країни на інші проблемою стає неможливість відстеження фінансових зв'язків. Якщо торгівельна діяльність країни відображається всіма державами в їх платіжному балансі, а саме у рахунку поточних операцій, то міжнародну статистику по рахунку руху капіталу та операцій з фінансовими інструментами платіжного балансу ведуть не всі країни світу.

Щодо торгового каналу, то криза у великого торгівельного партнера призводить до падіння цін на активи на внутрішньому ринку, спекулятивної атаки на валютний курс та вплив капіталу. Інвестори, бажаючи зберегти власні кошти та диверсифікувати свої ризики, переміщують власний капітал у країни, в яких зберігається фінансова стабільність та мінімальна ймовірність розповсюдження кризових явищ зі сторони інших країн [4, с. 14].

У результаті переходу нестабільності від одного торгового партнера до іншого спостерігається об'ємний шок (тобто, зміна об'єму внутрішнього попиту на товари у натуральному вираженні) та ціновий шок (зміна цін на імпорту та/чи експортну продукцію).

Тим не менш, для України ситуація залишається досить складною у зв'язку з особливістю зовнішньої торгівлі держави, одночасною орієнтацією на європейський та російський напрямки розвитку економіки. Підтвердженням цього є і вплив на національну економіку кризи 1997-1998рр., яка була в Росії, та світової фінансової кризи, яка перейшла до України з європейських просторів. Так, для України згідно із розподіленням зовнішньої торгівлі між країнами найбільш ризиковим є криза в країнах СНД та ЄС. Зокрема, згідно із даними Державного комітету статистики України на 01.01.2013р. на країни СНД більше 30%, а на ЄС припадає близько 29,2%. При чому найбільш важливо утримання стабільності в Росії, Німеччині, Польщі, Італії та Великобританії [1].

За даними НБУ, в Україні, починаючи з IV кварталу 2005р., все ще зберігається від'ємне сальдо рахунку поточних операцій (рис. 2). Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій, починаючи з II кварталу 2007 року, не зміг перекрити дефіцит рахунку поточних операцій. До кінця 2008 року відбувалося активне кредитування реального сектору, зростали ціни на продукцію експортно-орієнтованих галузей, а вже на сьогодні економіка відновлюється повільними темпами. Крім того, негативним у цьому процесі відновлення є те, що воно відбувається нестабільно, а відповідно досить важко спрогнозувати той момент, коли українська економіка почне зростати.

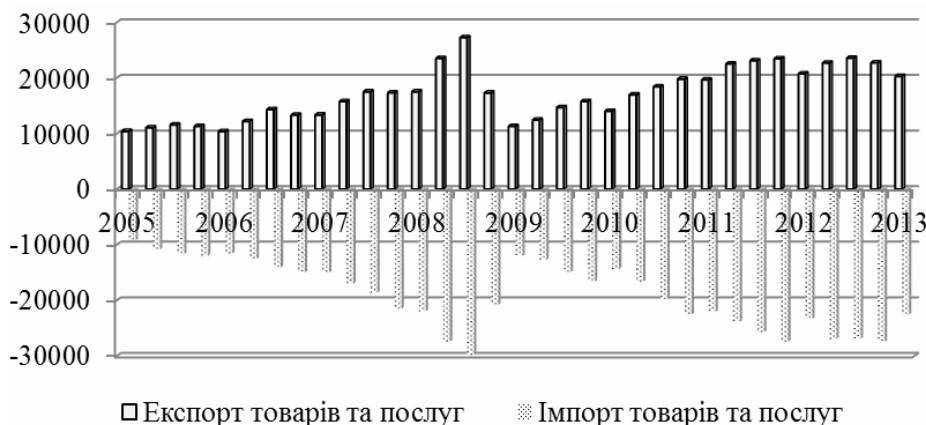


Рис. 2 Експорт та імпорт товарів і послуг України, І кв. 2005-І кв. 2013рр.
Джерело: складено на основі даних Національного банку України, [2]

Негативним фактором виступає і нестабільність на основних та потенційних ринках збуту продукції українського виробництва. Так, висока ймовірність настання війни у Сирії, протистояння в Єгипті призводить до невизначеності на ринку та спекулятивних дій зі сторони трейдерів на українську експортну продукцію. Крім того, «торгові» війни з Росією, зміни в національному законодавстві щодо введення нових зборів та податків, використання фінансових вексельних зобов'язань для відшкодування ПДВ українським підприємствам негативно позначаються на зовнішній торгівлі України.

Щодо фінансового каналу (суть якого полягає в скороченні доступності кредитування), то тут варто враховувати загальний розмір скорочення транскордонних потоків капіталу, екзогенні характеристики фінансової системи тощо. Безперечно, на нашу думку, найбільш важливим є процес дослідження та аналізу ситуації щодо розміру зовнішнього боргу, золотовалютних резервів, стану фондового ринку, чистої інвестиційної позиції тощо [4, с. 13]. Ситуація останніх років показує суттєве збільшення зовнішнього боргу, у тому числі за рахунок стабілізаційних кредитів МВФ, які лише пролонгують боргове навантаження, а також критичне зменшення золотовалютних резервів. Щодо останніх, то станом на 01.08.2013 р. розмір офіційних резервних активів знаходився на рівні 22 719,90 млн.

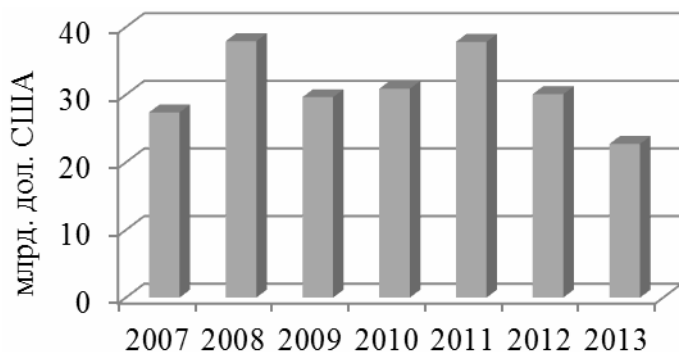


Рис. 3 Динаміка офіційних резервних активів, станом на 01 серпня 2007-2013рр.

Джерело: складено на основі даних Національного банку України, [2]

дол. США [2]. Проаналізувавши рівень офіційних резервів на аналогічний період попередніх років, прослідковується негативна тенденція до їх зниження (рис. 3). Частина цих резервів використовується для підтримання фінансової стабільності України. Однак такі методи забезпечення фінансової стабільності можуть бути ефективні лише у короткостроковий період, що у подальшому ще більше погіршить економічну ситуацію країни.

Таким чином, показники української економіки свідчать про те, що забезпечення фінансової стабільності має бути одним із пріоритетних завдань для центрального банку країни. На сьогодні фінансова стабільність підтримується штучно за допомогою нормативно-правової бази (уведення додаткових зборів та платежів, уживання фінансових казначейських векселів для відшкодування ПДВ вітчизняним підприємствам тощо), використання золотовалютних резервів та фінансової допомоги зі сторони міжнародних організацій (у першу чергу МВФ).

Вітчизняні та зарубіжні фахівці у своїх роботах намагалися спрогнозувати можливий розвиток економіки України та інших країн СНД. Так, Центр макроекономічних досліджень Сбербанку Росії у II половині 2013р., вивчивши ситуацію в країні, опублікував власний прогноз щодо ймовірності поширення кризових явищ. Для української економіки вона становить на сьогодні 82% і до кінця 2014р. підвищується до 96% [5]. На нашу думку, дані цифри є дещо завищеними, адже він стосується виключно тієї ситуації, коли працюють лише ринкові закони. Ситуація в Україні дещо інша.

В Україні, як і в більшості країн СНД, серед інших факторів та впливів світової економіки через різні канали, є декілька проблем, які перешкоджають забезпеченню фінансової стабільності:

1. слабка конкурентоздатність не сировинних секторів економіки та висока залежність від імпортованих товарів;
2. проблема «моноекспорту», тобто низький рівень диверсифікації економіки та обмежена кількість експортно-орієнтованих галузей, які ще не встигли вийти із кризи ні на національному, ні на світовому рівнях (низький попит на продукцію, низькі ціни порівняно з докризовим рівнем тощо);
3. недостатній розвиток ринкових інститутів, а також висока залежність від іноземних кредитів (у першу чергу від траншів МВФ, допомоги групи Світового банку тощо) [6, с. 2].

Крім того, на нашу думку, до даного переліку слід додати високий рівень впливу політичного фактору на економіку, у результаті чого часто ринкові механізми не діють.

Висновки. Отже, термін «міжнародне інфікування» набув поширення в економічній науці наприкінці XX століття та означає передачу економічного шоку від однієї держави до інших. Серед основних каналів передачі кризових явищ особливу увагу заслуговує торговий та фінансовий канал. Українська економіка останнім часом втрачає той рівень стабільності, на який почала виходити після гострої фази світової фінансової кризи. Фіксований валютний курс, критичне зменшення золотовалютних резервів, від'ємне сальдо рахунку поточних операцій тощо негативно впливатимуть на забезпечення фінансової стабільності держави. Крім того, через торговий та фінансовий канали зі сторони різних країн світу українська економіка схильна до ураження кризовими явищами.

Список використаних джерел

1. Офіційна Інтернет-сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційна Інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Депозиты, кредиты, кризис... С чего началось и чем закончится... [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2010/04/25/194874>

4. Моисеев, С. Р. Международное распространение кризиса / С. Р. Моисеев // Финансовый менеджмент. – 2002. – №3. – С. 11-16.
5. Оценка ЦМИ вероятности валютного кризиса в Республике Беларусь, Казахстане и Украине [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/macro_03092013.pdf
6. Пылин, А. Г. Особенности экономического развития стран СНГ в контексте их устойчивости к внешним шокам [Текст] : автореферат на соиск. наук. степ. к. э. н. : спец. 08.00.14 – мировая экономика / Артем Геннадиевич Пылин ; Центр постсоветских исследований Федерального государственного бюджетного учреждения науки Институт экономики РАН. - Москва, 2012. – С. 29.
7. Словник української мови: в 11 т. / [ред. колег. І. К. Білодід (голова) та ін.]. – К.: Наукова думка, 1970 – 1980. – Т. 1: І – М [ред. А. А. Бурячок, П. Й. Горецький, П. П. Доценко]. – К.: Наукова думка, 1970. – С. 799.

Джалилов А.*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

В статті аналізуються сучасні тенденції розвитку міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій (ТНК), зокрема розповсюдження глобальних ланцюжків створення доданої вартості, що базуються на фрагментації виробничого процесу корпорацій. Характеризуються показники розвитку глобальних ланцюжків створення доданої вартості, регіональні та галузеві відмінності в ступені включення в такі мережі виробництва ТНК.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, глобальні ланцюги створення вартості, прямі іноземні інвестиції.

The paper analyses contemporary trends of the transnational corporation's (TNC) international production development as well as expanding global value added chains which are caused by fragmentation of production process. It considers indicators of global value added chains growth, regional and sectoral features in involvement in such TNC production networks.

Key words: transnational corporations, international production, global value chains, foreign direct investment.

В статье анализируются современные тенденции развития международного производства транснациональных корпораций (ТНК), в частности распространение глобальных цепочек создания добавленной стоимости, основанных на фрагментации производственного процесса корпораций. Характеризуются показатели развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости, региональные и отраслевые отличия в степени вовлечения в такие сети производства ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международное производство, глобальные цепочки создания добавленной стоимости, прямые иностранные инвестиции.

Постановка проблеми. Проблематика міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій знаходиться в центрі уваги дослідників проблем світової економіки. Розповсюдження глобальних ланцюжків створення доданої вартості стало якісною новою рисою транснаціоналізації світової економіки і викликає все більш суттєвий вплив на її динаміку і структуру. Страны, активно вовлеченные

* Аспірант кафедри міжнародних фінансів Інститута міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Рогач А.І.

в глобальные цепочки создания добавленной стоимости ТНК, получают значительные дополнительные выгоды от мировой торговли. Многие аспекты функционирования глобальных цепочек создания добавленной стоимости еще недостаточно исследованы и требуют всестороннего анализа.

Анализ исследований и публикаций. В последние годы все больше исследователей посвящают свои работы изучению фрагментации международного производства ТНК и географической дисперсии стадий производства в виде цепочек создания добавленной стоимости. А. Рогач раскрыл особенности современного международного производства ТНК, в частности он акцентировал внимание на широкое распространение неакционерных форм операций транснациональных фирм и включении на субконтрактных основах в их глобальные сети создания стоимости независимых предприятиях других стран [1, с. 279]. Д. Буцелла изучала теоретические основы развития международного производства ТНК, она сделала вывод, что эклектическая теория дифференцирует горизонтальные и вертикальные ПИИ, что имеет важное значение для понимания организационной структуры глобальных цепочек создания стоимости ТНК [2, с. 94-95].

М. Фальк рассмотрел влияние фрагментации производства ТНК и развития международного аутсорсинга на рост общей факторной производительности 14 стран ОЭСР с низкими и высокими доходами. Его эконометрический анализ на основе данных промышленности этих стран показал, что наиболее сильное влияние на рост факторной производительности оказывает импорт услуг в рамках глобальных цепочек создания стоимости корпораций [3, с. 1-2]. Р.Базиль, Д. Кастеллани, А. Занфей исследовали детерминанты размещения стадий производства ТНК в европейских странах. Они использовали статистические данные по филиалам ТНК странах Европы и применили эконометрическую технику анализа к изучению вопроса, что определяет сегментацию производства транснациональных фирм в этих странах [4, с. 734]. У. Ди Пьетро рассмотрел роль фактора стоимости рабочей силы, как мотива локализации международного производства ТНК. По его мнению, в условиях глобализации этот фактор является одним из основных детерминантов построения сетей международного производства. Однако деятельность транснациональных фирм, как считает Ди Пьетро, в свою очередь ведет к выравниванию ставок заработной платы и даже снижению их в некоторых странах [5, с. 169-170]. П. Атукорала проанализировал производственные сети ТНК на примере Малайзии и показал, как эта страна включена в фрагментацию производственного процесса ТНК. Он рассмотрел особенности создания таких отдельных стадий производства иностранных фирм в свободной зоне Пенанг и роль этой зоны в экономическом развитии Малайзии [6, с. 3-5]. Вместе с тем, многие аспекты глобальных цепочек создания стоимости транснациональных фирм еще недостаточно исследованы.

Цель статьи. Проанализировать современные тенденции развития международного производства транснациональных корпораций, в частности особенности фрагментации производственного процесса и функционирования глобальных цепочек создания добавленной стоимости. Показать сущность этого процесса, его объективные причины и масштабы.

Изложение основного материала. Несмотря на замедление темпов вывоза прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в после кризисный период 2008-2012 гг. международное производство транснациональных корпораций продолжает динамично расширяться. Оно в значительной степени определяет динамику современной мировой экономики и международной торговли, их структуру и другие тенденции развития. О количественных параметрах системы международного производства транснациональных фирм свиде-

тельствуют объемы движения ПИИ, добавленной стоимости и продаж глобальной сети их предприятий. В 2013 г. по прогнозам ЮНКТАД объем ежегодных новых прямых инвестиций может достигнуть 1,45 трлн. долл., а к 2015 г. даже возрасти до 1,8 трлн.долл. Общая величина накопленных ПИИ оценивается в 23 трлн.долл. Продажи иностранных филиалов транснациональных фирм увеличивались в последние годы стабильными темпами, несмотря на замедление роста мировой экономики, и достигли в 2012 г. 26 трлн.долл. Эта сумма включает и экспорт филиалов, который оценивается в 7,5 трлн. долл. Наконец, добавленная стоимость на предприятиях международного производства составила в 2012 г. 6,6 трлн. долл., что было на 5,5% больше, чем в предыдущем году [7, с. 2, 24].

За время своего развития, начиная с 50-х годов XX ст., международное производство ТНК превратилось в мощную глобальную систему. В последние десятилетия происходит существенная эволюция организационных форм функционирования этой глобальной системы, которая свидетельствует о качественно новом уровне его развития. Новой ключевой характеристикой системы международного производства ТНК является динамичное развитие глобальных цепочек создания добавленной стоимости (ГЦСДС). Глобальные цепочки создания добавленной стоимости по своей сущности это контролируемые ТНК фрагментированные производственные процессы, предполагающие международное распределение задач и деятельности.

Такая система международного производства может строиться на основе вертикальной интеграции последовательных звеньев производства или представлять собой сложные сети производственных связей [8, с. 134]. По степени географического охвата стран, цепочки создания добавленной стоимости могут включать несколько соседних стран, быть региональными или глобальными. Участниками ГЦСДС являются в первую очередь акционерноконтролируемые предприятия транснациональных фирм. Еще одним многочисленным участником такого фрагментированного производства выступают предприятия-субконтраторы ТНК. Наконец, третью группу предприятий, вовлеченных в ГЦСДС, составляют независимые фирмы, которые не являются долговременными партнерами-субподрядчиками ТНК.

Первые такие цепочки появились еще в 90-е годы XX ст. в электронной, электротехнической и автомобильной отраслях. В 2000-е годы они стали преобладающей формой функционирования международного производства транснациональных фирм во многих секторах экономики. ГЦСДС стали результатом усиления международной дисперсии производства корпораций, его дробления на более мелкие стадии и функции. По мере появления экономических, организационных, технологических, коммуникативных возможностей сегментирования производства на отдельные стадии, росла численность таких глобальных цепочек создания стоимости. Таким образом, в основе создания ГЦСДС лежит углубление внутрикорпорационного и межфирменного разделения труда. Бурное развитие глобальных цепочек создания добавленной стоимости дало конкурентные преимущества ТНК, которые первыми использовали эту форму организации производства. ГЦСДС позволили существенно сократить затраты на производство конечной продукции и повысить эффективность международного производства корпораций. Это вызвало «демонстрационный эффект» копирования таких моделей бизнеса другими транснациональными фирмами и стремление аналогичным образом реструктурировать старые формы организации производственного процесса.

Таким образом, с другой стороны, успешное функционирование глобальных цепочек создания добавленной стоимости оказало обратное воздействие на дальнейшее углубле-

ние фрагментации международного производства. Такой процесс фрагментации начал охватывать даже те отрасли, которые ранее по технологическим или организационным причинам не были вовлечены в ГЦСДС.

О масштабах глобальных цепочек создания добавленной стоимости свидетельствует тот факт, что 60% современной мировой торговли (свыше 20 трлн. долл. в 2012 г.) представляет собой торговлю полуфабрикатами, компонентами и промежуточными товарами и услугами, которые являются результатом отдельных стадий или функций производственного процесса и предназначены для использования на следующих (других) стадиях этого процесса. Около 5 трлн.долл. стоимости мирового экспорта, по оценкам экспертов ЮНКТАД, является результатом повторного счета статистики разных стран, что вызвано включением в экспортную продукцию участников международного производства ТНК стоимости ранее импортированных ими полуфабрикатов [9, с. 123].

Место отдельных стран в цепочках создания стоимости ТНК начинает определять их положение в международном разделении труда и выгоды, получаемые от международной торговли. Ярким примером такой ситуации есть значительный выигрыш новых индустриальных стран Азии от вовлечения в систему международного производства ТНК и торговлю промежуточной продукцией. Большинство этих стран входит в число 20 главных бенефициаров мировой торговли продукцией электроники, электротехники, телекоммуникационного оборудования, автомобильных запасных частей и другой продукции. Участие в глобальных цепочках создания стоимости позволяет этим странам существенно повысить уровень занятости, поднять социальные стандарты [10, с. 320-322].

О вовлечении страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости свидетельствует так называемая иностранная добавленная стоимость. Иностранная добавленная стоимость – это часть стоимости экспорта страны, которая включает импортированные промежуточные изделия и полуфабрикаты, произведенные в другой стране. Эта часть экспорта страны не включается в ВВП страны. Таким образом, на уровне страны, иностранная добавленная стоимость показывает насколько экспорт страны основывается на импортном содержании. Этот показатель также показывает уровень вертикальной специализации экономики страны. Чем выше показатель иностранной добавленной стоимости, тем в большей степени экономическая деятельность в стране является результатом выполнения особых задач и операций в рамках глобальных цепочек создания добавленной стоимости ТНК.

На глобальном уровне показатель иностранной добавленной стоимости в экспорте составляет около 28%. Один из наивысших в мире показателей удельного веса иностранной добавленной стоимости в экспорте страны присущ странам ЕС – 39%, что превышает средний уровень промышленно развитых стран с рыночной экономикой (31%). В развивающихся странах этот показатель существенно ниже – 25%, хотя в странах Южной и Юго-Восточной Азии он достигает 30% [11, с. 127].

На секторальном уровне показатель иностранной добавленной стоимости говорит о степени сегментирования производственного процесса отрасли и разбивки его на отдельные задачи и виды операционной деятельности. Разные секторы экономики в силу организационно-экономических и технологических причин в неодинаковой степени включены в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. Как уже подчеркивалось, одни отрасли были включены в такие модели международного производства ТНК одними из первых еще двадцать лет назад, другие – только в последнее десятилетие [12]. Для электронной промышленности и производства офисной техники этот показатель составляет 45%, автомобильной промышленности и производства автомобильных запасных час-

тей, телекомунікаційного обладнання і радіо-телеапаратури – 36%, електротехнічної галузі -31%. В той же час для гірсько-добувального сектору він становить всього 13%, а нафтяної промисловості – 6% [13, с.128].

Таким чином, показувач іноземної доданої вартості дає корисну ілюстрацію включеності деяких секторів економіки країни (наприклад, електронної, автомобільної, приладобудівної, швейної, харчової і т.п.) в ГЦДС, однак він суттєво недооцінює участь країн з розвинутою добуваючою промисловістю в системі міжнародного виробництва ТНК. Добувальні галузі і базуються на них нафтопереробка, виробництво пластмас, виробництво базових продуктів основної хімії, є дуже важливими стартовими пунктами багатьох глобальних ланцюжків створення доданої вартості. Однак іноземна додана вартість в початкових пунктах цих ланцюжків, де розташовані стадії первинної видобути і переробки, дуже невелика, так як вони потребують невеликої по вартості імпортованого компонента. Та ж картина спостерігається і в секторі бізнесу послуг, де в початкових пунктах надання таких послуг імпортований компонент по відношенню до наступної вартості експорту послуг також невеликий. Специфіка включення таких послуг в ланцюжки створення вартості також складається в тому, що часто їх вартість переноситься і включається в вартість експортованих промислових виробів. Все це звужує можливості показувача іноземної доданої вартості для характеристики участі країн в ГЦДС.

В зв'язі з цим в економічній літературі по міжнародному бізнесу в останнє час отримав поширення ще один термін – «індекс ГЦДС-участия» («GVC participation rate»). Індекс участія країни в глобальних ланцюжках створення доданої вартості показує частковий вага експорту країни, який є частиною багатостадійного процесу торгівлі, виникаючого на основі обміну продукцією в системі фрагментованого міжнародного виробництва транснаціональних фірм. Цей індекс розраховується шляхом приєднання іноземної доданої вартості, введеної в експорт цієї країни до доданої вартості, яку дана країна сама «поставляє» для наступного включення в експорт інших країн. Даний показувач свідчить про те, в якій ступені експорт країни інтегрований в систему міжнародного виробництва ТНК. «Індекс ГЦДС-участия» також може бути використаний для оцінки того в якій ступені розвиток галузі економіки країни базується на міжнародно інтегрованих виробничих мережах ТНК. Галузеві дані по доданої вартості дають корисну ілюстрацію про порівняльних перевагах і конкурентоспроможності країни.

Висновки. Розповсюдження глобальних ланцюжків створення доданої вартості є результатом углиблення внутрішньокорпоративного і міжфірмового розподілу праці. Процес фрагментації виробництва, в силу технологічних і економічних факторів, в різній ступені охоплює галузі промисловості і сфери послуг. Він досяг уже високого рівня в електронній, телекомунікаційній, електротехнічній, хімічній промисловості і деяких інших секторах світової економіки.

Список использованных источников

1. Рогач О. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період.// Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб.наук.праць. – Вип. 112: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка . – 2013. – Ч. II . – с. 276-280.

2. Buccella D. Multinational Enterprises in an Integrated Global Economy: A Challenge for Trans-National Trade Unions Cooperation / Domenico Buccella / *Revista Venezolana de Analisis de Coyuntura*. – 2007. – Aco/Vol. XIII. – № 001. – pp. 29–53.
3. Falk Martin. International Outsourcing and Productivity Growth. Martin Falk // *Review of Economics and Institution*. – 2012. – Vol. 3. – № 1. – p. 1–19.
4. Basile R. National Boundaries and the Location of Multinational Firms in Europe / R. Basile, D. Castellani, A. Zanfei // *Papers in Regional Science*. – November, 2009. – Vol. 88. – № 4. – pp. 733–747.
5. DiPietro William R. Occupational Wages and Globalization / William R. DiPietro // *iBusiness*. – 2011. – Vol. 3. – pp. 169–177.
6. Athukorala Prema-chandra. Growing with Global Production Sharing: The Tale of Penang Export Hub / Prema-chandra Athukorala // *Working Paper*. – Arndt-Corden Department of Economics Crawford School of Economics and Government ANU College . – 2011. – № 2013/13. – 67 p.
7. 7. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.
8. Arnold C.E. Where the Low Road and the High Road Meet: Flexible Employment in Global Value Chains // *Journal of Contemporary Asia*. – 2010. – Vol. 40. – № 612. – pp. 134–142.
9. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.
10. Barrientos S., G. Gereffi , A. Rossi. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world // *International Labour Review*. - 2011. – № 150. – pp. 319–340.
11. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.
12. Giuliani E., C. Pietrobelli, R. Rabellotti. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters // *World Development*. – 2005. – Vol. 33. – pp. 549–573.
13. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.

УДК 339.972:339.747

Зикова О.І.*

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ПЕРУ: ШЛЯХ ДО ДЕДОЛАРИЗАЦІЇ

Анотація. У статті проведено аналіз процесу дедоларизації в Перу. Подолання деструктивного впливу високого рівня доларизації в країні здійснюється за допомогою таких інструментів як підтримка макроекономічної стабільності, впровадження пруденційної політики з метою інтерналізації валютного ризику (наприклад, шляхом управління резервними вимогами), а також розвиток ринку капіталу в національній валюті.

Ключові слова: фінансова доларизація, таргетування інфляції, ліквідність, пруденційні заходи, резервні вимоги, державний борг.

Annotation. The article provides analysis of the process of de-dollarization in Peru. The destructive effect of the high level of dollarization in the country is being managed with such tools as the maintenance of macroeconomic stability, the introduction of prudential policies to internalize currency risk (for example, through management of reserve requirements), as well as the development of the capital market in local currency.

Key words: financial dollarization, inflation targeting, liquidity, prudential measures, reserve requirements, public debt.

Аннотация. В статье проведен анализ процесса дедолларизации в Перу. Преодоление деструктивного влияния высокого уровня долларизации в стране осуществляется с помощью таких инструментов как поддержание макроэкономической стабильности, внедрение пруденциальной политики с целью интернализации валютного риска (например, путем управления резервными требованиями), а также развитие рынка капитала в национальной валюте.

Ключевые слова: финансовая долларизация, таргетирование инфляции, ликвидность, пруденциальные меры, резервные требования, государственный долг.

Постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні процеси створюють передумови для прогресування фінансової доларизації навіть у випадку, коли інфляція є низькою. Фінансова доларизація обмежує можливість повною мірою реалізовувати грошово-кредитну політику, прискорює знецінення реального курсу національної валюти в умовах інфляції, знижує ефекти фіскальних заходів та збільшує економічні ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі існує небагато наукових джерел, що розкривають суть процесів, які призводять до дедоларизації. Вчені Рейнхарт, Рогофф та Севастано (2003), Галіндо та Лейдерман (2005) розглядають міжнародний аспект процесу

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Сніжко О.В.

дедоларизації. Вони виділяють тільки чотири успішні випадки з істотною та постійною депозитною дедоларизацією (Ізраїль, Мексика, Пакистан і Польща) серед групи 86 країн [3; 6]. Галіндо та Лейдерман (2005) ідентифікують випадки Чилі, Ізраїлю та Польщі як успішні [3].

Формулювання цілей статті. У статті проводиться аналіз процесу дедоларизації в Перу, що має за мету виявлення пріоритетів грошово-кредитної політики щодо встановлення макроекономічної стабільності та контролю за валютними ризиками у поєднанні із заходами щодо підвищення привабливості національної валюти Перу – нового соль.

Доларизація в Перу розпочалася з інфляційного процесу в середині 70-х рр. і досягла піку під час гіперінфляції 1988-1990 рр., незважаючи на зусилля уряду провести дедоларизацію у 1985 році. За умов високої інфляції долар США став кращим засобом платежу і заощадження. Кредитні установи прийшли до висновку, що долар здатен звести до мінімуму ризик капітальних втрат. Як наслідок, фінансова доларизація значно зросла (рис. 1).



Рис. 1 Доларизація комерційних банків Перу, 1970-2009 рр. (у %) Джерело: [5]

вертування депозитів в іноземній валюті в національну валюту, що призвело до втечі капіталу і відпливу грошових ресурсів з кредитно-фінансових інститутів на неорганізований ринок позичкового капіталу. Коли обмеження по депозитах в іноземній валюті було скасовано, доларизація знову швидко поширилась, і до кінця 1990-х років близько 80 відсотків депозитів (і кредитів) були номіновані в іноземній валюті [7, с. 14-21].

Після боргової кризи 1985 року, в силу відсутності джерел фінансування зросла залежність державного сектора від кредитів Центрального банку. У період 1985-1990 рр. було створено додаткове джерело експансіонізму. Для того, щоб сприяти експорту і субсидуванню імпорту сировинних товарів, було введено режим диференційованого валютного курсу, що призвело до подальшої грошової експансії. Поєднання цих факторів призвело до зростання інфляції до рівня гіперінфляції в кінці 1980-х років. Макроекономічні диспропорції поглиблювали процес доларизації перуанської фінансової системи [4, с. 4].

З моменту введення режиму таргетування інфляції на початку 2000-х років, в Перу спостерігалась поступова і стійка фінансова дедоларизація [1, с. 3-8]. Кредитна доларизація скоротилась майже на 25 процентних пункти протягом 2001-2010 рр. до рівня нижче 55 відсотків до кінця 2010 року Депозитна доларизація скоротилась на таку ж величину – до 52 відсотків [5, с. 3].

До 1990 року Центральний банк Перу практично не проводив фінансування державного сектору і цілого ряду державних банків розвитку. У 1970-х і 1980-х рр. фіскальне фінансування стало основним компонентом грошових емісій. Протягом 1970-х і на початку 1980-х рр. перекази Центрального банку банкам розвитку були основним джерелом грошового фінансування державного сектору [1, с. 37-46]. У 1985 році, за умов високої інфляції, уряд вжив заходів з кон-

Показники кредитної та депозитної доларизації варіюються. Рівень доларизації кредитів з більш тривалими термінами погашення (іпотечні та комерційні кредити) вище, ніж рівень доларизації кредитів з коротшими термінами погашення (споживчі кредити та кредити малому бізнесу). Доларизація термінових та ощадних депозитів, які є більш ліквідними, нижча, ніж доларизація строкових вкладів [4, с. 20].

Станом на 2012 р. рівень доларизації ліквідності знизився на 6,1 процентних пункти протягом року (з 36,8 відсотка у грудні 2011 року до 30,7 відсотка у грудні 2012 року) (таблиця 1). Починаючи з 2004 року це найзначніше зменшення показника. Окрім того, показник депозитної доларизації знизився з 45,0 відсотка у грудні 2011 року до 38,1 відсотків в грудні 2012 року (рис. 2).

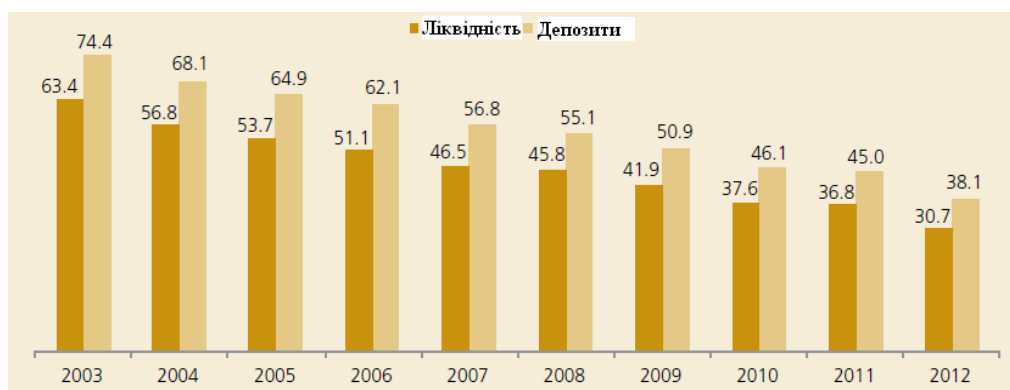


Рис. 2 Доларизація ліквідності та депозитна доларизація Перу, 2003-2012 рр. (у %)

Джерело: розраховано автором за даними Центрального банку Перу [8]

Таблиця 1
Головні монетарні агрегати Перу, 2010-2012 рр.

	Баланс (млн. соль)			Темпи зростання	
	2010	2011	2012	2011	2012
Валюта	24,131	27,261	32,244	13	18,3
Гроші	42,651	48,766	57,488	14,3	17,9
Депозити	106,672	125,432	142,157	17,6	13,3
<i>в соль</i>	60,089	70,778	87,984	17,8	24,3
<i>в доларах США</i>	18,268	21,433	21,244	17,3	-0,9
Ліквідність	132,07	154,24	176,457	16,8	14,4
<i>в соль</i>	85,366	99,52	122,227	16,6	22,8
<i>в доларах США</i>	18,316	21,459	21,267	17,2	-0,9

Джерело: дані Центрального банку Перу [8]

Кредитування приватного сектору. Темп зростання загального обсягу кредитування приватного сектора скоротився у 2012 році – з 19,4 відсотка у 2011 році до 15,4 відсотка у 2012 році. Варто відзначити, що баланс загального кредитування включає в себе кредити, які місцеві банки передають їх філіям за кордон, які обліковуються як кредити, видані цими філіями.

Обсяги кредитування приватного сектору в національній валюті зросли до 16,0 відсотків (річний потік склав 13.31 млрд. дол. США). Цей показник пояснюється головним чином збільшенням рівня кредитування фізичних осіб до 19,6 відсотків (7.63 млрд. дол.

США), що склало 57 відсотків у загальному обсязі кредитування в національній валюті. Найбільшу частку серед кредитів фізичним особам мали споживчі кредити, що зросли до 14,8 відсотка (4,23 млрд. дол. США), та іпотечні кредити, що зросли до 33,2 відсотка (3,40 млрд. дол. США) [8, с. 140-144].

Обсяги кредитування приватного сектору в іноземній валюті зросли до 14,7 відсотка (річний потік склав 3,64 млрд. дол. США). Це зростання було викликано збільшенням зовнішніх джерел кредитування в доларах, а також стабільними і низькими процентними ставками в іноземній валюті, що відображає як рівні міжнародних процентних ставок, так і очікувану ревальвацію національної валюти Перу [8, с. 140-144].

Кредитна доларизація приватного сектору продовжує демонструвати тенденцію до зниження – рівень доларизації зменшився з 44,7 відсотка у грудні 2011 року до 43,0 відсотків у грудні 2012 року (рис. 3).

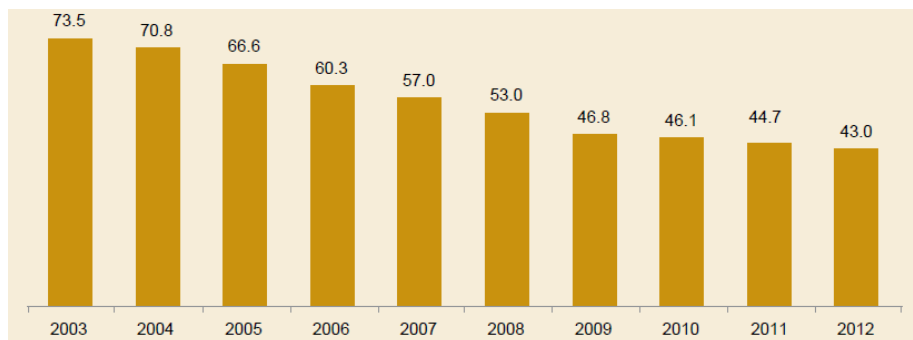


Рис. 3 Кредитна доларизація приватного сектору Перу, 2003-2012 рр.

Джерело: розраховано автором за даними Центрального банку Перу [8]

Дедоларизація була обумовлена макроекономічною стабільністю, впровадженням пруденційних заходів для кращого відображення валютного ризику (наприклад, шляхом управління резервними вимогами), а також розвитком ринку капіталу в національній валюті.

Макроекономічні передумови. Дедоларизації передувала успішна реалізація політики макроекономічної стабілізації. Протягом 2006-2008 рр. профіцит бюджету складав близько 2,0-3,3 відсотка ВВП на рік. Як наслідок, державний борг дійшов рівня 30 відсотків від ВВП, один з найнижчих рівнів в регіоні. Центральний банк, згідно з програмою таргетування інфляції, введеною у 2002 році (спочатку з метою досягнення 2,5 відсотків із можливим коливанням ± 1 відсоток, а з 2007 року - 2 відсотки з коливанням в межах ± 1 відсоток), успішно утримував інфляцію в межах цільового показника [1, с. 25-29]. Окрім того, центральний банк сформував значний запас міжнародних резервів, забезпечуючи надійні гарантії його здатності надати підтримку у разі кризових потрясінь. Так, чисті міжнародні резерви збільшились з 9,6 млрд. дол. США в 2002 році до 48,816 млрд. дол. США у 2011 році. Завдяки суворим пруденційним нормативам, фінансовий сектор Перу став надійним та стійким (особливо у світлі останніх потрясінь, пов'язаних з глобальною фінансовою кризою) [5, с. 8-9; 9].

Станом на кінець 2012 року чисті міжнародні резерви (NIRs) Центрального банку Перу зросли на 15,17 млрд. дол. США – до \$ 63,99 млрд дол. США. Таке зростання було спричинене головним чином купівлею іноземної валюти (11,84 млрд. дол. США), більш високими депозитами в іноземній валюті як у державному секторі (US \$ 1,47 млрд. дол. США), так і в комерційних банках Перу (1,27 млрд. дол. США), а також чистою дохідністю від інвестування резервних активів (573 млн. дол. США) [8, с. 147-148].

Ринки визнали успіх Перу. Агенції Fitch та Standard & Poor's у квітні та липні 2008 року, а також агенція Moody's в грудні 2009 року надали Перу інвестиційний клас, зміцнивши позиції країни серед найбільших країн, що розвиваються, з ринковою економікою. Наприкінці травня 2010 року EMBI Перу склав близько 210 б. п. у порівнянні з 410 б. п. для регіону Латинської Америки в цілому [4].

Пруденційні заходи. Пруденційні заходи, введені протягом останнього десятиліття, сприяли процесу дедоларизації за рахунок зниження стимулів серед банків до надання позик і розміщення депозитів в іноземній валюті. Ці заходи включають в себе:

1. Резервні вимоги (RR). Різниця між RR за депозитами в іноземній валюті та депозитами у національній валюті змінилася за період аналізу.

2. Вимоги до створення резервів. З середини 2006 року, банки повинні були проводити постійну оцінку валютних ризиків, або, як альтернатива, встановлювати додаткове резервування в розмірі від 0,25 відсотка до 1 відсотка для кредитів в іноземній валюті, що не були оцінені. Вчений Кайяццо показав, що лише Перу серед 17 країн, які є частково доларизованими, висувала більші вимоги до валютних кредитів, порівняно з вимогами до кредитів в національній валюті [2, с. 31-34].

Додаткові пруденційні заходи включають наступні:

1. Вимоги до ліквідності. Банки зобов'язані мати ліквідні активи - не менше 8 відсотків у національній валюті та 20 відсотків в іноземній валюті від загальної суми зобов'язань з терміном погашення протягом найближчих 12 місяців.

2. Відкриті валютні позиції банку. На початку 2010 року в Перу змінено обмеження для довгої (короткої) відкритої позиції до 75 (15) відсотків капіталу, на відміну від попереднього показника у 100 (10) відсотків капіталу [9].

Серед заходів, впроваджених у 2012 році, варто виділити наступні. Ставка граничного резервування у національній валюті була підвищена з 25 до 30 відсотків. Під вимоги резервування у 60% потрапили нові зовнішні короткострокові зобов'язання з терміном погашення 3 роки або менше. До 2012 року така ставка застосовувалась лише по відношенню до зовнішніх зобов'язань з терміном погашення 2 роки або менше.

Ставка резервування за кредитами в іноземній валюті по зовнішньоторговельних операціях була знижена з 60 відсотків до 25 відсотків, щоб мати кращий контроль за виконанням програми резервування за кредитами для цілей міжнародної торгівлі.

Розвиток ринку капіталу в національній валюті. В останні роки Перу активно розвиває державний та приватний борговий ринок в національній валюті.

Державний борговий ринок в національній валюті. У 2003 році Перу розпочали ринково орієнтовану програму з метою розвитку ринку внутрішнього державного боргу, що складається в основному з інструментів з фіксованою ставкою в національній валюті. Виділяють два типи державних облігацій в національній валюті (відомі як Soberanos): облігації "Tasa Fija" з фіксованим купоном та "VAC" облігацій, що враховують інфляцію. Облігації "Tasa Fija" є найбільш ліквідними інструментами і складають близько 90 відсотків від загальної кількості облігацій Soberanos [5, с. 10].

Стратегія Перу з управління державним боргом була зосереджена на подовженні кривої дохідності державних облігацій в національній валюті та скороченні частки державного боргу, вираженого в іноземній валюті.

Як наслідок, державні облігації внутрішньої позики стали ліквідними, і крива дохідності значно подовжилась. Емісія облігацій полегшила процес банківського фінансування, а також оцінку довгострокових позик у національній валюті. Найдовший строк урядового цінного паперу в національній валюті в Перу склав 32 роки станом на лютий 2010 року, тоді як у 2003 році він становив 5 років.

Крива доходності облігацій VAC подовжується до строку у 39 років, але має обмежену ліквідність, оскільки загальна сума заборгованості становить 700 млн. дол. США.

Відображаючи наявність внутрішніх боргових зобов'язань в національній валюті, портфель місцевих пенсійних фондів (AFPs), деномінований в доларах США, знизився з 50 відсотків у 2000 році до 32 відсотків у листопаді 2008 року. Повторне зростання мало місце в грудні 2009 року – до 41 відсотка, оскільки обмеження на іноземні інвестиції AFP були збільшені. У 2010 році даний показник склав 29,2 відсотка, у 2011 році – 31,4 відсотка, а у 2012 році – 31,5 відсотка. Місцеві пенсійні фонди Перу володіють більш ніж 50 відсотками облігацій Soberanos, в той час як частка іноземних інвесторів – 21 відсоток, місцевих банків – 15 відсотків, страхових компаній – 4 відсотки [8, с. 154-155].

Приватний борговий ринок. Приватна емісія боргових зобов'язань в національній валюті також значно зросла протягом останніх років (рис.4).

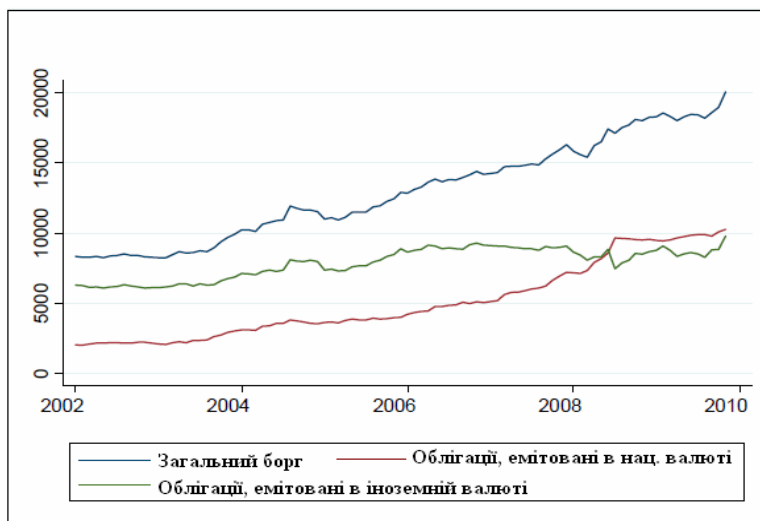


Рис. 4 Борг приватного сектору Перу, 2002-2010 рр.

Джерело: розраховано автором за даними ЦБ Перу [9]

показника доларизації на 0,5 відсоткових пункти. За умови, що мінливість валютного курсу протягом останніх чотирьох років матиме постійний характер, зниження кредитної доларизації складе 2,5 відсоткових пункти на рік.

Розвиток ринку. Емісія довгострокових казначейських облігацій в національній валюті сприяє дедоларизації, оскільки подовження кривої внутрішньої доходності полегшує процес банківського фінансування і оцінки довгострокових позик в національній валюті. Результати свідчать про те, що із зростанням частки облігацій приватного сектора в національній валюті зростає кредитна доларизація. Це може бути пов'язано з тим, що ця змінна охоплює інструменти, що конкурують з банківським кредитуванням в національній валюті, і, як наслідок, доларизація банківських кредитів зростає. Проте, в цілому, кредитування у національній валюті в економіці збільшується.

Наступні кроки на шляху до поглибленої дедоларизації. Зміцненню та поглибленню дедоларизації у Перу можуть сприяти наступні заходи.

Макроекономічні заходи. Програма з таргетування інфляції та консолідована надійність політики стали рушійною силою в утриманні інфляційних очікувань на фіксованому рівні, необхідному для ефективного процесу дедоларизації. Крім того, успішні кроки у відповідь на потрясіння, викликані світовою фінансовою кризою, посилили довіру до національної валюти. У цьому контексті, більша гнучкість валютного курсу, за уникнення критичного обезцінення, могла б сприяти подальшій дедоларизації.

Емпіричне дослідження фінансової доларизації в Перу. VAR підхід дозволяє змодельовувати динаміку між кредитною та депозитною доларизацією. Результати оцінки моделі VAR є наступними.

Макроекономічні змінні. За результатами оцінки моделі ревальваційні спалахи валютного курсу є рушійною силою у поясненні фінансової дедоларизації Перу. Ревальваційний спалах на більше, ніж 1 відсоток, протягом двох місяців поспіль спричинює зменшення

Пруденційні заходи. Регулятивні заходи можуть також сприяти фінансуванню і кредитуванню в національній валюті. Положення і вимоги до капіталу для кредитування в іноземній валюті нехеджованим внутрішнім позичальникам можна було б періодично переглядати для того, щоб кредитний ризик іноземної валюти залишався добре інтерналізованим. Розвиток облігацій в національній валюті, забезпечених іпотекою, що підтримується урядом Перу, допоможе банкам у фінансуванні іпотеки в національній валюті. Наразі, процентні ставки по іпотеці в національній валюті фіксуються протягом перших п'яти років, а потім вони стають змінними, залежно від ставки Limabog.

Розвиток ринку капіталу в національній валюті. Поглиблення довгострокового фінансування і ціноутворення в національній валюті сприятимуть дедоларизації, що підтримуватиметься за рахунок подальшого подовження кривої дохідності облігацій Soberanos і розвитку ринку репо. Розвиток довгострокових інструментів в національній валюті, індексованих за ІСЦ, може сприяти дедоларизації через формування пенсій в національній валюті.

Наразі, регуляторні норми дозволяють страховим компаніям пропонувати пенсії або в доларах США, або в VAS в національній валюті, але на практиці усі пенсії (близько 95 відсотків) виражені в доларах США, оскільки частка інструментів VAS на ринку є незначною [5, с. 14]. Альтернативний підхід до сприяння дедоларизації пенсій призведе до зміни законодавства, аби дозволити пенсії в номінальній національній валюті. Тоді страхові компанії зможуть пропонувати пенсії в національній валюті, скориговані на фіксований фактор, забезпечуючи при цьому хеджування облігаціями в номінальній національній валюті.

Висновки. Протягом останнього десятиліття Перу проводить успішну політику дедоларизації завдяки впровадженню тривимірного підходу. Три лінії боротьби з доларизацією в країні були окреслені забезпеченням макроекономічної стабільності, ефективним управлінням резервними вимогами і впровадженням інших заходів пруденційного контролю для інтерналізації валютних ризиків, а також розвитком ринку капіталу в національній валюті. Як наслідок, кредитна та депозитна доларизація – в усіх секторах та з різними термінами погашення – скоротилися. Найбільше зменшення показника доларизації показали комерційні кредити та ощадні депозити. Подальше поглиблення дедоларизації може бути підтримане наступними факторами. Значніша гнучкість валютного курсу, за умов збереження макроекономічної стабільності та інституційної довіри, може викликати подальшу кредитну дедоларизацію. Додаткові пруденційні заходи створюватимуть перешкоди для фінансування в іноземній валюті. Ринок капіталу в національній валюті і досі залишається вузьким, хоча його розвиток міг би конкурувати з банківськими кредитами, в цілому, це сприяло б фінансовій дедоларизації.

Список використаних джерел

1. Armas A., Batini N., and Tuesta V. Peru's Experience with Partial Dollarization and Inflation targeting // IMF Country Report. – January, 2007. – № 53. – P. 69.
2. Cayazzo J. Toward and Effective Supervision of Partially Dollarized Banking Systems // IMF Working Paper. – 2006. – № 32. – P. 50
3. Galindo A. and Leiderman L. Living with Dollarization and the Route to Dedollarization // IDB Working Paper. – Inter-American Development Bank. Washington DC. – 2005. – № 526. – P. 59.
4. Mercedes García-Escribano and Sebastián Sosa. What is Driving Financial De-dollarization in Latin America? // IMF Working Paper – November, 2011. – №10. – P. 24.

5. Mercedes García-Escribano. Peru: Drivers of De-dollarization // IMF Working Paper – July, 2010. – №16. – P. 28.
6. Reinhart C., Rogoff R. and Savastano M. Addicted to Dollars // National Bureau of Economic Research. – 2003. – WP № 10015. – P. 55.
7. Rennhack R. and Nozaki M. Financial Dollarization in Latin America // IMF Working Paper – January, 2006. – №7. – P. 36.
8. Banco Central de Reserva del Perú: Annual report 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bcrp.gob.pe>
9. Аналітика щодо країн регіону Латинської Америки (Latin America Monitor). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.latinamericamonitor.com>

УДК 339.7

Костюченко Я. О.*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. В статті проаналізовано досвід проведення нетрадиційної грошово-кредитної політики у відповідь на кризові явища. Визначені ефективні інструменти, які були направлені на відновлення економічного зростання та підвищення активності фінансового ринку, а також розкриті наслідки дії цієї політики.

Ключові слова: нетрадиційна грошово-кредитна політика, кількісне пом'якшення, банківська система, макроекономічна стабільність.

Annotation. This paper analyzes the experience of non-traditional monetary policy in response to the economic crisis. Identified effective tools that were directed to restore economic growth and financial market activity, and revealed the effects of this policy.

Keywords: unconventional monetary policy, quantitative easing, the banking system, macroeconomic stability.

Аннотация. В статье проанализирован опыт проведения нетрадиционной денежно-кредитной политики в ответ на кризис. Определены инструменты, которые были направлены на восстановление экономического роста и повышение активности рынка, а также раскрыты последствия действия этой политики.

Ключевые слова: нетрадиционная денежно-кредитная политика, количественное смягчение, банковская система, макроэкономическая стабильность.

Постановка проблеми. Зважаючи на сучасне становище світового фінансового середовища, перед урядами країн постає завдання переглянути і переосмислити підходи до розробки грошово-кредитної політики з метою відновлення економіки. Більшість центральних банків продемонстрували ефективні та згодні дії у боротьбі з глобальною фінансовою кризою. У порівнянні з традиційною грошово-кредитною політикою, нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики останніх кількох років відрізняються більшою сміливістю і масштабністю. Ці виняткові заходи дозволили подолати започаткування Великої депресії. Криза ще раз підкреслила, що всі явища в світі взаємозалежні. Спочатку банкрутство банку «Lehman Brothers» в США в 2008 році спричинило ланцюгову кризову реакцію, пізніше глобальну економіку знову потрясли проблеми єврозони. Сьогодні непокоїть також ризик того, що уповільнення темпів зростання в країнах, що розвиваються, послабить зростання в усьому світі.

* аспірант кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи НБУ»

науковий керівник: професор Макаренко М.І.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми застосування нетрадиційної грошово-кредитної політики досить широко обговорюються на світовому рівні. Цією проблемою зацікавлені міжнародні організації, зокрема Міжнародний валютний фонд. Значним внеском у їх вирішення стали праці з грошово-кредитної політики Н. І. Гребенник, В. І. Міщенко, Н. І. Савлука та ін. Також, темі нетрадиційної грошово-кредитної політики присвячено чимало робіт зарубіжних учених: Крістін Лагард, А. Домбрет, Крістофер Бовдлер, Амар Радія, Ендрю Крокетт, С. Р. Моєєєва.

Формулювання цілей статті. В статті визначені та узагальнені нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики, а також досліджено наслідки застосування даної політики на національному та глобальному рівнях.

Після початку світової кризи необхідність відродження та підтримки економічного зростання в США, Великобританії та Японії, а також необхідність уникнути фінансового краху Єврозони спонукала провідні центральні банки бути більш відвертими і проводити більш агресивну грошову політику, що включає також нетрадиційні інструменти, наприклад кількісне пом'якшення.

Під інструментом грошово-кредитної політики розуміють засіб впливу центрального банку, як органу грошово-кредитного регулювання на об'єкти грошово-кредитної політики. У світовій економічній практиці центральні банки використовують такі інструменти грошово-кредитної політики, як зміна нормативу обов'язкових резервів або так званих резервних вимог. Також часто вдаються до процентної політики центральні банки, тобто зміна механізму запозичення коштів комерційними банками у центрального банку або депонування коштів комерційних банків у центрального банку. Крім традиційних грошово-кредитних інструментів, в рамках грошово-кредитної політики встановлюються орієнтири зростання грошової маси, а також валютне регулювання.

Нетрадиційна грошово-кредитна політика – це широкий спектр заходів, які застосовують для підтримання зростання в більш довгостроковій перспективі та забезпечення стійкості бюджету і оздоровлення ослабленої банківської системи. Що в свою чергу створює можливості для нових реформ у фінансовій та економічній сферах. Центральні банки найбільших країн світу прийняли серію нетрадиційних заходів грошово-кредитної політики з двома широкими цілями. Перша, полягає у відновленні функціонування фінансових ринків і посередництва, що покладається на таких заходах, як цільове надання ліквідності та купівля приватних активів. Друга – у забезпеченні подальшого грошово-кредитного регулювання політики на нижній нульовій межі, що досягається за допомогою купівлі облігацій та попередніх дій керівництва. Ці дві цілі чітко пов'язані між собою, і в кінцевому рахунку, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності.

Нетрадиційна грошово-кредитна політика використовується, коли процентні ставки знаходяться на рівні близько 0% та існують побоювання щодо дефляції в майбутньому, або дефляції що відбувається. До основних заходів даної політики належать кредитні пом'якшення, кількісне пом'якшення, та сигналізації. Завдяки кількісному пом'якшенню з'явився надлишок капіталу, який надходить від інвесторів розвинених країн, як результат країни, що розвиваються забезпечили швидке економічне зростання. При пом'якшенні умов кредитування, центральний банк купує активи приватного сектора, з метою підвищення ліквідності та покращення доступу до кредитів. Сигналізація може використовуватися для зниження ринкових очікувань майбутніх процентних ставок. Наприклад, під час кредитної кризи 2008 року Федеральна резервна система США оголосила, що ставки будуть низькими протягом «тривалого періоду» і Банк Канади виступив з «умовним зобов'язанням» утримувати ставки на нижній межі 25 базисних пунктів (0,25%), до кінця другого кварталу 2010 року [3, с. 6-9].

Одним з яскравих прикладів нетрадиційної грошово-кредитної політики є купівля облігацій, як результат значно знизилась прибутковість облігацій у країнах, що здійснюють купівлю. Інший тип нетрадиційних заходів, які використовували деякі країни – скорочення фінансування витрат центрального банку і зниження кредитних ставок.

Деякі заходи нетрадиційної політики впливають на довгостроковий компонент кризової прибутковості, можливо, більшою мірою, ніж традиційна грошово-кредитна політика. Це може торкатися більш широкого кола активів і класів активів, ніж зазвичай у випадку традиційної політики, і тим самим створювати стимули для прийняття ризику, які можуть бути приводом для занепокоєння [2 с. 10-15].

На ранньому етапі кризи нетрадиційні заходи допомогли запобігти краху фінансової системи і обвалу активності. Так було у випадку кількісного пом'якшення в США і програми великомасштабних покупок активів у Сполученому Королівстві. Пізніше довгострокові операції рефінансування і прямі монетарні операції ЄЦБ значно знизили ризик розпаду зони євро. В умовах фінансових потрясінь нетрадиційна грошово-кредитна політика допомогла підтримати економічну активність та фінансову стабільність як на внутрішньому, так і на глобальному рівні. Ця оцінка, безсумнівно, справедлива щодо початкового етапу нетрадиційної політики, коли зазначені цілі перебували в тісному зв'язку одна з одною.

Наприклад, при введенні нетрадиційної грошово-кредитної політики спостерігаються випадки підвищення цін активів і збільшення потоків капіталу (по одному показнику, з 2008 року сукупні чисті потоки в країни з ринком, зросли на 1,1 трлн. дол. США, набагато перевищивши довгостроковий структурний тренд – приблизно на 470 млрд. дол.). Провідні спеціалісти МВФ, проаналізувавши вторинні ефекти даної політики, стверджують, що розпочате ФРС кількісне пом'якшення зменшило прибутковість за довгостроковими облігаціями США більш ніж на 100 базисних пунктів, підвищивши світовий обсяг виробництва більш ніж на 1 відсоток. Нетрадиційна грошово-кредитна політика зміцнила активність на тлі загрози глобальної депресії. Схожу картину малюють і показники ринкового ризику, згідно з якими вдалося знизити невизначеність на ринках у періоди підвищеного фінансового стресу.

Нетрадиційні заходи є частиною більш широких перетворень у грошово-кредитній політиці. Крім того, що вона стає більш сміливою, експансивною та все більше переплітається з фіскальною та пруденційною політиками. Ці зміни найбільш очевидні в Японії, де грошово-кредитна політика є центральним компонентом економічної стратегії прем'єр-міністра Японії Сіндзо Абе, яка отримала назву «абеноміка» і яка передбачає співпрацю між урядом і центральним банком.

На початку квітня 2013 року Банк Японії оголосив про плани запустити найагресивніші програми скуповування облігацій, обіцяючи протягом найближчих двох років влити в економіку 1,4 трлн. дол., щоб досягти цільового показника інфляції в 2%. Дані заходи є дуже ризикованими, проте у випадку Японії, яка бореться з дефляцією вже протягом покоління, такий ризик виправданий.

Зустрічаються випадки підвищення частки позикових коштів корпорацій і відкриті валютні позиції. Ціни на нерухомість динамічно зростають, наприклад, в Бразилії, Канаді, Китаї, Кореї та Таїланді. Курси акцій значний час підвищувалися в Китаї, Мексиці та Росії. Відбувається швидке зростання кредиту в Бразилії, Китаї, Кореї та Туреччині [4].

Позитивні наслідки можливо було б отримати і при традиційній політиці. Причина, знову ж таки, в низьких процентних ставках і гонитві за прибутковістю: інвестори вишукують інші можливості, капітал йде в країни з ринком, що формується, із звичайними потенційними наслідками для зміцнення валют і зростання кредиту.

Зрозуміло, найбільший ефект мав місце на ранніх етапах, коли умови були найбільш важкими. Спостерігаються численні інновації у сучасному економічному світі. Однак традиційні та нетрадиційні заходи часто зміщуються. Сьогодні заходи грошово-кредитної політики багатогранні, включаючи «вказівки щодо напрямку політики» на майбутнє, купівлі приватних активів для підтримки стабільності на окремих ринках і менш адресні покупки в рамках «кількісного пом'якшення», покликані підняти загальний рівень активності. На даному етапі нетрадиційна монетарна політика приносить користь усім країнам, спочатку за рахунок усунення найсерйозніших ризиків фінансових потрясінь, а потім у результаті стимулювання зростання.

Нетрадиційна грошово-кредитна політика все ще необхідна там, де вона застосовується, хоча в деяких країнах довше, ніж в інших. У Європі, наприклад, ще можуть принести багато користі. Японії теж ще, напевно, потрібен якийсь час для згортання даної політики. У цілому, країни правильно здійснюють макроекономічне управління, проводячи заходи для підвищення надійності своїх фінансових систем, включаючи макропруденційні заходи та заходи регулювання потоків капіталу [1].

Проте не слід забувати, що нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики можуть мати непередбачені наслідки створення аномально сприятливих фінансових умов для функціонування ринків, комерційних банків і держав. Як результат це може призвести до затримки необхідних змін у фінансовому регулюванні, структурних економічних реформах та бюджетному коригуванні.

Для ефективного функціонування нетрадиційна грошово-кредитна політика повинна відповідати наступним умовам:

- всі заходи повинні бути адаптовані до зміни структури ринку та уникнення порушень в роботі спільного ринку;
- заходи повинні супроводжуватися повідомленнями комерційних банків про середньострокову рекапіталізацію та стан балансу;
- країни, які застосовують нетрадиційні заходи повинні зміцнити макроекономічний менеджмент та проводити ретельний моніторинг економічної та бюджетної політики окремих країн;
- потрібне посилення глобального управління, оскільки комбіновані нестандартні заходи центральних банків приводять до структурних змін у грошово-кредитних і фінансових умовах світової економіки.

Яскравим прикладом впровадження нетрадиційної політики є рішення ЄЦБ у грудні 2011 року запустити довгострокову операцію з рефінансування, яке надає недороге трирічне фінансування комерційних банків. Тривалість LTRO (Long Term Refinancing Operation) доцільна, враховуючи зростаючу загрозу масштабної дисфункції в європейському банківському секторі. Представники ЄЦБ зробили чіткий акцент на важливості зміцнення банківських балансів, налаштування стратегій окремих країн, а також вдосконалення управління в Єврозоні та ЄС у цілому [4, с. 20-28].

Уряди повинні в повній мірі використовувати можливості, надані їм нетрадиційними заходами. Проте, незважаючи на впровадження нетрадиційної політики центральні банки можуть активно вдаватися до необхідних реформ світової фінансової системи та коригування глобальних дисбалансів в рамках G-20. Директивні органи, як в середині країни, так і на міжнародному рівні, повинні здійснити необхідні дії для відновлення стабільності, зростання та зменшення дисбалансів.

Зростаючи масштаби нетрадиційної грошово-кредитної політики збільшують ризики. Деякі з них можуть бути пом'якшені за допомогою макропруденційної політики. Настане

період, коли використання виключно ліберальних заходів грошово-кредитної політики, як традиційних, так і нетрадиційних, закінчиться, з урахуванням темпів підйому і впливу цієї політики на інфляцію.

Висновки. На відміну від цільової мети традиційної грошово-кредитної політики – підтримання цінової стабільності, нетрадиційна грошово-кредитна політика націлена на забезпечення не тільки макроекономічної стабільності, а й на відновлення фінансової стабільності.

Нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики, прийняті центральними банками у зв'язку з глобальною кризою надали тимчасову підтримку їх економікам. Нетрадиційна грошово-кредитна політика, що проводилась найбільшими центральними банками світу, була ефективною при стримуванні економічної та фінансової кризи ринку при одночасному зниженні ризиків. Вона сприяла також зменшенню дефляційного тиску, підвищенню перспектив росту і відновлення функціонування ринку в США, Великобританії, Японії та зоні євро. Проте, дана політика мала неоднозначний вплив на фінансовий стан країн світу. Підтримання цін на активи в глобальному масштабі позитивно відобразилось на торгівлі. Пізніше оголошення були менш ефективними, що збільшило потоки капіталу на ринки, що розвиваються, із зсувом до Латинської Америки і Азії. Проте раціональна макроекономічна політика може сприяти управлінню цими потоками капіталу.

При поновленні фінансової нестабільності, виникнуть серйозні ризики для економіки країн, що не застосовують нетрадиційну політику. На даному етапі Україні необхідно відновити співробітництво з МВФ. Що в свою чергу надасть можливість підтримувати валютні резерви на стабільному рівні та утримання девальваційних очікувань на низькому рівні. Було б корисно забезпечити гнучкість обмінного курсу. Деякий рівень інтервенцій на ринку може допомогти обмежити мінливість обмінного курсу або полегшити короткострокові труднощі з ліквідністю. Країнам, що не застосовують нетрадиційні заходи, необхідно енергійно проводити більш глибокі заходи політики для досягнення тривалого зростання в середньостроковій перспективі. До теперішнього часу як країни з розвинутою економікою, так країни з ринком, що формується використовують макро і мікропруденційні заходи, щоб стримати фінансові експеси – у випадках бурхливого зростання кредиту або потенційних факторів уразливості фінансового сектора. У деяких випадках були б корисні також заходи з регулювання потоків капіталу.

Список використаних джерел:

1. Christine Lagarde, Fragmentation Risks // Finance & Development. – 2012. – Vol. 49. – No. 3 – P. 26-27
2. De Nicolò, Gianni, and Marcella Lucchetta, 2012, “Systemic Risks and the Macroeconomy, // IMF Working Paper. – 2012. – P. 1-29
3. Leonardo Gambacorta, Boris Hofmann and Gert Peersman, The Effectiveness of Unconventional Monetary Policy at the Zero Lower Bound: A Cross-Country Analysis // BIS Working Papers 384, Bank for International Settlements. – 2012. – P.1-35
4. Jose Viñals, Olivier Blanchard, Tamim Bayoumi, Unconventional monetary policies—recent experience and prospects*// Working paper of the International Monetary Fund. – 2013. – P. 1-48

УДК 336.764

Кутовий Т.В.*

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ПЕРВИННОГО ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ

У статті розглянуто поширені у світовій практиці методи первинного розміщення акцій, їх переваги, недоліки та особливості в процесі залучення компанією ресурсів на зовнішніх ринках

Ключові слова: первинне публічне розміщення акцій, механізм первинного публічного розміщення акцій, методи проведення первинного публічного розміщення акцій, метод фіксованої ціни, метод аукціону, метод формування книги заявок

In the article the worldwide methods of the initial public offering, their advantages, disadvantages and features are considered within the framework of bringing in of resources by company on foreign markets

Key words: initial public offering, mechanism of initial public offering, methods of initial public offering, method of uniform price, auction method, book building method

В статье рассмотрены распространенные в мировой практике методы первичного размещения акций, их преимущества, недостатки и особенности в процессе привлечения компанией ресурсов на внешних рынках

Ключевые слова: первичное публичное размещение акций, механизм первичного публичного размещения акций, методы проведения первичного публичного размещения акций, метод фиксированной цены, метод аукциона, метод формирования книги заявок

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Первинне публічне розміщення акцій (initial public offering, IPO) є поширеним способом залучення компаніями фінансових ресурсів на міжнародних ринках. Найкрупніші вітчизняні компанії починають набувати досвід виходу на міжнародні ринки IPO¹. Отже формується попит на ефективне використання методів цього механізму, перспективи розвитку яких визначаються їх відносними перевагами, недоліками та особливостями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес первинного розміщення акцій, його механізм та методи є слабо дослідженими у вітчизняній науці аспектами фінансової діяльності компаній. Це спонукало автора звернутися, передусім, до праць представників західної економічної думки.

¹ Ukrproduct Group – компанія, яка займається випуском, дистрибуцією і торгівлею молочною продукцією; Cardinal Resources – нафтогазовидобувна компанія; інвестиційна компанія «XXI століття»; агрохолдинг «Кернел»; «Агротон», «Агроліга» тощо.

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, науковий керівник: професор Рогач О.І.

У 1990-2000 рр. з'явилася низка наукових праць, зосереджених на дослідженні сутності методу формування книги заявок та методу аукціонів: Л. Бенвеністе (L. Benveniste) [1; 2], А. Шерман (A. Sherman) [15], Ч. Спатт (Ch. Spatt) і С. Шривастава (S. Srivastava) [18].

Для праць першої декади 2000-х років притаманні пошуки підходів до створення оптимального механізму IPO. У цьому контексті особливості модифікованого аукціону *Mise en Vente* у Франції розглядають Б. Байас (B. Biais), А. Фожерон-Крузе (A. Faugeron-Crouzet) [3], Б. Байас (B. Biais), П. Боссарт (P. Bossaerts) та Дж.-Ч. Роше (J.-Ch. Rochet) [4]. Процедуру торгів та розміщення на європейських аукціонах досліджують Ф. Корнеллі (F. Cornelli) та Д. Голдрейк (D. Goldreich) [5; 6], Т. Дженкінсон (T. Jenkinson) і Г. Джонс (H. Jones) [10], на американських аукціонах IPO – Ф. Деджорж (F. Degeorge), Ф. Деррейн (F. Derrien), К. Вомак (K. Womack) [8].

Мета статті – висвітлення результатів компаративного аналізу основних методів проведення первинного публічного розміщення акцій і обґрунтування перспектив їх розвитку на основі систематизації та узагальнення теоретико-концептуальних підходів до аналізу у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Первинна публічна пропозиція (Initial Public Offering, IPO) – перший публічний продаж акцій компанії, у тому числі у формі продажу депозитарних розписок на акції. Іншими словами, це зроблена вперше пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії.

За світовою практикою, первинне публічне розміщення акцій здійснюється трьома основними методами: метод фіксованої ціни, метод формування книги заявок, метод аукціону. Сформувалися також і методи, які поєднують у собі риси зазначених основних методів: аукціон / відкрита пропозиція; аукціон / формування книги заявок; формування книги заявок / відкрита пропозиція (найпоширеніший спосіб).

Зауважимо, що специфічною особливістю IPO як способу залучення фінансування є складність оцінки акцій компанії, оскільки на момент проведення IPO не існує аналітичних матеріалів минулих періодів або ринкових цін на акції даної компанії. Саме цим зумовлюється і висока вартість оцінки акцій. Участь компанії в торгах дає змогу сформувати ринкову ціну акцій.

Інвестори, купуючи акції, сподіваються на подальше зростання їх вартості та рівень дохідності, вищий за альтернативні варіанти вкладання коштів. При цьому корпоративні інсайтери мають абсолютні часові переваги щодо обізнаності про поточний і минулий стан активів. Однак цього недостатньо для проведення коректної оцінки, яка передбачає: прогнозування майбутнього компанії, її конкурентів, галузі промисловості загалом, а також оцінку якості менеджменту та його стратегії (Sherman and Titman, 2002).

Географія і темпи поширення методів IPO ґрунтуються на їхніх специфічних якісних рисах.

При проведенні IPO за методом фіксованої ціни (відритої публічної пропозиції) ціна акцій визначається заздалегідь. При цьому методі існує період збору заявок, протягом якого інвестиційний банк збирає заявки на акції компанії. Збір заявок триває до тих пір, поки не будуть зібрані заявки на всі пропоновані до продажу акції компанії, або ж емітент не скасує розміщення акцій. Цей метод є досить поширеним за межами США, однак застосовується все рідше, особливо на більш великих і активних ринках.

В літературі найбільше дискутуються особливості методу формування книги заявок та методу аукціонів.

Метод формування книги заявок реалізується через послідовність низки етапів (рис.1).

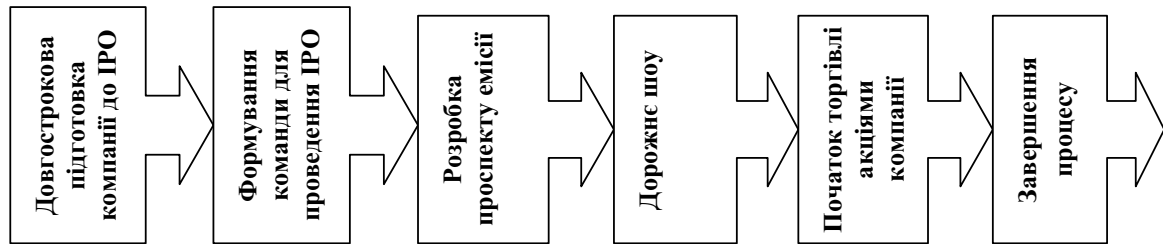


Рис. 1 Процес проведення IPO за методом формування книги заявок

1. Довгострокова підготовка компанії до IPO.

Приблизно за два роки до виходу на публічний ринок компанія повинна почати виконувати основні вимоги, що пред'являються до публічних компаній: розробити бізнес-план і регулярно готувати фінансову звітність.

2. Формування команди для проведення IPO і загальних зборів.

На цьому етапі компанія повинна вибрати провідний інвестиційний банк, юридичну фірму та аудитора. Інвестиційний банк буде виступати основним радником емітента та здійснювати функції андерайтера. За шість-вісім тижнів до офіційної реєстрації в Комісії з цінних паперів проводяться загальні збори, на яких складається план-графік IPO, і розподіляються обов'язки членів команди. Процес IPO офіційно починається з загальних зборів.

3. Розробка проспекту емісії.

Попередній проспект є основним маркетинговим інструментом і повинен містити всю необхідну інвесторам інформацію про компанію. Як правило, він включає фінансову звітність за останні п'ять років, опис цільового ринку компанії, конкурентів, стратегії розвитку, команди менеджерів і пр. Одночасно андерайтери приступають до вивчення діяльності компанії, ретельного аналізу всіх відомостей, які будуть внесені або згадані в «комфортних листах» аудиторів та юридичних консультантів, які направляються андерайтеру.

Попередня версія проспекту друкується та подається для перевірки до Комісії з цінних паперів. Ведучий андерайтер підбирає інвестиційний синдикат, який допоможе розподілити акції компанії серед інвесторів. Попередній проспект розсилається інституціональним інвесторам.

4. «Дорожнє шоу».

Одночасно починається «дорожнє шоу» (Road Show), тобто відвідування зборів інвесторів в різних містах і презентація компанії великим інвесторам (фондам, страховим компаніям, банкам, фізичним особам). Мета даного заходу – переконати потенційних інвесторів придбати акції компанії. Його тривалість становить три-чотири тижні і включає по дві щоденні зустрічі керівництва компанії з інвесторами. Це найважливіша частина підготовки виходу на ринок. У міру проведення «дорожнього шоу» андерайтери починають формувати книгу заявок.

Після закінчення «дорожнього шоу» керівництво компанії зустрічається з інвестиційними банкірами для узгодження остаточного обсягу випуску і ціни акцій («ціна пропозиції»). Ціна і обсяг вибираються залежно від очікуваного попиту на акції компанії. Після узгодження остаточної вартості пропозиції та розміру емісії друкується фінальна

версія проспекту і цінова поправка (Price Amendment). Далі, у разі її схвалення, починається розподіл акцій серед інвесторів.

5. Початок торгівлі акціями компанії.

Після узгодження ціни акцій і не раніше, ніж через два дні після випуску остаточної версії проспекту компанії, оголошується про вступ IPO в силу (зазвичай після закриття торгів). Певна кількість акцій компанії розподіляється між членами інвестиційного синдикату, брокерами та їх клієнтами. Торгівля акціями компанії на біржі починається на наступний день після оголошення IPO. Ведучий андеррайтер відповідає за організацію торгівлі та забезпечення цінової стабільності акцій компанії.

6. Завершення процесу.

Угода з андерайтингу (діяльність інвестиційних посередників по гарантованому випуску цінних паперів на первинному ринку) вважається завершеною, коли компанія передає свої акції андерайтеру, а він переводить отримані гроші на рахунок компанії (зазвичай через три дні). Через сім днів після дебюту компанії IPO оголошується таким, що відбулося. Через 25 днів з моменту початку торгівлі закінчується так званий «період мовчання».

Тільки після закінчення цього періоду андерайтер та інші члени синдикату можуть робити публічні прогнози і визначати вартість компанії, а також давати рекомендації інвесторам щодо покупки акцій компанії.

Переважає більшість науковців відзначає стійкі відносні переваги методу формування книги заявок. Зокрема, за висновками деяких авторів, цей метод, завдяки гнучкості ціноутворення та розміщення акцій, дає змогу андерайтерам отримувати реальну інформацію від поінформованих інвесторів.

Головна перевага цього методу, доведена методологічно і обґрунтована емпіричним шляхом, полягає в можливості для андерайтера (найчастіше – інвестиційного банку) контролювати розподіл акцій компанії з-поміж потенційних інвесторів.

Зазначені переваги забезпечуються власне порядком формування книги заявок, яке розпочинається з визначення і оголошення діапазону ціни акцій (Price Range). При цьому остаточна ціна часто може виходити за межі первісного інтервалу.

Формальна процедура збору заявок передбачає, що інвестиційні банкіри-андерайтери пропонують потенційним інвесторам «висловити інтерес» у купівлі акцій компанії через укладання заявки (Bid) на певну кількість акцій компанії. Потенційний інвестор може обирати з трьох типів заявок:

- проста заявка (Strike Bid). Укладається за умови купівлі певної кількості акцій незалежно від їх остаточної ціни;
- заявка із зазначенням максимальної ціни (Limit Bid). Укладається в разі визначення інвестором максимальної ціни, за якою він готовий купити акції;
- ступінчаста заявка (Step Bid). Укладається для купівлі акцій з урахуванням рівня цін.

Потенційні інвестори можуть вказати максимальну ціну, яку вони готові заплатити за акцію (Limit Price). Час формування книги заявок триває в середньому два – чотири місяці. Книга містить назву і заявку (Bid) кожного потенційного інвестора, кількість необхідних акцій та максимальну ціну. У ній також зазначена дата внесення заявки і дата всіх наступних переглядів заявки.

Наявність цієї інформації створює ще одну важливу перевагу методу формування книги заявок – відносно нижчу невизначеність щодо кількості учасників торгів, що, своєю

чергою, знижує ймовірність неповного розміщення акцій. І хоча андерайтер не може забезпечити примусове вподобання інвесторами того чи іншого випуску, він може обіцяти розумне розміщення за достатньо низькою ціною, гарантуючи, що ряд інвесторів принаймні розглянуть пропозицію [17, с. 4].

Метод аукціонів за своїми характеристиками контрастує з методом формування книги заявок. Спроби проведення IPO методом аукціонів були здійснені в Італії, Нідерландах, Португалії, Швеції, Швейцарії та Великобританії в 1980-х рр. і в Аргентині, Малайзії, Сінгапурі, Тайвані і Туреччині в 1990-х рр., але всі ці країни відмовились від IPO аукціонів ще до того, як книга заявок набула популярності. У Франції IPO аукціони з фіксованою ціною використовувалися поряд з обмеженою формою книги заявок упродовж багатьох років. Однак, і там IPO аукціони були скасовані на користь стандартного методу формування книги заявок та деяких гібридних методів [17, с. 5].

Метод аукціону характеризується браком координації інвесторів. Відсутність поінформованості щодо кількості учасників торгів створює для інвесторів та емітентів підвищений ризик в процесі прийняття рішень. Як результат, може виявитися занадто мало потенційних інвесторів і розміщення не відбудеться, або може бути занадто багато учасників, що мінімізує потенційні прибутки та унеможливить компенсацію інвесторам вартості інформації [13]; кількість потенційних учасників IPO, яке проводиться методом аукціону, набагато перевищує кількість вигідних розміщень, які може надати аукціон [17, с. 2]. Наявність цих ризиків знижує кількість учасників торгів.

Водночас відсутність відзначених вище переваг, які обґрунтовуються можливістю контролю над витратами на інформацію, кількістю учасників торгів та розподілу акцій, пояснює, чому аукціони не настільки привабливі для розміщення акцій приватних компаній, як для інших цінних паперів, передусім, державних облігацій. При розміщенні останніх вартість оцінки паперів є мінімальною, отже перевага контролю над витратами зводиться нанівець. Крім того, якщо інформація вже існує, то контроль над її вартістю взагалі не є проблемою.

Щодо переваги контролю над кількістю учасників, то вона, по-перше, втрачає своє значення в умовах відносно невеликої їх кількості; по-друге, є стабільною щодо числа можливих вигідних розміщень. Наприклад, в аукціонах з торгівлі казначейськими векселями у США, які відбуваються на регулярній основі, беруть участь лише 22 дилери [17, с. 4].

Таким чином, аукціони є найпоширенішим способом продажу урядових облігацій, а також часто застосовується при приватизації, однак для проведення первинного розміщення акцій приватних компаній використовується відносно рідко – для приватизації відомих компаній в галузях, які добре вивчені і зрозумілі інвесторам, мають велику кількість співробітників і значну клієнтську базу.

Висновки. Основними сучасними методами проведення IPO є метод формування книги заявок, метод аукціонів і метод фіксованої ціни. Існують також гібридні методи, за яких продаж акцій здійснюється траншами з використанням різних методів: аукціон / відкрита пропозиція; аукціон / формування книги заявок; формування книги заявок / відкрита пропозиція (найпоширеніший спосіб).

Стислий порівняльний аналіз двох найбільш поширених методів проведення первинного публічного розміщення акцій – методу формування книги заявок та методу аукціонів – дає змогу стверджувати, що особливості їхнього використання зумовлені їхніми специфічними рисами.

Метод формування книги заявок, на відміну від методу аукціонів, є визнаним у світовому масштабі для проведення IPO приватних компаній. Це пояснюється можливістю

контролю над витратами на інформацію, кількістю учасників торгів та розподілу акцій. Ці особливості методу формування книги заявок знижують ризики неповного розміщення емітованих акцій.

Метод аукціонів найчастіше застосовується для продажу урядових облігацій, що обґрунтовується мінімальними витратами на оцінку паперів, прозорістю процесу, заздалегідь відомою кількістю вигідних розміщень та регулярною участю інвесторів у торгах. Аукціони також інколи використовуються для приватизації компаній-лідерів, які мають велику кількість співробітників і значну клієнтську базу, оскільки специфічна риса аукціонів – це забезпечення широкого доступу потенційних інвесторів до його проведення.

Список використаних джерел

1. Benveniste L. How Investment Bankers Determine the Offer Price and Allocation of New Issues / L. Benveniste, and P. Spindt // *Journal of Financial Economics*. – 1989. – № 24. – P.343-361.
2. Benveniste L. A Comparative Analysis of IPO Proceeds under Alternative Regulatory Regimes / L. Benveniste, and W. Wilhelm // *Journal of Financial Economics*. – 1990. - № 28. – P. 173-207.
3. Biais B. IPO Auctions: English, Dutch, French and Internet, / B. Biais, and A. Faugeron-Crouzet // *Journal of Financial Intermediation*. – 2002. – № 11. – P. 9-36.
4. Biais B. An Optimal IPO Mechanism / B. Biais, P. Bossaerts and J.-Ch. Rochet // *Review of Economic Studies*. – 2002. – № 69. – P. 117-146.
5. Cornelli F. Book Building and Strategic Allocation / F. Cornelli, and D. Goldreich // *Journal of Finance*. – 2001. – № 56. – P. 2337-2369.
6. Cornelli F. Book Building: How Informative Is the Order Book? / Cornelli, F. and D. Goldreich // *Journal of Finance*. – 2003. – №58. – P. 1415-1444.
7. Derrien F. Auctions vs. Book-Building and the Control of Underpricing in Hot IPO Markets, / F. Derrien, F. and K. Womack // *Review of Financial Studies*. – 2003. – № 16. – P. 31-61.
8. Degeorge F. Auctioned IPOs: The U.S. Evidence / F. Degeorge, F. Derrien, K. L. Womack // *Swiss Finance Institute Research Paper*. – 2009. – № 08-38. – 53 p.
9. Jagannathan R. Why Do IPO Auctions Fail? [Електронний ресурс] / R. Jagannathan, and Ann Sherman // *NBER Working Paper*. – 2006. – № 12151. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w12151.pdf>.
10. Jenkinson T. Bids and Allocations in European IPO Bookbuilding / T. Jenkinson, and H. Jones // *Journal of Finance*. – 2004. – Vol. 59. – № 5. – P. 2309-2338.
11. Kandel Sh. The Demand for Stock: An Analysis of IPO Auctions / SH. Kandel, O. Sarig and A. Wohl // *Review of Financial Studies*. – 1999. – № 12. – P.227-247.
12. Klemperer Paul. What Really Matters in Auction Design / P. Klemperer // *Journal of Economic Perspectives*. – 2002. – № 16. – P. 169-189.
13. Levin D. Equilibrium in Auctions with Entry / D. Levin, and J. L. Smith // *American Economic Review*. – 1994. – № 84. – P. 585-599.
14. Sherman A. The Pricing of Best Efforts New Issues / A. Sherman // *Journal of Finance*. – 1992. – № 47. – P. 781-790.
15. Sherman A. IPOs and Long Term Relationships: An Advantage of Book Building / A. Sherman // *Review of Financial Studies*. – 2000. – № 13. – P. 697-714.
16. Sherman A. Building the IPO Order Book: Underpricing and Participation Limits With Costly Information / Ann E. Sherman and Sheridan Titman // *Journal of Financial Economics*. – 2002. – № 65. – P. 3-29.

17. Sherman A. Global Trends in IPO Methods: Book Building vs. Auctions with Endogenous Entry / Ann E. Sherman // *Journal of Financial Economics*. – 2005. – Vol. 78. – № 3. – P. 615-649.
18. Spatt Ch. Preplay Communication, Participation Restrictions, and Efficiency in Initial Public Offerings / Ch. Spatt, and S. Srivastava // *Review of Financial Studies*. – 1991. — № 4. – P. 709-726.

УДК 339.92

Кучерова І.М.*

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО З ПРОБЛЕМ УХИЛЕННЯ ТНК ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ: НОВІ ІНІЦІАТИВИ

У статті крізь призму поглиблення міждержавного співробітництва у податковій сфері розглядаються нові ініціативи щодо розвитку систем запобігання ухиленню ТНК від сплати податків.

Ключові слова: національна податкова система, оподаткування доходів ТНК, подвійне оподаткування, Модельні податкові конвенції, автоматична система спільного користування податковою інформацією

The article deals with new initiatives on the development of systems to prevent evasion of tax TNCs in the light of the deepening of international cooperation in the tax area.

Key words: national tax system, taxation of income of TNC, double taxation, Model Tax Conventions, automatic sharing of tax information

В статье сквозь призму углубления межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере рассматриваются новые инициативы по развитию систем предотвращения уклонения ТНК от налогообложения.

Ключевые слова: национальная налоговая система, налогообложение доходов ТНК, двойное налогообложение, Модельные налоговые конвенции, автоматическая система совместного пользования налоговой информацией

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ще менш століття тому більша частина доходів фізичних та юридичних осіб утворювалася з внутрішніх джерел однієї окремо взятої країни (національна приналежність до якої і була притаманна даним економічним суб'єктам), а зовнішньоекономічні угоди між різними державами не були достатньо стабільними та стійкими. Через це податкова політика вважалася винятково внутрішньою економічною справою, а ступінь мобільності суб'єктів господарської діяльності та чинників виробництва був надто низьким. За таких обставин економічного розвитку практично не існувало необхідності міжнародної координації у податковій сфері.

Зовнішньоекономічна експансія національних компаній упродовж першого етапу глобалізації (друга половина ХІХ ст. – 1913 р., до початку Першої світової війни) зумовила виникнення зарубіжних доходів своїх громадян і володіння ними майном за кордоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оподаткування доходів міжнародного бізнесу є предметом інтенсивних наукових досліджень, які здійснюються зарубіжними і вітчизняними вченими впродовж кількох десятиліть. Проте до другої

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Науковий керівник – професор. Рогач О.І.

половини XX ст. розвиток національних податкових систем у науковій літературі не пов'язувався із зовнішніми факторами. Наприкінці 1980-х рр. – початку 2000-х рр. такі вчені, як Д. Вільямс, В. Танзі, Я. Френкель та інші присвятили свої праці вивченню проблематики зовнішнього впливу на податкові системи. С. Бланкарт, Дж. Вільсон, С. Оман, Ч. Тибу сконцентрували науковий аналіз на процесах податкової конкуренції та податкової конвергенції. Численні дослідження з питань трансформації національних податкових систем та податкової політики під впливом зовнішніх факторів зроблені такими вітчизняними вченими, як О. Василик, З. Васильченко, І. Лютий, О. Кириленко, Л. Тарангул, В. Федосов, С. Циганов, С. Юрій та ін.

Однак, попри наявність значної кількості наукових праць з питань оподаткування доходів ТНК, в умовах глобалізації з'явився новий напрямок досліджень – побудова спільного інформаційного податкового простору для системного контролю за оподаткуванням міжнародного бізнесу.

Мета статті – аналіз нових міжнародних ініціатив щодо розвитку систем запобігання ухиленню ТНК від сплати податків

Виклад основного матеріалу. Перші міждержавні угоди про оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб з'являються вже в середині XIX ст. Перша з них – угода між Францією та Бельгією від 1843 р., щодо співпраці податкових служб обох країн з питань оподаткування успадкованого майна громадян, отриманого з-за кордону [3, с. 120]. Відомі також інші податкові конвенції XIX ст., укладені з метою співробітництва у сфері обміну інформацією та оподаткування майна, переданого у спадок з-за кордону (Бельгія – Нідерланди та Бельгія – Люксембург (обидві від 1872 р.) [4, с. 95].

Перші податкові угоди передбачали просте двостороннє інформаційне співробітництво національних податкових служб. Згодом, на початку XX ст., коли прибуткові податки і податки на прибуток корпорацій стали невід'ємною частиною національних податкових систем, з'явилися конвенції щодо запобігання міжнародному подвійному оподаткуванню доходів і капіталів громадян і компаній. З 1899 по 1919 рр. в світі були підписані 24 податкові конвенції, причому тільки одна з них стосувалася питань взаємної адміністративної допомоги в податкових питаннях [3]. Для першого етапу глобалізації, таким чином, характерною рисою стало регулювання податкової сфери на основі укладання офіційних двосторонніх угод (конвенцій), тоді як відповідних міжнародних організацій ще не існувало.

Другий етап глобалізації – міжвоєнне двадцятиліття (1919-1939 рр.) та період ведення Другої світової війни. Ключові події цього періоду – це розпад системи світогосподарських зв'язків на світове соціалістичне та світове капіталістичне господарства та створення Ліги Націй у 1919 р. Фінансовий комітет Ліги Націй, основним завданням якого було вирішення проблеми подвійного оподаткування, розпочав свою роботу в 1920 р. [4, с. 96-98].

Впродовж трьох років для країн – членів Ліги Націй Фінансовий комітет розробив модельні податкові конвенції з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів, податків на спадщину, а також питань адміністративної та юридичної допомоги у сфері збирання податків [5]. Фінансовий комітет також доклав зусиль у справі уніфікації принципів і категорій міжнародного оподаткування, спираючись при цьому на доктрину економічної зв'язаності (*doctrine of economic allegiance*) Г. Шанца [6, с. 31]. За підходом Шанца, країна-джерело доходу отримувала законні права на оподаткування фізичних або юридичних осіб-нерезидентів, які перебували на її території. Фінансовий ко-

мітет Ліги Націй запропонував свої критерії визначення місця оподаткування, так званої оподатковуваної присутності в межах даної фіскальної юрисдикції (*taxable situs*) [7, с. 276], яка передбачає створення постійного представництва (*permanent establishment*) юридичної особи – іноземного податкового резидента в країні – джерелі доходів [6, с. 38].

Однак, незважаючи на певний прогрес у справі міждержавного співробітництва з питань оподаткування впродовж другого етапу глобалізації, протистояння капіталістичного й соціалістичного світів не сприяло зростанню економічної відкритості національних економік. Зауважимо, що в умовах, коли переважна більшість індивідуальних платників податків та підприємств вели свою діяльність, головним чином в одній країні, а політичні та економічні кордони між державами не відрізнялися високим ступенем відкритості та прозорості, локалізованим в рамках національних господарств залишалося й оподаткування. Національні податкові адміністрації повністю контролювали доходи своїх податкових суб'єктів на власній фіскальній території, а вплив зовнішнього середовища на державні фінанси не був суттєвим.

Подальше розгортання процесів транснаціоналізації світової економіки впродовж третього періоду глобалізації (1960-1980-х рр.) стимулювало взаємодію національних податкових систем, оскільки неминуче призвело до виникнення проблеми міжнародного подвійного оподаткування [8, с. 5.] та пошуку шляхів її вирішення на основі розвитку міждержавного співробітництва у цій сфері.

Надмірно високий рівень фіскальних ставок і неефективність системи нарахування і стягнення податків, недосконалість податкового законодавства є чинниками, що стимулюють «втечу капіталу» [9, с. 232]. Високий рівень оподаткування в провідних країнах світу в цей період, розширення державного втручання в економіку та істотне підвищення витрат на соціальні програми стимулювали появу юрисдикцій з низьким рівнем оподаткування (країн-податкових гаваней) і зростання їхньої експансії в конкуренції за можливість залучення зарубіжних капіталів та інвестицій [10].

Отже, високі податки в провідних країнах світу викликали масовий відплив інвестицій до країн з низьким рівнем оподаткування.

До кінця ХХ ст. у світі налічувалося близько трьохсот різних юрисдикцій з пільговим оподаткуванням і зниженими вимогами щодо обов'язкової податкової звітності. В середині 1960-х рр. у понад 120 країнах світу діяло понад мільйон компаній, метою яких було відмивання зароблених кримінальним шляхом грошей і проведення незаконних операцій (у тому числі з метою приховування прибутку від оподаткування). Наявність податкових гаваней та їх активізація, з одного боку, призвели до скорочення потенційної податкової бази національних урядів, а з іншого боку, цей процес виявився своєрідним чинником удосконалення податкових систем і податкової політики багатьох країн світу. На нашу думку, можна виокремити кілька напрямків цього вдосконалення:

- вироблення спільної лінії поведінки розвинених країн відносно держав - податкових гаваней через міжнародні організації (ОЕСР) та інтеграційні угруповання (ЄС);
- внесення заходів адміністративного характеру для операцій з використанням офшорних структур в національні податкові законодавства,
- конкуренція з податковими гаванями економічними методами (шляхом зниження податкових ставок в розвинених країнах).

Подальше поглиблення інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків у другій половині ХХ ст. призвело до фундаментальних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування національних податкових систем. Ключовими суб'єктами світової економіки стали транснаціональні корпорації з їх мережевим бізнесом. Поява су-

часних телекомунікаційних засобів зв'язку істотно спростила фінансові трансакції між країнами. За нових умов господарювання капітал і трудові ресурси набули мобільності, отже дедалі більша частка доходів економічних агентів утворюється за кордоном.

При цьому найважливішою, на нашу думку, зміною в організації оподаткування, раніше локалізованого в рамках національних кордонів, став перехід до оподаткування на основі глобального базису. Податкові адміністрації, усвідомивши важливість урахування зарубіжних доходів своїх резидентів, прагнуть розширити свою територіальну юрисдикцію з метою збільшення податкових надходжень до бюджету.

Зауважимо, що впродовж третього етапу глобалізації спостерігається не лише активізація укладання міжнародних податкових угод, а і спроби стандартизації їх форми. Провідну роль у цьому відіграла цілеспрямована діяльність міжнародних організацій над модельними податковими конвенціями. На наш погляд, важливою рисою цього періоду є трансформація інституційної інфраструктури міждержавного співробітництва з податкових питань. Так, Фінансовий комітет Ліги Націй у 1947 р. трансформувався у Фіскальний комітет ООН у зв'язку з припиненням Ліги Націй. У спадок від Фінансового комітету Ліги Націй залишилися дві Модельні податкові конвенції про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу – Мексиканська 1943 р. (Mexican Model Tax Convention 1943) та Лондонська 1946 р. (London Model Tax Convention 1946), основна відмінність яких полягала в різниці американського та європейського підходів до проблеми міжнародного подвійного оподаткування [10, с. 69]. У 1954 р. Фіскальний комітет ООН був розформований, але вже у 1956 р. створено Комітет з фіскальних питань Організації європейського економічного співробітництва (пізніше - Організації європейського економічного співробітництва та розвитку).

Комітет з фіскальних питань ОЕСР зосередив свою роботу над удосконаленням модельних податкових конвенцій. У 1963 р. оприлюднено Модельну конвенцію про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу – OECD Double Taxation Convention on Income and Capital, яка двічі переглядалася – у 1977 та 2003 роках. На цей час є чинною редакція цієї Конвенції від 28 січня 2003 р. [11]. Ця Конвенція визначає домінування принципів резидентства в міжнародному оподаткуванні та недискримінації платників податків – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, акцентує на необхідності взаємного інформаційного обміну договірними сторонами.

На відміну від Мексиканської конвенції, яка визначала пріоритет оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб за принципом їх отримання у країні-джерелі, Модельна податкова конвенція ОЕСР (МПК ОЕСР), віддаючи перевагу принципу резидентства суб'єктів ЗЕД, вочевидь не сприяє розвитку рівноправного співробітництва між країнами-експортерами капіталу та країнами-імпортерами, оскільки підтримує інтереси кінцевого одержувача доходів у країні його резидентства.

Таке положення зумовило необхідність підготовки модельної податкової конвенції, яка б повніше задовольняла інтереси як розвинутих країн (експортерів капіталу), так і країн, що розвиваються (імпортерів капіталу). Відповідний документ (МПК ООН) було розроблено ООН і вперше оприлюднено в 1980 р., і оновлено востаннє в 2001 р. [12].

Основу МПК ООН становить розширена концепція податкової бази країни-джерела доходів, для чого застосовано трактування діяльності на іноземній фіскальній території як такої, що призводить до утворення постійного представництва [13, с. 6]. Суттєвою відмінністю від МПК ОЕСР є також те, що МПК ООН віддає пріоритет податковим кредитам, застосовуваним країною резидентства експортерів капіталу, тоді як МПК ОЕСР рівною мірою пропонує використання методів податкових звільнень та податкових кре-

дитів. На нашу думку, МПК ОЕСР у цей спосіб стимулює приплив іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, і певною мірою сприяє збереженню стабільності податкового режиму в приймаючій країні.

МПК ООН також відрізняється від МПК ОЕСР меншою увагою до таких питань як інформаційна та адміністративна взаємодопомога національних податкових адміністрацій, боротьба з ухиленням від сплати податків. На нашу думку, це пояснюється першорядною метою даного документу – зробити його прийнятним не лише для розвинутих країн, а і для тих, що розвиваються, для чого і було враховано певну асиметрію інтересів обох груп країн щодо подвійного оподаткування: оподатковувана іноземна присутність країн, що розвиваються є значно меншою порівняно з розвинутими країнами.

Упродовж третього етапу глобалізації міжнародна регіональна економічна інтеграція зумовила нові якісні перетворення міждержавного співробітництва в податковій сфері, зокрема перехід від двосторонньої взаємодії на основі МПК ОЕСР та МПК ООН до багатосторонніх угод. Так, в рамках інтеграційного угруповання країн Східного блоку – Ради Економічної Взаємодопомоги – вперше у світовій практиці були розроблені, а потім і укладені багатосторонні податкові угоди про усунення подвійного оподаткування доходів і майна фізичних (1977 р.) та юридичних осіб (1978 р.) [14, с. 7]. Міжнародна регіональна економічна інтеграція спричинила зближення податкових систем країн у рамках інтеграційних об'єднань.

Четвертий етап глобалізації, який розпочався на рубежі XX-XXI ст., відзначився бурхливим зростанням електронної комерції, збільшенням доходів від дистанційних продажів цифрових продуктів. Наразі податкові гавані контролюють 31% доходів і 26% активів американських ТНК. Тому за сучасних умов координація національних податкових політик є спрямованою на регулювання сфери електронної комерції та згубної податкової конкуренції.

Ідея про створення автоматичної системи спільного користування податковою податковою системою дозріла давно. Великі компанії знаходять все більше способів не сплачувати щорічно близько 300 млрд. дол. податків з прибутків у жодній з юрисдикцій.

Переведення коштів з країни в країну підриває фінанси наших держав і віру громадян у справедливість податкової системи. У підсумковому документі саміту G20, що відбувся 5-6 вересня 2013 р. у Санкт-Петербурзі, зазначається важливість оподаткування «у джерела», тобто у тих місцях, де їх генерує економічна активність, а також там, де відбувається приріст капіталу.

Ініціатором впровадження системи міжнародного обміну даними про податки є Велика Британія, якій вдалося отримати письмову згоду на впровадження відповідного «глобального стандарту» від 50 країн.

Минулого місяця до цієї ініціативи приєднався Китай, давши добро на доступ до своєї інформації. Таким чином, ділитися даними про податки вирішили всі двадцять країн G20. Лідери G20 також пообіцяли допомагати країнам, що розвиваються відстежувати грошові потоки в податкових гаванях для знаходження податкових ухильників.

Зауважимо, однак, що держави, які розвиваються не були запрошені за стіл переговорів, де обговорювалася дана ініціатива.

Висновки. Міждержавне співробітництво у податковій сфері посіло новий ступінь свого розвитку під впливом глобалізації. Якщо перші податкові угоди передбачали просте двостороннє інформаційне співробітництво національних податкових служб, то пропонується автоматична система обміну податковою інформацією є складним багатосторон-

нім механізмом, покликаним сприяти створенню спільного інформаційного податкового простору для боротьби з корупцією та запобігання нових глобальних фінансових криз. У зв'язку із цим, очікуваним кроком від G20 є зняття секретності щодо володіння та контролю мільйонів компаній по всьому світу. Без цього податківцям країн, що розвиваються майже нереально обчислити порушення у ланцюгових структурах бізнесу ТНК.

Список використаних джерел:

1. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2010. – 292 с.
2. Ogley A. The Principles of International Tax: A Multinational Perspective / A. Ogley. – Intl Information Services Inc., 1993. – 207 p.
3. Cartou L. Droit fiscal international et européen / L. Cartou. - Paris: Dalloz, 1981. – 280 p.
4. Pires M. International Juridical Double Taxation of Income / M. Pires. –Deventer; Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1989. – 325 p.
5. Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee / G.W.J. Bruins, L. Einaudi, E.R.A. Seligman and J.Ch. Stamp; League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E.F.S.73.F.19. – 1923. April 5. – 53 p.
6. Harris, P. Corporate Shareholder Income Taxation and Allocating Taxing Rights between Countries: A Comparison of Imputation Systems / P. Harris. - Amsterdam: IBFD Publications, 1996. – 904 p.
7. Van den Tempel A. Relief from Double Taxation / A. Van den Tempel. – Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 1967. – 54 p.
8. Double imposition. Bâle: Verlag für Recht und Gesellschaft, 1990. – 113 p.
9. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
10. Погорлецкий А. И. Экономика и экономическая политика Германии в XX веке / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Издательство Михайлова В. А., 2001. – 685 с.
11. Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/dataoecd/52/34/1914467.pdf.
12. United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. New York, 2001. – 383 p.
13. Double Taxation Treaties Between Industrialised and Developing Countries: OECD and UN Models, a Comparison. Deventer: Kluwer, 1992. – 68 p.
14. Кашин В. А. Международные налоговые соглашения / В.А. Кашин. – М.: Юрид. лит., 1983. – 340 с.
15. Каграманян А.Д. Процесс гармонизации налогообложения в странах ЕС на современном этапе: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / А.Д. Каграманян. – М.: 2000. – 21 с.

УДК 339.

Нерода-Березка К.*

ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ СТВОРЕННЯ ЗНАНЬ ТА ІННОВАЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

В статті розглядається інтернаціоналізація створення знань та інновацій транснаціональних корпорацій (ТНК), зокрема розвиток глобальних мереж науково-дослідної діяльності цих фірм. Аналізуються детермінанти розвитку глобальних інноваційних мереж корпорацій, роль внутрішніх та зовнішніх зв'язків в процесі побудови таких інноваційних ланцюжків, особливості інституційної системи глобальних мереж створення знань транснаціональних фірм.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, інтернаціоналізація створення знань та інновацій, глобальні інноваційні мережи корпорацій, науково-дослідні роботи ТНК, передача технології та знань.

The paper considers the internationalization of transnational corporations (TNC) knowledge and innovations creation process, the growth of global research and development (R&D) networks. It analyses the determinants of expansion of TNC's innovation activities, as well as internal and external links in the building process of such research networks and their institutional system.

Key words: transnational corporations, internationalization of knowledge and innovations creation process, global research and development (R&D) networks, transfer of technology and knowledge.

В статье рассматривается интернационализация создания знаний и инноваций транснациональных корпораций (ТНК), в частности, развитие глобальных сетей научно-исследовательской деятельности этих фирм. Анализируются детерминанты развития глобальных инновационных сетей корпораций, роль внутренних и внешних связей в процессе построения таких инновационных цепочек, особенности институциональной системы глобальных сетей создания знаний транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, интернационализация создания знаний и инноваций, глобальные инновационные сети корпораций, научно-исследовательские работы ТНК, передача технологии и знаний.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) транснаціональних корпорацій набула в останнє десятиріччя все більш широкого розмаху. Цей процес охоплює не тільки переважну частину ТНК, але й включає їх фірми-партнери, науково-дослідні інституції країн, що приймають. Відбува-

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

ється зміна стратегії інтернаціоналізації НДДКР, перехід від внутрикorporaційної (інтернальної) її моделі до так званих глобальних мереж створення знань та інновацій, які включають широке коло зовнішніх партнерів ТНК по створенню знань.

Аналіз досліджень і публікацій. Процес створення знань та передачі технології транснаціональних корпорацій привернув увагу значного числа дослідників. Один із провідних теоретиків ТНК П. Бакли проаналізував інтернаціоналізацію НДДКР як характерну рису процесу транснаціоналізації ХХІ сторіччя. Він вважає, що перетворення транснаціональних фірм на «глобальні фабрики» буде й надалі посилювати мережевий характер інноваційного процесу [1, с. 225-227]. Інший відомий представник економічної школи інтерналізації М. Кессон вважає, що ця теорія повинна бути розширена і модифікована у зв'язку із перетворенням ТНК на «імперії, що засновані на знаннях». Пояснення сучасних тенденцій інноваційної діяльності міжнародних корпорацій повинно базуватися не тільки на аналізі внутрикorporaційних інтернальних механізмів, але й зовнішніх зв'язків фірми, які є важливим новим елементом корпораційних ланцюгів створення доданої вартості [2, с. 237].

Дж. Гачіно досліджував концептуальні аспекти «ефекту переливу» при передачі технології ТНК. Такий вплив, на думку цього вченого, включає прямий та непрямий механізми і залежить від багатьох факторів, зокрема, форми втілення технології, інноваційного потенціалу місцевих фірм та країни, що приймає, наявності в країні кластерів науково-дослідних інституцій [3, с. 198]. Емпіричне дослідження основних каналів ефекту дифузії знань транснаціональних фірм в країні, що приймає, здійснили К.Халлін та К. Лінд. На основі даних по 210 філіалам ТНК в Швеції вони розкрили особливості горизонтального та вертикального «ефекту переливу» знань від іноземних підприємств до місцевих компаній, показали форми та канали цього процесу [4, с. 175-176]. Ю.Зу проаналізував вплив передачі технології на інноваційний потенціал країн, що приймають. На прикладі Китаю він показав роль транснаціональних фірм в розвитку науково-дослідницьких робіт в цій країні, а також виявив основні фактори, що впливають на ефективність трансферту технології в країну [5, с. 178-179]. П. Ензайн та Л. Геберт вивчали канали руху знань між учасниками глобальних мереж НДДКР транснаціональних фірм. На їх думку концептуальна база дослідження цих процесів повинна враховувати 5 основних груп факторів – економічні, технологічні, організаційні, географічні та соціальні [6, с. 76].

Мета статті. Проаналізувати сутність інтернаціоналізації створення знань та інновацій транснаціональних фірм, особливості цього процесу на сучасному етапі. Розкрити детермінанти процесу створення глобальних інноваційних мереж ТНК та основні чинники, що примушують ТНК будувати ланцюги створення знань із участю незалежних фірм-партнерів та дослідницьких установ країн, що приймають. Дослідити інституційну систему функціонування глобальних інноваційних мереж ТНК.

Виклад основного матеріалу. Створення знань та інноваційні процеси стають все більш складними, різноманітними та взаємозалежними в останні роки. З одного боку, виникає все більша різноманітність джерел знань, які використовуються організаціями і фірмами. З другого боку, відбувається все глибший розподіл праці між суб'єктами інновацій (фізичні особи, компанії, університети та інші організації), що викликає бурхливе зростання кількості зв'язків між ними і утворення інноваційних мереж. Процес дослідження, створення і експлуатації знань вимагає динамічної взаємодії між людьми як в межах певних інституцій та організацій, так і особисто між індивідуумами. Таким чином, процеси формування знань стають все більш інтегровані в різних формах інноваційних мереж – на національному, регіональному та міжнародному рівнях.

Зростання складності інноваційного процесу викликає потребу корпорацій в придбанні все нових знань на додаток до їх внутрішніх основних баз знань. Це може відбуватися або через механізм залучення нового людського капіталу, який володіє ключовими компетенціями на основі різних базових знань, або за рахунок придбання нових зовнішніх баз знань на основі співпраці із зовнішнім бізнес середовищем через дочірні відділення НДДКР, аутсорсингові та венчурні компанії, та / або через науково-дослідницькі інститути та університети. Така тенденція свідчить про суттєві зміни в інноваційних стратегіях компаній – їх перехід до «відкритих» інновацій, або «розподіленої мережі знань». Особливо виразно цей процес проявляється у транснаціональних корпораціях, в цьому випадку мережі знань набувають форму міжнародних ланцюжків.

Розвиток міжнародного виробництва транснаціональних фірм викликав появу і бурхливе зростання глобальних інноваційних мереж корпорацій. Ці інноваційні мережі будуються на основі складних відносин співробітництва ТНК із незалежними фірмами та інтернаціоналізації НДДКР та інноваційної діяльності [7, с. 272]. Розробка технологічних активів, тобто знань, та управління їх рухом виступають ключовими компонентами таких глобальних інноваційних мереж.

Інноваційні мережі корпорацій можуть розвиватися як невід’ємна складова частина глобальних ланцюгів створення вартості ТНК. В цьому випадку вони є лише однією із функціональних частин такого ланцюга і підпорядковуються загальній стратегії побудови фрагментованого міжнародного виробництва. Але інколи розвиток глобальних інноваційних мереж не залежить від розташування та характеру окремих стадій виробництва та постачання продукції. Такі мережі створюються високотехнологічними транснаціональними фірмами для розробки стратегічно важливих знань, що формують ключові переваги власності ТНК. В останньому випадку створення інноваційних мереж розглядається ТНК як самостійна пріоритетна стратегія міжнародного зростання та поглиблення транснаціоналізації.

Слід зазначити дві важливі причини динамічного зростання глобальних інноваційних мереж ТНК. По-перше, це підвищення складності та наукомісткості продукції, перенесення все більшого акценту в конкурентній боротьбі на сферу інновацій та прискорення темпу технологічних змін. В цих умовах колишня стратегія інновацій, що базувалася на використанні лише внутріфірмових баз знань, вже не може забезпечити конкурентоспроможність ТНК і поступово замінюється новою парадигмою інновацій, що передбачає використання глобально розподілених мереж знань. ТНК – лідери високотехнологічних секторів будують такі глобальні мережі створення знань, управляють ними та підбирають учасників таких інноваційних ланцюгів. Емпіричні дослідження показують, що навіть невеликі венчурні компанії, в разі суттєвого підвищення свого інноваційного рівня, стають партнерами та субпідрядниками ТНК-лідерів в створенні таких мереж знань. Хоча ці фірми прямо не пов’язані ні з виробництвом ні з постачанням напівфабрикатів, вони інколи виступають важливими ланками глобальних інноваційних ланцюгів [8, с. 343]. Нова парадигма інновацій означає, що компаніям потрібно сканувати глобальний ринок у пошуку нових знань, співпрацювати із чисельними інституціями в різних країнах світу з метою створення або засвоєння інновацій.

По-друге, можливість доступу до нових знань та технологій виступає на сучасному етапі одним із важливих детермінантів руху прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Іншими словами, цей фактор виступає могутнім каталізатором прискорення процесу транснаціоналізації і перетворення фірм на міжнародні корпорації. Це підтверджує положення електронної теорії про важливість переваг розміщення в якості яких виступає локальний

інноваційний потенціал країни, що приймає. На практиці це проявляється в зростанні важливості для ТНК доступу до різноманітних інноваційних систем (регіональних, національних і секторальних), а також корпоративних інноваційних кластерів, альянсів та ланцюжків створення знань. Перетворення інновацій в провідний фактор руху ПП та їх локалізації підтверджується емпіричними дослідженнями, що показують позитивний зв'язок між ступенню диверсифікації активів ТНК та рівнем розвитку їх афілійованих мереж з одного боку, та ступенню інноваційності компаній з другого [9, с. 99].

Важливим питанням є співвідношення внутрішніх та зовнішніх зв'язків в процесі побудови інноваційних мереж та створення знань. Внутрішні зв'язки охоплюють суто корпоративну мережу суб'єктів інновацій. Зовнішні зв'язки пов'язують ТНК із територіальними інноваційними системами та іншими корпоративними інноваційними кластерами. Перехід до нової парадигми інновацій ТНК пов'язан саме із динамічним зростанням зовнішніх зв'язків і відмовою від «тотальної корпоратизації» процесу створення знань [10, с. 211]. Наявність зовнішніх зв'язків, таким чином, є ключовою особливістю сучасних глобальних інноваційних мереж ТНК, що відрізняє їх від попередньої моделі інтернаціоналізації створення знань. Чим більше додаткових партнерів ТНК залучає до ланцюжків створення знань і співпрацює з ними, тим більш функціонально різноманітною є їх глобальна інноваційна мережа.

Інституційні механізми визначають правила взаємозв'язків між ТНК та їх залежними або незалежними партнерами в різних країнах в процесі функціонування інноваційних мереж. Інституційна система також визначає дві важливих особливості цих мереж. По перше, внутрішні відмінності контролю, координації та комунікації з дочірніми підприємствами і незалежними зовнішніми партнерами за кордоном. По druhé, різні властивості середовища транзакцій, які притаманні окремим зарубіжним сегментам інноваційних мереж в приймаючій країні.

Нова парадигма інтернаціоналізації інноваційної діяльності ТНК базується на тому, що глобальні інноваційні мережі інтегрують елементи національних інституційних та інноваційних систем і синтезують синергетичні ефекти такої інтеграції. Але при цьому, як свідчать чисельні дослідження, ми досі бачимо великий вплив національної інституційної системи країни походження ТНК на функціонування глобальних інноваційних мереж [11, с. 4]. Наприклад, для японських ТНК притаманна централізація розвитку глобальних інноваційних мереж, що відбиває особливості інституційної системи їх домашньої країни. На практиці це призводить до існування жорстких вимог звітності з боку штаб-квартир для всіх суб'єктів глобальної мережі, при цьому штаб-квартири займають найвищу позицію в ієрархії координації їх діяльності. На відміну від цього інституційна система країни свого походження обумовила так звану формалізацію зв'язків ТНК США із всіма ланками їх глобальних інноваційних мереж. Така формалізація передбачає набагато більшу ступінь децентралізації. Пряме втручання штаб-квартир при цьому заміщується строгим моніторингом інноваційної продуктивності всіх ланок. Як свідчить практика, інституційний механізм моделі формалізації має свої переваги та недоліки. Його перевагою є те, що він дозволяє будувати більш ширші та гнучкі внутрішні та зовнішні зв'язки із учасниками інновацій, хоча і зберігає кінцевий контроль ТНК над всією мережею. Потенційні недоліки такої інституційної системи пов'язані із меншими можливостями синергії від взаємодії окремих учасників інноваційного ланцюга.

В свою чергу глобальні інноваційні мережі європейських ТНК також відбивають особливості інституційних систем цих країн. Це стосується, перш за все, більшої соціалізації таких мереж. Така соціалізація означає більшу соціальну взаємодію серед персо-

налу, що здійснює НДДКР [12, с. 412-413]. Це забезпечує міцну основу для розвитку комунікативного потенціалу всієї мережі, створення загального набору цінностей, цілей та системи вірувань всіх підрозділів ТНК та включення такого набору цінностей в зв'язки персоналу між всіма підрозділами.

Інституційна система функціонування глобальних інноваційних мереж визначає, таким чином, порядок та правила координації, управління і зв'язку інформаційної структури і потоків знань. При цьому дочірні структури транснаціональних фірм надають сигнали головній компанії щодо доцільності подальшої географічної дисперсії інноваційної мережі та співпраці із новими незалежними учасниками інновацій, або можливості замінити фізичну наявність інноваційного підрозділу механізмом всередині корпоративного трансферу знань.

Деякі дослідники вважають, що найбільш ефективний інституційний механізм функціонування глобальних інноваційних мереж поєднує децентралізацію управління діяльністю неафілійованих учасників і достатньо високий рівень централізації відносин штаб-квартир із своїми дочірніми підрозділами. Останнє означає, що існування щільних зв'язків між штаб-квартирою та філіалом сприятиме формуванню допоміжних особистих зв'язків з боку штаб-квартир, загального світогляду, соціальної та інституціональної близькості, що сприятиме покращенню комунікативних відносин, більш раціональному внутріфірмовому ринку праці інженерів та дослідників, та визначає більш ефективну участь останніх в спільному соціальному і професійному житті [13, с. 224-226]. Емпіричні дослідження показали, що географічна близькість штаб-квартири і дочірніх компаній допомагає останнім зайняти провідне місце в обміні інформацією та поширенні знань в глобальній інноваційній мережі. Таким чином, аналіз інституційної системи інноваційного процесу ТНК повинен включати не тільки характеристики їх структури або стратегії, але і так званий «ефект близькості штаб-квартир» на інноваційний потенціал дочірніх підприємств.

Висновки. Таким чином, нова парадигма інтернаціоналізації інновацій ТНК відбиває загальний глобальний тренд до інтеграції та співпраці учасників створення знань і інноваційних процесів. Через механізм формування глобальних інноваційних мереж ТНК очолили цей процес і підпорядкували його своїм корпоративним інтересам. На відміну від попередньої стратегії інтернаціоналізації НДДКР, яка базувалася на інтернальних механізмах, транснаціональні корпорації сьогодні будують глобальні ланцюги учасників створення нових знань, що включають екстернальні зв'язки із чисельними науковими та дослідницькими інституціями країн, що приймають. Це дозволяє ТНК отримати додаткові синергетичні ефекти в прискоренні інноваційних процесів.

Список використаних джерел

1. Buckley Peter J. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / Peter J. Buckley // *International Business Review*. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – pp. 224-235.
2. Casson Mark. Extending Internalization Theory: From the Multinational Enterprise to the Knowledge-Based Empire / Mark Casson, Ken Dark, Mohamed Azzim Gulamhussen // *International Business*. – 2009. – № 18. – pp. 236-256.
3. Gachino G.G. Technological Spillovers from Multinational Presence: towards a Conceptual Framework / G.G. Gachino // *Progress in Development Studies*. – 2010. – Vol. 10. – № 3. – pp. 193-210.

4. Hallin C. Revisiting the External Impact of MNCs: An Empirical Study of the Mechanisms behind Knowledge Spillovers from MNC Subsidiaries / C. Hallin, C. Holmstrom Lind // *International Business Review*. – 2012. – Vol. 21. – pp. 167–179.
5. Zhu Yiyang. An Analysis on Technology Spillover Effect of Foreign Direct Investment and Its Countermeasures / Yiyang Zhu // *International Journal of Business and Management*. – 2010. – Vol. 5. – № 4. – pp. 178–182.
6. Ensign Prescott. Competing Explanations for Knowledge Exchange: Technology Sharing within the Globally Dispersed R&D of the Multinational Enterprise / Prescott C. Ensign, Louis Hébert // *Journal of High Technology Management Research*. – 2009. – № 20. – pp. 75–85.
7. Coe N. M. Global production networks: Realizing the potential/ N. M. Coe, P. Dicken, M. Hess // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – Vol. 8. – pp. 271–295.
8. Cotic-Svetina A. Does collective learning in clusters contribute to
1. innovation? / A. Cotic-Svetina, M. Jaklic, I. Prodan // *Science and Public Policy*. – 2008. – Vol. 35. – № 5. – pp. 335–345.
9. Frenz M. Does multinationality affect the propensity to innovative? / M. Frenz, G. Ietto-Gillies // *International Review of Applied Economics*. – 2007. – Vol. 21. – № 1. – pp. 99–117.
10. Asheim B. T., Regional innovation systems, varieties of capitalisms and
2. non-local relations: Challenges from the globalising economy/ B. T. Asheim, S. J. Herstad // In R. A. Boschma & R. C. Kloosterman (Eds.), *Learning from Clusters: A critical Assessment for an Economic-Geographical Perspective*. Dordrecht: Springer. – 2005. – 345 p.
11. Asheim Bjørn T. MNCs Between the Local and the Global: Knowledge Bases, Proximity and Distributed Knowledge Networks / Bjørn T. Asheim, Bernd Ebersberger, Sverre J. Herstad. – 2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=501269&cf=43>
12. Persaud A. Enhancing synergistic innovative capabilities in multinational corporations: An empirical investigation / A. Persaud // *Journal of product innovation management*. – 2005. – Vol. 22. – pp. 412–429.
13. Ivarsson I. Transnational corporations and the geographical transfer of localized technology: a multi-industry study of foreign affiliates in Sweden/ I. Ivarsson // *Journal of Economic Geography*. – 2002. – Vol. 2. – № 2. – pp. 221–247.

УДК 339.5+338.4

Назаров Д.С.*

**ПРОБЛЕМА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ
ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ:
СТАН ТА РЕАЛІЗАЦІЯ
(НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЦТВА ПОЛІВІНІЛХЛОРИДУ)**

***Анотація.** В статті проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку полівінілхлориду, а також динаміку і структуру обсягів експортно-імпорتنих його поставок. Виявлено особливості і тенденції розвитку досліджуваного ринкового сегмента, подано висновки щодо необхідності сприяння створенню імпортозамінних ПВХ-виробництв.*

Ключові слова: хімічна промисловість, полівінілхлорид, полімери, ПВХ-профілі, імпортозалежність.

***Annotation.** This paper analyzes the current state of domestic PVC market, the dynamics and structure of its export and import, the features and trends of development of the market segment. Presents conclusions about the prospects for its growth and import substitution of PVC production.*

Key words: chemicals, PVC, plastics, PVC profiles, dependence on imports.

***Аннотация.** В статье проанализировано современное состояние отечественного рынка поливинилхлорида, а также динамика и структура объемов его экспортно-импортных поставок. Выявлены особенности и тенденции развития исследуемого рыночного сегмента, представлены выводы относительно необходимости содействия созданию импортозамещающих ПВХ производств.*

Ключевые слова: химическая промышленность, поливинилхлорид, полимеры, ПВХ-профили, импортозависимость.

Постановка проблеми. Полівінілхлорид (далі – ПВХ) – один з найбільш поширених у світі пластиків. Унікальні властивості ПВХ і його відносна дешевизна в порівнянні з іншими великотоннажними полімерами роблять його незамінним у багатьох сферах. З нього отримують понад 3000 видів матеріалів і виробів, що використовуються в електротехнічній, легкій, харчовій промисловості, важкому машинобудуванні, суднобудуванні, сільському господарстві, медицині, виробництві будматеріалів і т. д.

Вітчизняний ринок ПВХ є імпортозалежним, що історично пов'язано з недостатньою розвиненістю виробництва пластмас і полімерів в Україні через розташування за радянських часів більшості підприємств полімерної промисловості СРСР на території Росії. Зважаючи на те, що частка сировини у собівартості пластмасових виробів подекуди сягає

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
Науковий керівник: професор Андрійчук В.Г.

45-90% [11], перспективи імпортозаміщення у сфері виробництва ПВХ значним чином залежать від активізації розроблення вітчизняних родовищ нафти й газу та спрямування сировини на потреби внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій розвитку ринку полімерів (в т.ч. ПВХ) в Україні й закордоном присвячено ряд публікацій вітчизняних вчених і дослідників, в т.ч. Лаганіна В. О., Шубіна О. О., Наконечної Т. В., Данилюк М. О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що переважна більшість публікацій, присвячених проблемам виробництва та споживання ПВХ в Україні, пов'язана з аналізом ринку пластикових вікон і дверей, а також конструкцій з ПВХ-профілю (які виробляються переважно на основі імпортованої сировини та комплектуючих). В той же час проблемам імпортозалежності вітчизняного ринку ПВХ та питанню створення в Україні імпортозамінних ПВХ-виробництв не приділялося належної уваги.

Формулювання цілей статті. В статті досліджено і проаналізовано стан вітчизняного ринку ПВХ, виробничу та експортно-імпорتنу діяльність України в сегменті суспензійного й емульсійного ПВХ, обґрунтовано необхідність створення в Україні імпортозамінюючих ПВХ-виробництв.

Виклад основного матеріалу дослідження. У структурі світового виробництва полімерів ПВХ займає 3 місце після поліпропілену і поліетилену. У країнах Європи частка ПВХ-виробів становить більше чверті (28%) загальної кількості синтетичних матеріалів, що переробляються; у структурі світового споживання ПВХ приблизно 1/4 виробленого пластика припадає на виготовлення труб і фітінгів, 1/5 – на профілі з жорсткого неплас-тифікованого ПВХ (у тому числі віконні конструкції), а також на плівки, кабельну продукцію, пакувальні матеріали та ін [1, с. 31].

Характеризуючи ринок ПВХ в Україні, слід зазначити, що через нестачу вуглеводнів наша країна вимушена імпортувати сировину для хімічної й нафтохімічної промисловості, в т.ч. для виробництва продукції з ПВХ та поліетилентерефталату (далі – ПЕТ). Єдиним потужним в Україні виробником суспензійного ПВХ (далі – ПВХ-С) є Калуський «Карпатнафтохім», при цьому емульсійний ПВХ (далі – ПВХ-Е) та ПЕТ в Україні не виробляються (понад 90% цієї сировини імпортують українські виробники вінілових шпалер) [7, с. 20].

Імпорт ПВХ-С в Україну здійснює, як правило, вузьке коло американських, центрально- та східноєвропейських компаній (табл. 1).

Таблиця 1.
Географічна структура імпорту ПВХ-С в Україну за 2009-2012 рр.

Країна	Роки			
	2009	2010	2011	2012
	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США
Всього	106305,3	185775,3	202677,1	167823,8
Німеччина	38336,6	44110,1	49483,8	43442,8
США	5975,8	59416,9	54069,5	38200,4
Угорщина	8027,5	21684,7	21312,3	23057,7

Країна	Роки			
	2009	2010	2011	2012
	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США	Вартість, тис. дол. США
Польща	15300,9	17243,3	28178,9	22674
Норвегія	4303,4	4376	6555,9	9834,1
Чехія	10453,9	13286,8	13068,2	7621,5
Словаччина	2265,1	5935,4	8592,1	7311,7

Джерело: [9]

Виходячи з даних таблиці 1, можна зробити висновок, що імпорт ПВХ-С в Україну в певній мірі олігополізований (топ-п'ять країн-постачальників займають близько 2/3 вітчизняного імпорту). При цьому постачальники з Південної Кореї, Норвегії, Франції, а також китайські компанії в структурі українського імпорту ПВХ-С не домінують (на відміну від Російської Федерації). Як засвідчують дані таблиці 1, основні країни-імпортери ПВХ-С стрімко нарощували обсяги його поставок в Україну протягом 2009-2011 рр., проте у 2012 році майже всі вони скоротили імпорт цього полімеру. Таке зниження обсягів імпорتنих поставок ПВХ частково можна пояснити тим, що 6 листопада 2012 року парламент змінив окремі положення Закону України «Про Митний тариф України» щодо приведення ставок ввізного мита до критеріїв СОТ. У підсумку, ставки ввізного мита на ПВХ зросли з 0% до рівня зобов'язань перед СОТ – 5%.

Серед українських компаній до числа основних імпортерів входять не тільки комерційні фірми та торговельні будинки, але й провідні підприємства з установки вікон і дверей з ПВХ-профілю (табл. 2). Варто зауважити, що обсяги імпорتنих поставок готових пластикових вікон та дверей на український ринок є незначними, оскільки налагоджене майже у всіх регіонах країни виробництво вікон і дверей з імпортованого ПВХ-профілю повністю задовольняє потреби внутрішнього ринку. В той же час вітчизняні виробники ПВХ-конструкцій не в змозі конкурувати з більшістю іноземних виробників, тому що деякі імпортери ввозять в Україну ПВХ-профіль із заниженою митною вартістю для того, щоб сплачувати меншу суму мита.

Крім того, має місце імпортування ПВХ в Україну за демпінговими цінами, що завдає збитків вітчизняним підприємствам-виробникам ПВХ. В цьому контексті слід зазначити, що Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі (далі – МКМТ) розпочала антидемпінгове розслідування щодо імпорту в Україну ПВХ-С із США у зв'язку зі скаргою компанії «Карпатнафтохім». Остання повідомила, що в Україні ПВХ походженням із США продавався за ціною нижчою, ніж на американському ринку (період дослідження – з III кварталу 2011 по II квартал 2012 року). В результаті цього імпорт ПВХ-С із США до України збільшився на 93,1%, а частка американських виробників на українському ринку зросла в 2,3 рази. Обсяги продажів продукції ТОВ «Карпатнафтохім» за цей час скоротилися на 38,4%, а частка підприємства на внутрішньому ринку зменшилась на 26,4% [2, с. 5].

Варто зауважити, що ТОВ «Карпатнафтохім» – найбільша нафтохімічна компанія в Україні (76,04% акцій «Карпатнафтохіму» контролює «Лукойл», решта – Фонд держмайна) [4, с. 5], яка по суті є найбільшим в Україні виробником ПВХ-С (його проектна потужність складає 300 тис. т. на рік). Виробництво ПВХ-С в м. Калуш є одним з найсучасніших існуючих виробництв ПВХ серед країн СНД, на підприємстві виробля-

ється 6 марок ПВХ-С: 3 марки для жорстких виробів і 3 марки для пластифікованих виробів [10].

Виробництво і експорт ПВХ в Україні контролюється обмеженим колом підприємств: частка топ-трьох компаній-виробників цього полімеру становить до 95% як виробництва, так і експорту (що підтверджується даними табл. 2). В той же час імпортом займається більш широке коло інших компаній.

Таблиця 2.
Вітчизняні виробники (експортери) та імпортери ПВХ-гранулята у 2011 р.

Компанія	Частка компанії в загальному обсязі імпорту, %	Компанія	Частка компанії в загальному обсязі виробництва, %	Частка компанії в загальному обсязі експорту, %
«Галич-Кабель»	11,4	«Карпатнафтохім»	73,6	68,6
(Львів)		(І.-Франківська обл.)		
«Нафтахім»	8,8	«Едем»	14,3	14,8
(Київ)		(Дніпропетровськ)		
«Миропласт»	7,2	«Падана	8,4	0,8
(Дніпропетровськ)		Кемікал К.»		
		(І.-Франківськ)		
«Надія»	6,3	«Пластмасс»	1,9	0,9
(Харківська обл.)		(Прилуки)		
«Промінвест	5,8	«Бізнес-Ленд»	н/д	12,9
Пластик»		(Суми)		
(Харків)				
Інші компанії	60,5	Інші компанії	0,3	1,9

Джерело: [8, с. 29]

Як засвідчують дані таблиці 2, одночасно виробництвом, імпортом та експортом не займається жодна велика компанія в Україні. Крім «Карпатнафтохіму», потужними виробниками та експортерами первинного ПВХ є Дніпропетровська шпалерна фабрика ЗАТ «Едем» і західноукраїнський виробник пластикатів «Падана». «Едем» – велика компанія (понад 300 працівників), що спеціалізується на виробництві як ПВХ (не змішаний з іншими речовинами), так і будівельної ПВХ-продукції (шпалер, стінових покриттів з пластиком). «Падана Кемікал Компаундс» – лідер українського виробництва ПВХ-пластикатів (для кабельної галузі).

Експорт вітчизняного ПВХ здійснюється переважно до країн колишнього СРСР, а з появою калуського виробництва почалися поставки пластикату в Туреччину (табл. 3).

Таблиця 3.

Географічна структура експортно-імпортних поставок ПВХ-грануляту в Україні у 2011 році

Країни-постачальники ПВХ-грануляту до України	Частка в структурі імпорту, %	Країни-імпортери українського ПВХ-грануляту	Частка в структурі імпорту, %
Польща	19,4	Російська Федерація	73,5
США	19,3	Туреччина	13,3
Німеччина	17,1	Білорусь	9
Угорщина	9,5	Молдова	1,6
Чехія	6,5	Азербайджан	0,8
Інші країни	28,2	Інші країни	1,7

Джерело: [8, с. 30]

Як засвідчують дані таблиці 3, основними країнами-імпортерами ПВХ-грануляту українського виробництва є Російська Федерація, Туреччина (ці країни є основними ринками збуту продукції ТОВ «Карпатнафтохім») і Білорусь.

З огляду на повну залежність внутрішнього ринку України від поставок ПВХ-Е необхідним вважаємо впровадження заходів політики імпортозаміщення з метою нарощування промислового та технологічного потенціалу підприємств-виробників ПВХ-С і ПВХ-Е для забезпечення зниження залежності від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури й розвитку внутрішнього ринку.

Впровадження імпортозамінних виробництв в Україні стримується такими факторами, як:

- недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури та науково-технічного забезпечення галузі;
- відсутність ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення повних технологічних циклів виробництва ПВХ-продукції;
- відсутність механізмів комерціалізації наукових розробок;
- недостатні темпи залучення приватних інвестицій;
- суттєві вади державної політики та законодавчого регулювання розвитку хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості.

Враховуючи те, що український ринок полімерів та пластмас останнім часом динамічно розвивається, основні зусилля в напрямку імпортозаміщення у цій галузі мають бути спрямовані на розвиток та поглиблення переробки, виготовлення готових виробів із залученням української сировини, повного завантаження виробничих потужностей вітчизняних підприємств тощо.

Варто зауважити, що певні кроки в напрямі створення імпортозамінних виробництв в Україні вже здійснено: низкою підприємств хімічної промисловості з огляду на виклики сучасного розвитку виробництва та загострення конкуренції вже вжито відповідні заходи щодо імпортозаміщення. Так, із введенням у дію в травні 2011 року на території ТОВ «Карпатнафтохім» нового сучасного виробництва ПВХ-С потужністю 300 тис. тонн в рік, збудованого за технологією німецької фірми Vinnolit, з'явилась можливість виробляти з власної сировини ПВХ-профілі та інші вироби, які широко використовуються вітчизняними й іноземними фірмами, що спеціалізуються на виробництві віконних, дверних та інших конструкцій, яких найбільше потребує будівельна галузь.

Слід мати на увазі, що виробництво пластмас належить до екологічно небезпечних виробництв, тому його розвиток вимагає розроблення механізмів державної політики щодо підвищення екологічних вимог до виробників (які наразі в Україні є нижчими за європейські стандарти), впровадження нових енергозберігаючих технологій, залучення приватних інвестицій тощо [7, с. 20].

Висновки. Таким чином, споживання ПВХ в Україні поки що залежить від імпорتنих поставок (в першу чергу із США та країн Центральної і Східної Європи). У найближчі роки очікуються зміни структури споживання ПВХ у зв'язку з повномасштабним запуском місцевого виробництва в Калуші. На сьогодні в країні сформувалась група з 5-6 основних імпортерів (серед яких не тільки трейдери, а й виробники ПВХ-продукції), які контролюють близько 40% імпорتنих поставок. Виробництво та експорт ПВХ на 90-95% контролюють 3-4 підприємства («Карпатнафтохім», «Едем», «Падана» і «Пластмас»).

Список використаних джерел

1. Рынок поливинилхлорида (ПВХ), 2005-2012 годы // Журнал Химия Украины», №9 (327) от 1-15 мая 2013 г. – с. 31.
2. Александр Черновалов. Антидемпинговые полимеры. Украина может ввести пошлину на импорт ПВХ / Александр Черновалов // Газета «Коммерсантъ Украина», № 157 (1647) від 08.10.2012. – с. 5.
3. Алексей Топалов. «ЛУКойл» перезапускается в Украине. «ЛУКойл» обменял Одесский НПЗ на «Карпатнефтехим» / Алексей Топалов // Інформаційний портал «Газета.ру» (публікація від 21.08.2013) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gazeta.ru/business/2013/08/21/5601041.shtml>. Цитовано за версією сайту на 03.09.2013 р.
4. Олег Гавриш, Андрей Леденев, Анна Солодовникова. Химия жизни. Кабмин пошел на уступки «Лукойлу» ради запуска «Карпатнефтехима» / Олег Гавриш, Андрей Леденев, Анна Солодовникова // Газета «Коммерсантъ Украина», №68 (1771) від 19.04.2013. – с. 5.
5. Повідомлення «Про порушення та проведення антидемпінгового розслідування щодо імпорту в Україну полівінілхлориду суспензійного походженням зі Сполучених Штатів Америки» / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/control/uk/publish/article/main?cat_id=90071&stind=1. Цитовано за версією сайту на 03.09.2013 р.
6. Переробка сировини і виробництво товарної продукції ТОВ «Карпатнафтохім» за 2001-2007 рр. / Офіційний веб-сайт ТОВ «Карпатнафтохім» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lukor.com.ua/production.shtml#pe>. Цитовано за версією сайту на 04.09.2013 р.
7. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.
8. Мария Решетник, Дмитрий Старокадомский. Украинский рынок ПВХ: перезагрузка / Мария Решетник, Дмитрий Старокадомский // Журнал «Полимеры-Деньги», №1-2 (42-43), січень-лютий 2012 р. – с. 28-35.
9. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за 2009-2012 рр. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. Цитовано за версією сайту на 08.09.2013 р.

10. Продукція ТОВ «Карпатнафтохім-Лукор» / Офіційний веб-сайт ТОВ «Карпатнафтохім-Лукор» // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.lukor.com.ua/product.shtml>. Цитовано за версією сайту на 08.09.2013 р.
11. О. М. Вознюк. Тенденції розвитку галузі виробництва виробів з гуми та пластмаси в Україні / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=263>. Цитовано за версією сайту на 08.09.2013 р.

УДК 336.71

Олексенко К.В.*

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ У МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ

Анотація. Виділено та узагальнено основні зміни у ролі та функціях стрес-тестування у відповідь на світову фінансову кризу. Здійснено опис досвіду розвинених країн у реалізації нового підходу до стрес-тестування як основи для антикризового управління та державної підтримки банківської системи. Запропоновані напрямки покращення системи стрес-тестування в Україні на основі успішних прикладів ЄС та США.

Ключові слова: стрес-тестування, макроекономічне стрес-тестування, стрес-тестування для антикризового управління, макропруденційний підхід, Програма з оцінки капіталу наглядовими органами США (SCAP).

Annotation. The article defines and summarizes main changes in role and functions of stress testing as a response to the world financial crisis. It describes practices of the developed countries in applying new approach towards stress testing as a basis of crisis management and state support of banking systems. Improvements to Ukrainian stress testing system are suggested by reference to the successful experience of the EU and USA.

Key words: stress testing, macroeconomic stress tests, crisis management stress testing, macroprudential approach, the Supervisory Capital Assessment Program (SCAP).

Аннотация. Выделены и подытожены основные изменения в роли и функциях стресс-тестирования в ответ на мировой финансовый кризис. Описан опыт развитых стран в реализации нового подхода к стресс-тестированию как основы для антикризисного управления и государственной поддержки банковской системы. Предложены направления по улучшению системы стресс-тестирования в Украине на основе успешных примеров ЕС и США.

Ключевые слова: стресс-тестирование, макроэкономическое стресс-тестирование, стресс-тестирования для антикризисного управления, макропруденциальный подход, Программ оценки капитала наблюдательными органами США (SCAP).

Постановка проблеми. Глобальні фінансові дисбаланси останніх років привернули значну увагу до стрес-тестування. Критика результатів стрес-тестів, проведених в докризовий період, спонукала до удосконалення методології. Основні недоліки виділені у докризових стрес-тестуваннях банків: 1) неврахування ефектів небанківського сектору

* аспірантка кафедри «міжнародні фінанси» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Циганов С. А.

(діяльність страхових компаній та іпотечних агентств); 2) недооцінка впливу фінансового сектору на реальну економіку; 3) ризик зараження поміж країнами не брався до уваги; 4) сценарії розроблялися для більш помірних шоків, ніж ті, що мали місце під час світової фінансової кризи.

Поширення макропруденційного підходу у сучасній регуляторній практиці посилило роль макроекономічного стрес-тестування як методики та процесу оцінки стійкості банківської системи, тобто її здатності протистояти ризикам та шокам. Разом з цим стрес-тести почали розглядатися як інструменти антикризового управління, що дозволяють відновити довіру інвесторів та вкладників фінансових інституцій, а також слугують базою для прийняття рішень щодо державних заходів з рефінансування, рекапіталізації, відновлення ліквідності тощо. Нова роль та функції стрес-тестування у сучасному фінансовому просторі потребує більш глибокого розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями побудови моделей, вибору ризик-факторів, розробки сценаріїв, кількісними вимірами стрес-тестування ґрунтовно займалися такі зарубіжні дослідники як К. Боріо, М. Дрехманн, Т. Ояма, Р. Ребонато та К. Цацароніс. Серед російських вчених слід виділити І.К. Андріївську, яка здійснила опис та узагальнення основних принципів стрес-тестування. В Україні над даною проблематикою працюють П. Є. Житний, І. Б. Івасів, Т. Д. Косова, Р.С. Лисенко, А.В. Максимова, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, С. М. Шаповалова та інші. Методологією та впровадженням макроекономічного стрес-тестування широко науковці Світового банку та Міжнародного валютного фонду.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з появою нових функцій стрес-тестування після світової фінансової кризи невелика кількість досліджень присвячена вивченню ролі даного інструменту для забезпечення фінансової стійкості банківських систем в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення класифікації стрес-тестування на основі нових функціональних характеристик, набутих після досвіду світової фінансової кризи, та виділення специфічних особливостей стрес-тестування, розробленого для макропруденційного та антикризового управління на прикладі програм у США та ЄС.

МВФ розглядає стрес-тестування як методику, що вимірює вразливість портфелю, інституції або цілої системи у випадку настання різних гіпотетичних подій або розвитку сценаріїв [1]. По суті, це кількісна відповідь на питання «що буде, якщо...?».

У методичних рекомендаціях НБУ стрес-тестування визначається як «метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо» [2]. В. І. Міщенко, С. В. Науменкова та Р. С. Лисенко розглядають стрес-тестування як інструмент забезпечення фінансової стійкості банків [3].

На нашу думку, стрес-тестування слід розглядати як методику попередження і подолання порушень фінансової стійкості на мікро та макро рівнях.

Вітчизняні дослідники Т. Д. Косова, Р. С. Лисенко та інші подають класифікацію методів стрес-тестування відповідно до Базельського підходу:

- 1) метод еластичностей (чутливості);
- 2) метод оцінки втрат;
- 3) сценарний метод;
- 4) індексний метод [4; 5].

П. Є. Житний, С. М. Шаповалова і Г. М. Карамішева називають найпоширенішим в Україні застосування лише двох методів: сценарний аналіз і аналіз чутливості [6].

Для визначення ролі стрес-тестування у сучасному фінансовому просторі вважаємо за доцільне розділити різні цілі даної методики. Різноманітність підходів до стрес-тестування відображається в типології, запропонованій МВФ (див. табл. 1). Стрес-тестування слід розглядати через 4 призми: макропруденційний підхід (макроекономічне стрес-тестування); мікропруденційний підхід (мікроекономічне стрес-тестування); антикризове управління; внутрішня система управління ризиками. Якщо мікро стрес-тестування та внутрішні моделі оцінки ризиків можна вважати вже традиційними методиками, то макроекономічне стрес-тестування та використання тестів для антикризового управління набуло свого стрімкого розвитку після світової фінансової кризи.

Макропруденційний підхід розглядає стрес-тестування як важливий елемент системи забезпечення стійкості банківської системи у цілому. Аналіз окремої фінансової інституції за мікропруденційним підходом, що тривалий час домінував у регуляторній практиці розвинутих країн, не враховує трансмісійний механізм поширення ризиків. При мікро стрес-тестування увага приділяється двом основним вимірам стійкості банків – платоспроможності та ліквідності.

Результати макроекономічного стрес-тестування є основою для розробки або корегування регуляторної політики. У той час як стрес-тести мікро рівня дозволяють органам нагляду зібрати необхідну інформацію для своїх дій по відношенню до окремих фінансових інституцій.

Таблиця 1

Типологія стрес-тестів за функціональною спрямованістю (сферою використання)

Характеристики	Макро-пруденційний підхід	Мікро-пруденційний підхід	Антикризове управління	Внутрішня система управління ризиками
Мета стрес-тестування	Виявити джерела системного ризику та чутливі місця системи	Оцінити стійкість окремої інституції для регуляторних цілей	Надати підґрунтя для рекапіталізації, реструктуризації і т.д.	Управляти ризиками існуючого портфеля
Організатор	Центральні банки, макропруденційні органи, МВФ	Регуляторний орган (мікро-пруденційний)	Мікро- та макропруденційні органи	Фінансові інституції
Досліджувані шоки	Системні шоки, або події ймовірні для певного сектору, групи установ	Специфічні для інституції з урахування макро-економічних прогнозів	Поточний системний ризик з особливою увагою на ризики неплатоспроможності	Специфічний або системний ризик (в залежності від інституції)

Характеристики	Макро-пруденційний підхід	Мікро-пруденційний підхід	Антикризове управління	Внутрішня система управління ризиками
Об'єкт дослідження	Фінансовий сектор, банківська система, системно важливі інституції	Окремі фінансові інституції	Фінансові інституції, які опинилися у стані кризи	Окрема фінансова інституція
Приклади	Програма з оцінки фінансового сектору (FSAP), Звіт з глобальної фінансової стабільності (GFSR)	Стрес-тести за Базельським підходом, Комплексний аналіз капіталу та огляду в США (CCAR), Стрес-тести ЄС (CEBS/EBA)	Програма з оцінки капіталу наглядовими органами США (SCAP), Стрес-тести ЄС (CEBS/EBA)	Модель VAR від Дж. П. Морган (J.P. Morgan)

Джерело: [7, с. 12]

Макроекономічне стрес-тестування може відбуватися у 2 напрямках: «знизу – верх» і «зверху – вниз». У першому варіанті регуляторні органи визначають макроекономічну загрозу (одиничну або багатофакторну) і передають банкам право оцінити розмір її впливу на індивідуальну стійкість за власними моделями, результати акумулюються та виводиться загальносистемний результат. У другому варіанті уповноважені органи нагляду збирають первинні дані від банків і самі моделюють вплив обраних факторів на банківську систему.

Макроекономічне стрес-тестування є ключовим елементом Програми з оцінки фінансового сектору (FSAP), що стартувала ще у 1999 р., і основою аналітичного інструментарію при підготовці Звітів про глобальну фінансову стабільність (GFSR). Стрес-тестування у межах FSAP проводиться більшою мірою за підходом «зверху – вниз», що доповнюється «знизу – вгору», коли ризик ліквідності знаходиться в центрі уваги.

Як вже зазначалося вище, світова фінансова криза спонукала до появи нових функцій стрес-тестування, одна з них – в якості інструменту управління ризиками. Стрес-тести для антикризового управління поєднують в собі характеристики макро- і мікро підходу.

Як і в мікроекономічному стрес-тестуванні проводиться оцінка здатності окремого банку протистояти прогнозованим шокам. Системний ризик враховується через включення макроекономічних ризиків до індивідуальних моделей. У той же час основна мета таких тестів – визначення масштабів можливо необхідних системних дій державних органів у банківській системі.

Комітет європейських банківських наглядових органів у 2010 р. і Європейська банківська організація у 2011-2012 рр. провели стрес-тести на рівні ЄС з визначення заходів, необхідних для подолання наслідків кризи. Наприклад, стрес-тестування Європейської банківської організації у липні 2011 р. охопило 90 банків у 21 країнах, що репрезентувало

2/3 від сукупних банківських активів ЄС. Тести проводилися для кожної з установ окремо відповідно до єдиної встановленої методології та розробленого сценарію та проходили за утвердження наглядовими органами країни базування банку і узагальнювалися Європейською банківською організацією. Цільовий коефіцієнт достатності базового капіталу першого рівня (Core Tier 1) був прийнятий за 5 % відповідно до директиви ЄС. Сценарій передбачав для кожної з країн зростання рівня безробіття на 3,2 п.п., падіння цін на 20-40 % на комерційну і 5-30 % на житлову нерухомість. Результати коефіцієнтів достатності базового капіталу 1 рівня були опубліковані і знаходяться у вільному доступі. Тільки 8 з 90 банків опинилися би нижче цільового коефіцієнта у 5 % через 2-річний термін, нестача капіталу в абсолютних величинах була оцінена у 2,5 млрд. євро [8]. Європейська банківська організація запропонувала шляхи посилення слабких місць окремим інституціям, а також внесла рекомендації до загальноєвропейської системи банківського регулювання і нагляду.

Прикладом успішної реалізації стрес-тестування для антикризового управління на макrorівні слід вважати дослідження стійкості капіталу системно важливих банківських холдингів у межах Програми з оцінки капіталу наглядовими органами США (Supervisory Capital Assessment Program, SCAP), що було проведене вперше у 2009 р. [9]. Бен Бернанке, Голова правління Федеральної резервної системи, вважає, що дана ініціатива стала точкою відліку для відновлення фінансової стійкості США, насамперед, через публічне розголошення результатів, що відновило довіру інвесторів та дозволило провести успішну рекапіталізацію банківської системи [10].

Мета SCAP полягала у ефективній оцінці та прогнозуванню стійкості системно важливих банків для визначення обсягу необхідної державної підтримки. Основна увага приділялася коефіцієнту достатності капіталу. Методологія розроблялась на міжвідомчому рівні групами експертів з Федеральної резервної системи, Федеральної корпорації страхування депозитів та Управління контролера готів кого обігу. Банківську систему США репрезентували 19 найбільших банківських холдингів з обсягом активів, зважених на ризики, понад 100 млрд. дол. США, що у сукупності представляли 30 % загальних активів і 50 % обсягу кредитування країни. Стрес-тестування проводилося за дома прогнозними сценаріями на 2009-2010 рр. – базового та песимістичного. Станом на сьогоднішній день можна зробити висновок, що песимістичний сценарій більшою мірою відображав реальний стан економіки США у даний період.

Результати стрес-тесту показали, що у 10 із 19 банків потребує необхідність у залученні додаткового капіталу на суму 185 млрд. дол. США, для того щоб співвідношення капіталу 1 рівня до активів, зважених на ризики, становило принаймні 6 %. За рахунок реструктуризації капіталу було залучено 110 млрд. дол. з даної суми, ще 75 млрд. дол. банківські холдинги повинні були отримати у вигляді простих акцій. Для антикризового управління ситуацією уряд США розробив спеціальну програму з допомоги банкам у залученні капіталу від приватних інвесторів. Вже наприкінці 2009 р. ФРС США повідомила про зростання 1-го рівня у вигляді простих акцій більше ніж на 77 млрд. дол. у 10 потенційно проблемних інституціях.

Проведення SCAP ознаменувало нову роль стрес-тестування – в якості антикризового управління та орієнтира для масштабної державної підтримки банківської системи. Практика США показала можливість ефективного і прозорого стрес-тестування, що стало основою для розробки дієвої регуляторної політики. Такий погляд підтверджується статистикою Державного Казначейства США, що свідчить про зростання рівня достатності капіталу 1 рівня в банківській системі держави у 2012 р. порівняно з 2007 р. (див. табл. 2). Широкий інтерес інвесторів та вкладників до результатів стрес-тестування сприяє біль-

шій відкритості методології та результатів дослідження. Зокрема, Державне казначейство США з 2012 р. почало розміщувати первинні статистичні дані з фінансової стабільності країни, частина яких може бути прямо використана для аналізу результатів стрес-тестування банківської системи.

Таблиця 2
Порівняльна таблиця коефіцієнтів достатності капіталу у
найбільших банківських холдингах США

№ п/п	Найбільші банківські холдинги США	Співвідношення капіталу 1 рівня до активів, зважених на ризики		
		3 кв. 2007 р.	1 кв. 2012 р.	Приріст у п.п.
1	Bank of America Corporation	8,22	13,37	5,00
2	Bank of New York Mellon Corporation	9,12	15,58	6,00
3	BB&T Corporation	9,33	12,77	3,00
4	Capital One Financial Corporation	10,70	13,88	3,00
5	Citigroup Inc.	7,32	14,26	6,00
6	Comerica Incorporated	7,68	10,27	2,00
7	Fifth Third Bancorp	8,46	12,20	3,00
8	Huntington Bancshares Incorporated	8,35	12,22	3,00
9	JPMorgan Chase & Co.	8,37	12,61	4,00
10	KeyCorp	7,94	13,29	5,00
11	M&T Bank Corporation	7,44	9,85	2,00
12	Northern Trust Corporation	9,82	12,45	2,00
13	PNC Financial Services Group, Inc.	7,53	11,40	3,00
14	Popular, Inc.	10,73	16,51	5,00
15	Regions Financial Corporation	7,73	14,34	6,00
16	State Street Corporation	11,65	19,14	7,00
17	SunTrust Banks, Inc.	7,44	11,00	3,00
18	U.S. Bancorp	8,52	10,91	2,00
19	Wells Fargo & Company	8,21	11,78	3,00
20	Zions Bancorporation	7,66	14,83	7,00

Джерело: [11].

Вивчення новітнього світового досвіду дозволяє, на нашу думку, виділити такі основні напрямки покращення стрес-тестування в Україні:

1) налагодження взаємодії НБУ, регуляторів фінансового ринку, Міністерства фінансів України для розробки методології стрес-тестування банківської системи;

2) розвиток макроекономічного стрес-тестування для оцінки стійкості банківської системи у цілому для доповнення традиційних внутрішньобанківських чи Базельських методик;

3) зважаючи на низьку консолідованість банківської системи при достатньо високому рівні концентрації активів, необхідна розробка прозорої моделі для визначення системно важливих установ, які б в подальшому репрезентували банківську систему в макроекономічному стрес-тестування;

4) посилення якості та підвищення доступності статистичних даних для розробки сценаріїв та власне моделювання впливу ризиків;

5) проведене макроекономічне стрес-тестування повинно виливатися у корегування регуляторної політики та/або розробку ефективних механізмів державної підтримки.

Висновки. Сучасні тенденції у регуляторній політиці свідчать про посилення ролі макроекономічного стрес-тестування, що дозволяє виявити, як окремі ризики або їх комбінації можуть вплинути на банківську систему у цілому. Однак, вважаємо, що даний інструмент не повинен замінити мікропруденційне стрес-тестування або індивідуальні моделі оцінки ризиків банків, так як саме комплексне стрес-тестування з різних позицій є запорукою фінансової стійкості. Єдина модель стрес-тестування у банківській системі означала би її вразливість, так як навіть невелика помилка могла б привести до суттєвого порушення стійкості.

На нашу думку, що стрес-тести у сучасних реалій слід розглядати у двох вимірах: як засіб попередження кризових явищ, так і основа для подолання їх наслідків. Банківські стрес-тестування впродовж останніх років у США та ЄС довели свою ефективність як елементу наглядового процесу, покликаною оцінювати достатність капіталу в системі. Дана методика більш гнучко оцінює ризики та можливі втрати та робить прогноз наперед, що є суттєвою перевагою, адже нормативи регуляторів фіксують теперішнє положення: якщо банк відповідає встановленим стандартам на даний момент, це не означає його стійкості у майбутньому. Кількісна оцінка потенційних втрат дозволяє розробити механізм державної підтримки та підготувати проекти змін до регуляторної політики на випадок розгортання песимістичних сценаріїв.

Банківська система України потребує динамічного макроекономічного стрес-тестування, яке б проводилося на прозоро визначених системно важливих інституціях, оперувало надійною статистикою, координувалося на міжвідомчому рівні та результати якого впливали би на регуляторну політику органів нагляду.

Список використаних джерел

1. Borio, Claudio E. V., Drehmann, M. and Tsatsaronis, K. Stress-Testing Macro Stress Testing: Does it Live Up to Expectations?/ Borio, Claudio E. V., Drehmann, Mathias and Tsatsaronis, Kostas// BIS Working Paper. –2012. – No. 369. – 35 p. – Режим доступу: <http://www.bis.org/>
2. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України // Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
3. Науменкова, С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 18-23.
4. Лисенко, Р.С. Методи проведення системного стрес-тестування банківської системи: основні характеристики та особливості практичного застосування / Р.С. Лисенко // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 196-199.
5. Косова, Т. Д. Методичний підхід до оцінки кредитних ризиків на основі стрес-тестування [Текст] / Т. Д. Косова, Є. М. Поздняков // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1/2. – С. 59-62.
6. Житний, П.Є., Шаповалов С.М., Карамишева Г.М. Світова практика стрес-тестування у банках України/ П.Є. Житний, С.М. Шаповалов, Г.М. Карамишев// Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – №1(30). – С. 67-72

7. Macrofinancial Stress Testing – Principles and Practices// IMF Policy Paper. – October 2012. – 66 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>
8. European Banking Authority 2011 EU-Wide Stress Test Aggregate Report. – July 2011. – 39 p. – Режим доступу: www.eba.europa.eu/
9. The Supervisory Capital Assessment Program: Overview of Results/ Board of Governors of the Federal Reserve System. – 2009. – 37 p. – Режим доступу: www.federalreserve.gov/
10. Bernanke, B.S. Stress Testing Banks: What Have We Learned?/ Ben S. Bernanke (at the "Maintaining Financial Stability: Holding a Tiger by the Tail" financial markets conference). – 2013. – April 8. – Режим доступу: www.federalreserve.gov/
11. Office of Financial Research Annual Report// U.S. Department of Treasury. Chapter 4. – Chart 4.2.2. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov/>

Онопко М.О.*

ETHICAL DIMENSIONS OF THE SOVEREIGN WEALTH FUNDS OPERATIONS: CASE OF THE NORWEGIAN GOVERNMENT PENSION FUND (GLOBAL)

Анотація. Стаття присвячена дослідженню етичних питань у діяльності фондів суверенного багатства. Визначено різні точки зору в дослідженні даного питання. Розглянуто практику Норвезького державного пенсійного фонду (глобального) як приклад застосування етичного підходу з боку суверенних фондів.

Ключові слова: фонди суверенного багатства, моральні теорії, легітимність, етичні проблеми.

Annotation. The article is devoted to investigation of the ethical issues in sovereign wealth funds operations. Different perspectives on this matter are discussed. The case of the Norwegian Government Pension Fund (Global) is depicted as an example of ethical approach implementation by sovereign wealth funds.

Key words: sovereign wealth funds, moral theories, legitimacy, ethical issues.

Аннотация. Статья посвящена исследованию этических вопросов в деятельности фондов суверенного богатства. Определены различные точки зрения в исследовании данного вопроса. Рассмотрена практика Норвежского государственного пенсионного фонда (глобального) как пример применения этического подхода со стороны суверенных фондов.

Ключевые слова: фонды суверенного богатства, моральные теории, легитимность, этические проблемы

Problem statement. Investigation of the changes in the global financial system brought by the sovereign wealth funds within the framework of the institutional theory provides a reflection of the significance of emerging markets economies not only in terms of economics, but also as a growing centre of power in a broader social and cultural context.

Review of recent publications. Sovereign wealth funds draw attention of scholars around the world and their development is highlighted in works of R. Beck, C. Chen, M. Fidora, O. Listhaug, R. Milne, A. Monk depicting various aspects of the phenomena.

Description of the unresolved issues within broader problem. The main problem is what ethical issues are involved and most relevant to access the development of the sovereign wealth funds as institutional innovation. The case of the Norwegian Government Pension Fund (Global) is chosen due to the high level of transparency and ethical standards both in governance of the Fund and in Norwegian society.

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Рогач О.І.

Purpose of the paper. The paper is aimed to provide exploration of reasons prompting states to establish sovereign wealth funds and the issues that are connected to management of financial resources contained in these investment vehicles. The secondary data was used to get a broader understanding of the research questions.

This research is based on a case study method. There is a single case study to investigate situation in particular settings. Case study provides us with picture of perception of actors within organization and within its real-life context. On the other hand, the results acquired through this method cannot be generalized to explain behavior of all the sovereign wealth funds but we can still add to existing knowledge.

Sovereign wealth funds are pools of capital that belong to sovereign nations, but display same behaviour as other, but privately owned funds. This is the prerequisite for the choice of approach to analysis of the issues arising in their operations.

For the purpose of the study we need to distinguish characteristics of the sovereign wealth funds that make them a subject of inquiry of the present paper and lead to the need to discuss the agency relations in these particular settings. They are the state ownership of the sovereign wealth funds, absence (or limited degree) of explicit liabilities (regular fixed payments to pensioners or other domestic constituents) and separate management from the official foreign reserve of home country [1, p. 352].

The following research questions are formulated to carry out research of the issues of development of sovereign wealth funds under global integration: What ethical issues are connected to operations of the sovereign wealth funds? How the ethical principles are met in the Norwegian Government Pension Fund (Global)?

Sovereign wealth funds present a much diversified group of entities that brings up the issues concerning their evolution and possible impact over national global economy. The international political economy presents approach to this issue from three main theoretical perspectives: realism, liberalism and Marxism.

Realism presents the point of view that the state is the most important actor in international system, thus the logics in operations of the sovereign wealth funds creates adversity in other states. On the other hand, if we take liberalism perspective, it will mean that these actors are entering the markets and if the state role is minimized eventually markets will adjust to these changes, even though recent development of the global economy has shown that liberal approach is not the best way to ensure development and establish order and that states are indeed important actors in international economy.

The Washington Consensus presents an approach towards regulation of the global economy from the point of liberalism and based upon the faith in the role of markets, and assumption that the process of adjustment is causal. J. Stiglitz [15, p. 7] points out that the capital market liberalization had an adverse effect for economic stability and created obstacles for growth in a long-run perspective.

As it is pointed by M. Rupert and S. Solomon [13, p. 10] interaction of state and market involves both conflict and cooperation. Interstate politic is a system of sovereign states and governments of the states are acting according to the interests they have. This situation is leading to the situation when states are prompted to act as rivals. The market interaction in neoliberal world is supposed to eliminate the influence of the range of factors that affect the way interstate politics is formed by following the Smithian logic of market-based cooperation.

From the Moral Theory Prospective freedom is the ontological condition for decision-making process in any setting, but the decisions are made in accordance with certain moral rules. L. Treviño, G. Weaver, & S. Reynolds [16, p. 953] presented the framework for the exploration of

the individual-level ethical decision making that includes distinction between moral awareness, moral judgment, moral motivation and moral behavior. Moral awareness is the process of identification of moral issues. Moral judgments are deemed to be highly influenced by external factors and individuals can be more attentive to information concerning the ends in ethical decision making (utilitarians) or the can focus on means (formalists). Organizations have ethical infrastructure containing ethics code and policies, communications, training, monitoring systems, sanctions, rewards (formal side) and attention to ethical climates and organizational cultures on the informal side, and each individual involved in decision-making process within organization is influential on organizational morality. Organizational morality is established, institutionalized and reproduced within and through relations of power [17, p. 471].

C. Chen has made a distinction between SWF and other institutions in public ownership and employs the “National Economic Man” model based on assumption that there are certain stages of development of every national economy and establishment of sovereign wealth fund is a result of rational choice for the state as rational individual with rational expectations [2].

Utilitarianism is one of the most influential moral concepts rooted in social theory that puts utility or happiness on the first place when one should make judgments about moral issues. The utilitarian moral theory provides possible explanation of the way to cope with issues in interstate interaction. According to the Greatest Happiness Principle, interests of every nation should be equally important when we make judgments about the moral issues. If there is a difference in levels of happiness that each decision produces the one that will produce the most utility should be chosen [12, p. 61]. In reality, the countries do not act as equal in the global economy and decisions are based on the set of different. In case of sovereign wealth funds we can say that ethical issue appears even when we have to detect the measure for utility that is accepted in all situations, since there are too many different interests involved. If we take the highest possible profit as a measure for utility in transactions of sovereign wealth funds then there will be no way to explain why some of potentially profitable investments are not made. From the point of view of utilitarian theory, there should not be any other motivation but profit. On the other hand, when sovereign wealth fund withdraw investment from some enterprise, it may prevent possible losses in future due to the bad governance or sanctions imposed by governments. That brings us to conclusion that utilitarian moral theory is applicable in most cases to find a solution for ethical dilemmas arising in the operations of sovereign wealth funds, even though there are some issues that can hardly be addressed within its framework.

Taking Ethical Subjectivism prospective than there is nothing wrong with investments made in any kind of endeavor for as long as those who make decision do not perceive them as immoral [11, p. 74].

The social contract theory presents the approach that helps to explain morality as a precondition for social living and government as an institution enforcing moral rules. In this regard, sovereign wealth funds as state-owned pools of capital should represent the interests of the nation. The rational choice is the choice that will be beneficial both for national economy and for the world. On the other hand, if we follow the logics of Thomas Hobbes, we can find roots of morality in an attempt of self-interested actors to reach agreement about the issues in interaction between actors in social life [11, p. 101]. Cooperation is important for global economy to be viable and to provide opportunities for development of each state. In global economy independent states have different interests, but each of the states needs something from others, there is also scarcity of resources that prompt international trade as a form of cooperation. On the other hand, there are problems that need to be addressed by all the countries. In case of sovereign wealth fund investments the social contract theory is applicable to detect whether withdrawal of investments is motivated by existence of issues or by other motives.

The institutional theory is employed in the study to explore agency conflict and legitimacy issues within sovereign wealth funds. One of the most important issues in investigation of sovereign wealth funds is legitimacy both on international and national level. Legitimacy is a term that means practices in accordance with law, both in legal system and social laws, norms accepted in certain society. D. Deephouse [3, p. 1024] explored the connection between “legitimate” behavior of institutions and the legitimate status conferred by social actors (society and others). Organizational legitimacy is gained through a process of legitimation: approval from main stakeholders [5, p. 362]. J. Dowling and J. Pfeffer defined organizational legitimacy as a status when value system of organization is congruous with social system and any disparity between the two is threatening entity’s legitimacy [4, p. 123]. The possibility to make proactive choice in changing environment gives the firm an opportunity to take into account interests of different stakeholders and create more legitimacy for main stakeholders [9, p. 439]. There seems to be a certain “social contract” between the company and society in which it operates, as stated by A. Shocker and S. Sethi organization as social institution has to deliver some merit goods for society and serve interests of groups that empower organization to exist [14, p. 99]. Organization seeks to create certain perception of relevant groups of society, that is why sometimes organizations may pretend to act in some way to gain legitimacy from the group in society that is influential enough for organization to involve in legitimization activity [5, p. 364]. In our study legitimacy issues are explored in sovereign wealth funds as an institutional paradox because of ongoing search of domestic legitimacy that entails further politization of the investment decisions.

The research is aimed to carry out analytical study of the sovereign wealth funds and their strategy in the global integration. Global integration is a process of shifting global economic power towards emerging economies leading to the need to establish new mechanisms to regulate the global economics. Using data concerning the Norway SWF the Government Pension Fund (Global) we can come up with general assumptions about the sovereign wealth funds and their impact on global economy and local development.

The Norwegian Government Pension Fund (Global) is a part of public sector in Norway, but mostly operates overseas on private markets. There are many ethical limitations for investments, as well as political factors affecting investment decisions. This clearly creates challenges in management control, from point of view of contingency theory and new public management. Using data from the media, official site it can be seen if there is cooperation between the Fund and external managers, such cooperation would create the principal-agent problem. As we know to date, the Fund has offices overseas in New York, London, Shanghai and Singapore and it makes it a government-owned multinational enterprise.

The performance management of the Norwegian Government Pension Fund Global is critical for future development of economy of Norway, because it provides welfare redistribution between generations, thus investment strategy has to be changed in accordance with the current needs of the domestic economic development. Another important aspect is a need to inform shareholders – meaning all the Norwegians – about short-term performance when the Fund is a long-term investor. Losses in short-term can produce higher return in the long-run, but from the point of view of the shareholders this is a failure of the government, because the government revenues from export of petroleum are transferred to the fund and the Fund is integrated into central government budgets and accounts. This clearly can be viewed through approach of the institutional theory as a way of further institutional development of the public sector.

R. Milne has stated that a rapid growth of assets under management will eventually prompt fund to alter benchmark and implement more active investment strategy [7], A. Monk underlines

that the Fund presents a kind of institutional paradox, because of its ongoing search of domestic legitimacy and this will lead to further “politicization” of the investment decisions [10]. O. Listhaug points out that locking up the wealth of nation in a fund is one of the reasons for decline of political trust [6, p. 836]. These studies have shown that there is a need to further studies of operations of the Norwegian Government Pension Fund Global and its influence on the domestic economy and how economic and political situation shape the Funds strategy.

The Government Pension Fund (Global) is accumulating resources both from oil revenues and proceedings from investments. The government of Norway considers it a tool to show the world the intentions of Norway to contribute to sustainable development [8, p. 14]. The Ethical Guidelines state that Fund has to be managed in order to achieve high returns, at the same time it is stated that Norway as investor is responsible for unethical actions of the firms that the Fund have invested. It is stated, that the way fund is managed will become increasingly important in light of ethical issues connected with the investment activities of the fund. The government encourages all the companies to be sustainable and implement the best practices in their business process and this is considered as an important part of Norway’s Strategy for Sustainable Development.

Table 1.
Reasons for Exclusion of the Investment Universe

Reason for Exclusion	Number of Companies
Production of weapons that through their normal use may violate fundamental humanitarian principles	18
Production of tobacco	21
Serious or systematic human rights violations	2
Severe environmental damages	10
Other particularly serious violations of fundamental ethical norms	2
Serious violations of the rights of individuals in situations of war or conflict	2

Source: Ministry of Finance of Norway <http://www.regjeringen.no/en/dep/fin/Selected-topics/the-government-pension-fund/responsible-investments/companies-excluded-from-the-investment-u.html?id=447122>

There is The Council on Ethics that is responsible for ensuring that the investments are made in companies that stick to ethical way of doing business. The companies involved in production of certain kinds of weapons, tobacco, sell of weapons to certain states, also violations of human rights, corruption, causing severe environmental damage and other violations of ethical norms. Table 1 shows the reasons for exclusion from the investment universe. There is a following procedure to exclude the company from investment universe of the Government Pension Fund (Global). The Ministry of Finance makes a decision to observe certain company based on information delivered by the Council of Ethics and come up with the ways to mitigate adverse effects or recommend withdrawing investments. Norges Bank is informing the companies about the issues detected by the Council on Ethics.

These practices are harming other states interests, but the government of Norway is concerned about being involved in this kind of activity. Altruism is a moral precondition for withdrawal of investments. On the other hand, investments can not be totally ethical, since every

company has something to hide and the sovereign wealth fund may be involved in unethical way of doing business through activities of partners and subsidiaries.

There are several options for companies that get notification about being monitored. They can work out the way to cope with problem or decline to change the way they act. The decision depends on the wide range of factors such as the stake owned by the Fund, importance of image for share price and risks connected to the withdrawal of investments. We can refer to two distinctive cases to address the issue of relations between Government Pension Fund (Global) and the companies it invested in. Siemens AG was recommended to be excluded by the Council on Ethics and was put under observation in 2009 and after the set of measures was implemented in 2013 the decision was made to stop observations due to a great progress in fighting corruption. Council of Ethics and Norges Bank published the reports about their observations in 2010 and 2011 about progress in fighting corruption and it was stated that the new monitoring and compliance system was designed and the requirements of the Ethical Guidelines were met.

Conclusion. The research is aimed to provide insight in the issues of establishment of sovereign wealth funds, influence of their activities on national economies and issues connected with their presence in the global economy. The research relies upon the mix of qualitative and interpretative techniques, particularly case study and content analysis. Data was obtained and reinforced from the different sources that gave us an opportunity to assume that we obtained relevant data and can reach the goal of research as well as to provide possible development of present research.

Concerning the first research question, there are several issues detected in operations of sovereign wealth funds. The first one is an issue of interrelation of the interests of sovereign states and their interaction with market. Since governments are representing the interests of the citizens, they should act as rational individuals according to mainstream economics, but in reality the interaction between actor is much more complicated and entails more ethical issues. Legitimacy is crucial issue for sovereign wealth funds and they have to gain it through the set of “contracts” between the funds and stakeholders.

The moral theories can be employed to explore the ethical issues in sovereign wealth funds practice, even though there is an extensive set of assumptions that should be made to employ utilitarian and ethical subjectivism approach. The social contract theory presents the most applicable approach to ethical issues in sovereign wealth funds practices, since existence of these institutions is partly a result of cooperation between government and society, as well as cooperation between sovereign states.

In case of the Norwegian Government Pension Fund Global, there are the same issues presented above, but the distinguishing characteristics of this case is the fact that the state who owns this pool of capital has one of the most sophisticated ethical principles system in modern world. Thus, coping with ethical issues are one of the most important parts of the strategy of the Norwegian Government Pension Fund Global. The Ministry of Finance is responsible for the final decisions concerning investments, while Council on Ethics and Norges Bank are ensuring monitoring of possibly harmful situations in operations of the Norwegian Government Pension Fund Global

References

1. Beck R. The impact of SWF on global financial markets. / R.Beck, M.Fidora // *Intereconomics*. – 2008. – № 11 – 12. – P. 349-358
2. Chen C. The Theoretical Logic of Sovereign Wealth Funds. / C.Chen [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1420618>

3. Deephouse D. L. Does isomorphism legitimate? / D.L. Deephouse // *Academy of Management Journal* – 1997. – Vol.39, No.4. – P. 1024-1039
4. Dowling, J. B. Organisational legitimacy: Social values and organisational behavior. / J.B.Dowling, J. Pfeffer // *Pacific Sociological Review*. – 1975. – 18 (1). – P. 122-136.
5. Kaplan R. S., Ruland R. Positive theory, rationality and accounting regulation / R. S.Kaplan, R.Ruland // *Critical Perspectives on Accounting*. – 1991. – Volume 2, Issue 4. – P. 361-374.
6. Listhaug O. Oil wealth dissatisfaction and political trust in Norway: A resource curse? / O.Listhaug // *West European Politics*. – 2005. – Volume 28, Issue 4. – P. 834-851.
7. Milne R. Norway's national nest egg: Investment /R.Milne // *Financial Times* [London (UK)] 20 Aug 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ezproxy.uin.no:2063/docview/1034299108?accountid=26469>
8. Ministry of Finance of Norway, (2008). Norway's Strategy for Sustainable Development. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.regjeringen.no/upload/FIN/rapporter/R-0617E.pdf>
9. Modell S. Performance measurement and institutional processes: a study of managerial responses to public sector reform / S.Modell // *Management Accounting Research*. – 2001. – Volume 12, Issue 4. – P. 437-464
10. Monk A. Norway Chooses Ethics Over Efficiency /A.Monk [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oxfordswfproject.com/2010/04/06/norway-chooses-ethics-over-efficiency/>
11. Rachels J. *The Elements of Moral Philosophy*, / J.Rachels, S. Rachels. - McGrawHill; 7 Edition, 2007 – 224 p.
12. Rachels J. *The Right Thing to Do Basic Readings in Moral Philosophy*, / J.Rachels, S. Rachels. – McGraw-Hill.;6th ed., 2012. – 352 p.
13. Rupert M. *Globalization and International Political Economy*./ M. Rupert, S. Solomon. – Rowman & Littlefield, 2006. – 177 p.
14. Shocker, A.D An approach to developing societal preferences indeveloping corporate action strategies,/ A.D. Shocker, S.P. Sethi // *California Management Review*. – 1973. – P. 97-105.
15. Stiglitz, J.E. *Stability with Growth. Macroeconomics, Liberalization and Development*,/[J.E.Stiglitz, J.A. Ocampo, S. Spiegel, R. French-Davis, and D. Nayyar]. – Oxford University Press, 2006. – 344 с.
16. Treviño L. K. Behavioral ethics in organizations: a Review./ L. K.Treviño, G. R. Weaver, S. Reynolds // *Journal of Management*. – 2006. – 32(6). – C. 951-990.
17. Weiskopf R. Ethics as Critical Practice: The “Pentagon Papers”, Deciding Responsibly, Truth-telling, and the Unsettling of Organizational Morality / R.Weiskopf, H.Willmott // *Organization Studies*. – 2013. – vol. 34, 4. – C. 469-493.

УДК 339

Шапран О.С.*

СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

Анотація Досліджено структуру світового ринку нафти та нафтопродуктів. Виокремлено тенденції нафтовидобутку та нафтоспоживання, особливості, проблеми та перспективи формування світового ринку нафтопродуктів.

Ключові слова: світовий ринок нафтопродуктів, нафтопереробна промисловість, технологічний рівень, енергоресурси, енергоспоживання.

Annotation Investigated structure world oil market and oil. Singled out oil and naftospozhyvannya trends, characteristics, problems and prospects of forming the global oil market.

Key words: world market petroleum refining industry, technological level, energy, energy consumption

Аннотация Исследованы структура мирового рынка нефти и нефтепродуктов. Выделены тенденции нефтедобычи и нафтоспоживания, особенности, проблемы и перспективы формирования мирового рынка.

Ключевые слова: мировой рынок нефтепродуктов, нефтеперерабатывающая промышленность, технологический уровень, энергоресурсы, энергопотребление.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Пріоритети сталого розвитку та досягнення критеріїв цілей розвитку тисячоліття обумовлюють зрушення у структурі, розміщенні та продуктивності світового виробництва нафтопродуктів. Тому вивчення структури світового ринку нафтопродуктів є актуальним та важливим науковим завданням.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Сучасні тенденції розвитку світового ринку нафти та нафтопродуктів свідчать про суттєві структурні зміни, що визначає інтерес дослідників до різних аспектів, проблем та перспектив його розвитку. Серед вітчизняних фахівців відзначимо праці В. Бурлаки, Г. Бурлаки, Л. Гальперіної, М. Ковалка, В. Омельченка, Г. Рябцева, С. Денисюка, В. Точиліна, А. Шидловського та ін. Наробок зарубіжних вчених представлено у численних роботах (див. М. Вассіліов, М. Йеоманс, С. Сайфуллин, М. Сіммонс,) та аналітичних матеріалах міжнародних організацій (наприклад, Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК)) та енергетичних компаній (наприклад, British Petroleum (BP) та ін.). Однак, попри велику чисельність публікацій з цього приводу, до сьогодні залишаються дискусійними перспективи розвитку світового ринку первинних енергоресурсів та місце у ньому ринку нафти та нафтопродуктів.

* аспірант кафедри міжнародного бізнесу, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник - доцент Мазуренко В. П.

Формулювання цілей дослідження. Основною метою статті є виокремлення сучасних тенденцій розвитку та структури світового ринку нафти та нафтопродуктів.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Розвиток глобалізаційних процесів висуває нові вимоги до конкурентоспроможності країн, серед них надалі все суттєвіший вплив мають структура видобутку та виробництва енергоресурсів. За прогнозами ОПЕК тенденції розподілу основних енергоресурсів світу до 2030 року полягають у несуттєвому збільшенні питомої ваги гідроенергії (з 2,4 у 2008 році до 2,8% у 2030 році, стабільній частці атомної енергії, незначному зростанні питомої ваги природного газу та біопалива. При цьому у структурі світових енергоресурсів нафта залишиться головним енергетичним ресурсом, хоча її частка зменшиться за досліджуваний період з 35,7 до 30,2 % [1]. Екологічний ефект від використання біопалива зменшується з урахуванням втрат та ризиків для розвитку екосистем країн-виробників.

Суб'єктів глобального ринку нафтопродуктів можна зобразити в наступній категоризації:



Рис. 1 Суб'єкти глобального ринку нафтопродуктів
Джерело: [2].

Суб'єктами нафтопереробної промисловості є міжнародні нафтові компанії, національні нафтові компанії і невеликі місцеві компанії. Відбуваються структурні зміни і у кількості та потужності діючих нафтопереробних заводів (НПЗ). Наприклад, у світі знизилася чисельність НПЗ з 743 у 2001 році до 661 у 2010 р. Проте потужності з переробки зросли за той же період з 4170 до 4585 млн т, або на 415 млн т.

Концентрація в нафтопереробній галузі досить низька, наприклад, топ 25 власників НПЗ володіють 50% світових нафтопереробних потужностей. Топ-10 компаній нафтопереробного комплексу займають 36% світового ринку, серед них лідером є компанія Exxon Mobilc часткою ринку нафтопереробки 6,1% (за даними Global technology Roadmap for CCS in Industry [3]).

Обсяги видобутку в 20 найбільших нафтовидобувних країнах свідчать про певні структурні зрушення. Рекордсменом у зростанні обсягів видобутку нафти є Колумбія з показником 16,3% по відношенню до 2010 року. На Саудівську Аравію і Росію припадає

четверта частина світового видобутку нафти. Серед цих країн в порівнянні з рейтингом 2010 року немає Лівії. За рік обсяги видобутку нафти в цій країні скоротилися на 71% [4].

Попит на нафту зростає більшими темпами у країнах, що розвиваються (див. рис.2.)

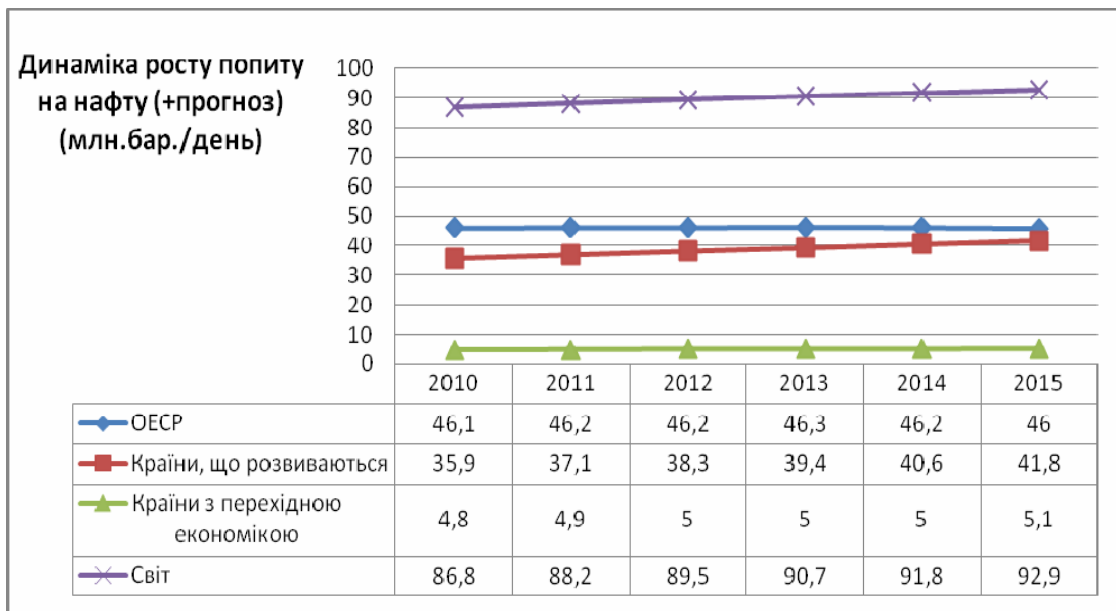


Рис. 2 Динаміка попиту на нафту

Джерело: [5].

Найбільшими споживачами нафти у світі є США (18,853 млн бар. / День), Китай (9,758 млн бар. / День), Японія (4,418 млн бар. / День), Індія, Росія, Саудівська Аравія, Бразилія, Німеччина, Південна Корея, Канада. Головними експортерами нафти є Саудівська Аравія 17,6% від загального обсягу експорту а також Росія 14,8%. У свою чергу імпортують більше всіх США 21,9% від світового імпорту, Китай 11,2%, Японія 8,3% [4].

На сьогоднішній день країни-члени ОЕСР споживають велику частину видобутої нафти. Проте за даними ОПЕК, в період 2010-2015 років попит на нафту в країнах ОЕСР практично не зміниться. У країнах з перехідною економікою буде помітно лише невелике збільшення попиту. Основне зростання споживання відбуватиметься в країнах Азії – до 2015 року на 4 млн бар./день відносно 2010 року. До 2015 року попит на нафту в країнах, що не входять до ОЕСР вперше в історії буде вище, ніж у країнах членах цієї організації. Лідерами зростання споживання є Китай і країни Латинської Америки. Це пов'язано із зростанням всіх макроекономічних показників у цих країнах. Приріст населення в світі і зростання ВВП є ключовими чинниками збільшення енергоспоживання на планеті. За довгостроковими прогнозами ОПЕК, до 2035 року 80 % приросту в споживанні нафти припадатиме на азійські країни, що розвиваються.

Пошук додаткових потужностей з переробки сировини, або в пошуках нових споживачів. Ціна на транспортування сирої нафти знижується, тому вигідно здійснювати її переробку ближче до споживачів. Крім того, для країн споживачів є дуже важливим забезпечувати поставки саме сирої нафти, і вже на місці здійснювати переробку згідно власних економічних потреб. З іншого боку, країни, що видобувають нафту теж можуть імпортувати сиру нафту з метою отримання вигоди на додану вартість переробленої нафти. У наступній таблиці показано основні обсяги імпорту та експорту сирої нафти і продуктів первинної переробки. На прикладі США можна побачити, що країна імпортує фактично тільки сиру нафту, але в структурі експорту переважають продукти первинної

переробки. Оскільки в таборі знаходяться великі нафтопереробні потужності, їм вигідніше продавати нафту вже з доданою вартістю. І навпаки, країни Близького Сходу експортують переважно сиру нафту. Потрібно також відзначити, що країни СНД користуються тільки російською нафтою, таким чином не здійснюють імпорту сирої нафти.

У структурі транспортування нафти найбільшу питому вагу за обсягами займають морські шляхи (за даними BP Statistical Review of World Energy. June 2012 [6]).

Основним споживачем нафтопродуктів є транспорт, тому обсяг нафтопереробки тісно пов'язаний з попитом на нафту. На сьогодні великі нафтові держави намагаються збільшувати експорт саме нафтопродуктів, які мають більшу додану вартість, проте він не перевищує обсяг експорту сирої нафти.

Станом на 2011 рік, обсяги переробки нафти в країнах ОЕСР знизилися на 0,3 млн. бар. / День в порівнянні з 2010 роком, і за цим показником відстають від країн не членів ОЕСР на 1,7 млн. бар. / день. Всього світові обсяги переробки нафти в 2011 році зросли на 375 тис. бар. / День (зростання на 0,5 %), проте головним чинником такого зростання був Китай, де обсяги переробки нафти на 421 тис. бар. / День перевищили показники 2010 року. Лідером в переробці нафти залишаються США. У 2011 році обсяги переробки склали 14833 тис. бар. / День. У Китаї цей показник досяг цифри 8992 тис. бар. / День. У регіональному вимірі, лідирує регіон АТР, де за день переробляється 24752 тис. бар. нафти (ключові потужності знаходяться в Китаї, Індії, Японії, Сінгапурі, Південній Кореї, Індонезії).

У структурі світового ринку нафтопереробки на АТР припадає 33% світових обсягів нафтопереробки, на країни Європи та Азії 26%. Найменше нафтопереробний сектор розвинений в країнах Африки/ Великі потужності з нафтопереробки зосереджені у США, Китаї, Росії, Японії, Індії [6, с. 16.]

Всього ОПЕК прогнозує, що до 2020 року 47% приросту обсягів нафтопереробки відбудеться в країнах не ОЕСР у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР), і 22% у країнах Близького Сходу, а в період до 2030 року 57% і 18% відповідно.

Виходячи зі складності процесу переробки нафти, виділяють сім основних категорій нафтопродуктів, які надалі використовуються для формування кінцевого продукту шляхом додаткових процесів очищення, змішування у певних пропорціях і додаванням інших хімічних компонентів. Найбільш затребуваними продуктами є дизель і газолін (За даними OPEC World Oil Outlook, 2011 [5, с. 154]).

Щодо споживання дизеля / газойлю, то до 2030 року очікується зростання на 11,3 млн.бар / день в порівнянні з 2010 роком. Відбуватиметься поступове заміщення дизелем газоліну. У 2010 році різниця між споживанням дизеля / газойлю і газоліну була 4 млн.бар. / день, в 2015 очікується 6 млн.бар / день, а в 2035 ця цифра за прогнозами перевищить 9 млн.бар / день. Здійснення прогнозу залежить від того, як себе поведе автомобільний ринок в країнах, що розвиваються, чи будуть там популяризуватися дизельні двигуни (як у Європі), або перевага буде віддаватися бензиновим.

Важливість Північної Америки і Європи в споживання газоліну є основною причиною низьких темпів зростання споживання цього продукту. Обсяг споживання в цих двох регіонах у 2010 році склав 50 % від загальносвітового. Таким чином, прогнозоване зниження попиту в Північній Америці і відносно стабільний попит в Європі будуть мати великий вплив на світову картину споживання газоліну, споживання компенсується в інших регіонах. За прогнозами експертів, попит на газолін швидкими темпами зростатиме в АТР (в середньому 2,7 % на рік). Зростання буде забезпечувати Китай і Індія, де щорічне зростання досягне 5%. Значне зростання споживання прогнозується також для

Близького Сходу, Африки та Латинської Америки. Загальний середньорічне зростання споживання газоліну в світі складе 0,9 % на рік. Також очікуються середні темпи зростання споживання етану (0,75 % за рік). Факторами такого зростання буде зростаючий попит у регіоні АТР і на Близькому Сході.

Що стосується середніх темпів зростання споживання лігроїну, то в середньостроковій перспективі це 2,2 % за рік, у довгостроковій – 1,8%. Основними факторами для цього є зростання попиту з боку нафтохімічної промисловості та збільшення обсягів споживання в регіоні АТР, а також в інших країнах, що розвиваються, хоча і в менших обсягах.

Низькі темпи зростання споживання очікують гас (0,9 % на рік). На сьогоднішній день 80% цього продукту становить авіаційне реактивне паливо, 20% гас (використовується для освітлення, опалення). Незважаючи на неухильне зростання попиту на авіаційне паливо, гас буде поступово замінюватися іншими видами нафтопродуктів, що надалі приведе до зниження попиту.

Що стосується мазуту, то його використання в промисловості буде знижуватися, і замінюватися використанням природного газу в більшості регіонів. До того ж зменшення споживання мазуту буде викликано і переходом більшості морських видів транспорту на дизель. Всього в 2035 році очікується зниження споживання на 3 млн бар. / День. Основне падіння споживання відбудеться в період 2017-2020 р. Поступова відмова від мазуту викликаний сучасними екологічними вимогами.

Під групою «інші продукти» розуміються важкі нафтопродукти – бітум, мастильні речовини, воски, розчинники, кокс, сірка, а також безпосереднє використання сировини нафти, наприклад в Саудівській Аравії або Японії. У глобальному вимірі попит на ці продукти має тенденцію до зменшення до 2035 р. на третину порівняно з 2010 роком.

Основними кінцевими продуктами нафтопереробки є бензин і дизельне паливо. З Таблиці 3 бачимо, що світове споживання бензину в 2009 році склало – 975,1 млн т США є найбільшим споживачем бензину у світі, споживаючи щорічно близько 40% всього бензину світу. Країни Азії та Океанії споживають 210 млн т, що дорівнює – 21,6% світового споживання бензину, трохи менше половини цього споживання припадати на Китай – 61,8 млн. т і Японію – 35,9 млн т. На Західну і Східну Європу, включаючи країни СНД, доводиться близько 17% світового споживання бензину. Найбільша динаміка збільшення споживання бензину протягом останніх років у Китаї, тобто приріст споживання бензину в 2009 році в порівнянні з 2003 р. склав 46,9%.

Структурні зміни спостерігаються також у попиті на рику нафтопродуктів (див. табл. 1). У структурі нафтопродуктів зростає питома вага дизельного палива. Так, протягом 2006-2010 років його виробництво в світі виросло з 1167,4 млн т до 1284,4 млн т. У період з 2011 по 2015 роки експерти припускають, що виробництво дизельного палива в світі буде рости на 4,4-4,9 % щорічно.

Таблиця 1
Глобальний попит на ринку нафтопродуктів

	Глобальний попит (млн бар/день) по роках						Частка, %	
	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2010	2035
Легкі продукти:								
етанол	9	9,5	9,9	10,2	10,4	10,7	10,4	9,8
лігроїн	5,7	6,4	7,1	7,8	8,4	9,1	6,6	8,3
газолін	21,4	22,5	23,7	24,9	26,1	27,1	24,6	24,7

	Глобальний попит (млн бар/день) по роках						Частка, %	
	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2010	2035
Середні дистилати:								
керосин	6,5	7	7,3	7,6	8	8,3	7,5	7,6
дизель/газойль	25,2	28,7	32	33,8	35,3	36,5	29	33,3
Важкі продукти:								
мазут	9,2	8,6	7,4	7,2	6,9	6,5	10,6	5,9
інші	9,9	10,2	10,3	10,5	10,8	11,4	11,4	10,4
Загалом	86,8	92,9	97,8	102	105,8	109,7	100	100

Джерело: [6].

Провідними виробниками дизельного палива в світі є США і Китай. На частку цих країн у 2010 р припадало відповідно 16,3 % і 12,7 % від всього виробництва дизельного палива в світі. Крім США і Китаю, значні обсяги дизельного палива виробляються в Росії, Японії та Індії (за даними BusinesStat [7]). Перспективи ринку дизельного палива пов'язані із зростанням автопарку, що використовує в якості пального дизельне паливо. Застосування суміші дизельного палива та спеціальної «екологічної добавки» (GTL - дизпаливо) надає широкі можливості для використання даного продукту на ринках розвинених країн, в яких екологічні проблеми, пов'язані з викидами автомобільного транспорту, представляють серйозну проблему.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, основними тенденціями розвитку ринку світової нафтопереробки є:

- у структурі первинних енергоресурсів світу переважає нафта, ця тенденція залишиться до 2030 року;
- у структурі продуктів нафтопереробки світу найбільше значення дизельне паливо і бензин; Найвищий попит на ринку нафтопродуктів залишатиметься на дизельне паливо. Темпи розвитку ринку будуть залежати від розвитку авторинку в країнах, що розвиваються;
- лідерами нафтовидобутку є Саудівська Аравія, Росія, США, а найбільшими споживачами США, Китай, Японія;
- найбільший приріст споживання нафти і нафтопродуктів в найближчі 10-20 років буде спостерігатися в регіоні АТР;
- обсяг експорту нафтопродуктів не перевищує обсяги експорту сирової нафти. Ця тенденція збережеться на наступне десятиліття;
- зменшення кількості НПЗ, а також їхнє наближення до споживача, оскільки вартість транспортування сирової нафти знижується.

Список використаних джерел

1. OPEC - World Oil Outlook. – 2010. С. 48. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/woo_2010.pdf
2. U.S. Energy Information Administration. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.eia.gov/finance/markets/>
3. Global technology Roadmap for CCS in Industry. Refineries. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.globalccsinstitute.com/publications/global-technology-roadmap-ccs-industry-sectoral-assessment-refineries/online/38031>

4. Внешпромбанк. Аналітичний огляд. Світовий ринок нафти: Серпень 2011 року. С.5-6. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.feib.ru/upload/iblock/d1c/ihypkt-gzlnnwuz % 20ptchmvlb % 20hcphdvoedw.pdf](http://www.feib.ru/upload/iblock/d1c/ihypkt-gzlnnwuz%20ptchmvlb%20hcphdvoedw.pdf)
5. ОПЕС World Oil Outlook 2011. с. 154. [Електронний ресурс] Режим доступу: [\">http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2011.pdf\).\](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2011.pdf)
6. ВР. Прогноз развития мировой энергетики до 2030 г.: презентация, январь 2013. [Електронний ресурс] Режим доступу: BP Statistical Review of World Energy. June 2012.
7. BusinesStat [Електронний ресурс] Режим доступу: http://megaresearch.ru/files/demo_file/7687.pdf
8. Моргунов Е.В. Анализ нефтяного рынка и рекомендации по совершенствованию Российской модели биржевой торговли нефтью // Вестник Университета. – 2010. – №2. – с.196-201.
9. Global technology Roadmap for CCS in Industry. Refineries. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/CCS_Roadmap.pdf

УДК 339.5.053+339.743

Шкрабальюк Ю.О.*

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДИНАМІКИ ТА ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УМОВАХ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розкрито зміст та практичне значення умови Маршалла-Лернера в застосуванні девальвації валюти в якості інструменту покращення зовнішньоторговельного балансу країни. Розроблено моделі попиту на український експорт та імпорт для емпіричної перевірки дії умови Маршалла-Лернера в Україні за сукупними показниками та у розрізі ключових товарних груп зовнішньої торгівлі. Аналітично доведено, що девальвація гривні негативно вплине на стан зовнішньоторговельного балансу України, але покращить зовнішньоторговельний баланс 6 товарних груп.

Ключові слова: валютний курс, валюта, девальвація, цінова еластичність, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний баланс.

Annotation. In the article the sense and practical value of Marshall-Lerner condition in application of devaluation as instrument of country's trade balance improvement have been exposed. The models of Ukrainian export and import demand for the empirical verification of Marshall-Lerner condition in Ukraine in terms of aggregate and key foreign trade product groups have been developed. It has been analytically proved that devaluation of the hryvnia negatively affects Ukrainian foreign trade balance, but improves the trade balances of 6 commodity groups.

Key words: exchange rate, currency, devaluation, price elasticity, export, import, trade balance.

Аннотация. В статье раскрыто смысл и практическое значение условия Маршалла-Лернера в применении девальвации валюты в качестве инструмента улучшения внешнеторгового баланса страны. Разработаны модели спроса на украинский экспорт и импорт для эмпирической проверки действия условия Маршалла-Лернера в Украине по совокупным показателям и в разрезе ключевых товарных групп внешней торговли. Аналитически доказано, что девальвация гривны негативно повлияет на состояние внешнеторгового баланса Украины, но улучшит внешнеторговый баланс 6 товарных групп.

Ключевые слова: валютный курс, валюта, девальвация, ценовая эластичность, экспорт, импорт, внешнеторговый баланс.

Постановка проблеми. Внесок дослідників А. Маршалла (A. Marshall) [7], А. П. Лернера (A. P. Lerner) [5] та А. С. Харбергера (A. S. Harberger) [4] у розробку підходу до вста-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: професор Пузанов І.І.

нера (А. Р. Lerner) [5] та А. С. Харбергера (А. S. Harberger) [4] у розробку підходу до встановлення валютного курсу з точки зору еластичності отримав вираження у формулюванні достатньої умови, за якої девальвація (для режиму фіксованих валютних курсів) чи знецінення (для режиму плаваючих валютних курсів) національної валюти призводить до покращення зовнішньоторговельного балансу: сума коефіцієнтів цінових еластичностей попиту на експорт та попиту на імпорт в абсолютному вираженні повинна перевищувати 1: $|\varepsilon_x| + |\varepsilon_m| > 1$.

Вищевказана нерівність носить назву умови Маршалла–Лернера(–Харбергера) (з англ. The Marshall–Lerner/(Harberger) condition), та є одиничним випадком прояву більш загальної умови Джоан Робінсон при нескінченній ціновій еластичності пропозиції експорту та імпорту (також відомої за назвою умови Бікердайка–Робінсон–Метцлера (з англ. The Bickerdike–Robinson–Metzler Condition).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті використано доробок іноземних вчених в галузі міжнародної економіки, а саме авторів теорій, моделей та підходів до розуміння стратегій впливу курсового фактора на основні макроекономічні показники країни, зокрема – С. С. Александера (S. S. Alexander) [1], К. Ф. Бікердайка (C. F. Bickerdike) [3], А. П. Лернера (A. P. Lerner), А. Маршалла (A. Marshall), Ф. Махлупа (F. Machlup) [6], Л. Метцлера (L. Metzler) [8], Дж. Робінсон Дж. (J. Robinson) [9], А. С. Харбергера (A. S. Harberger), та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на значну теоретичну розробленість проблеми, практичні аспекти застосування девальвації гривні в якості інструменту покращення стану зовнішньоторговельного балансу України залишаються за межами наукового пошуку, що визначає актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті. У статті поставлена мета – розкрити зміст та практичне значення умови Маршалла–Лернера в застосуванні девальвації валюти в якості інструменту покращення зовнішньоторговельного балансу країни; розробити моделі попиту на український експорт та імпорт; здійснити емпіричну перевірку дії умови Маршалла–Лернера в Україні за сукупними показниками та у розрізі ключових товарних груп зовнішньої торгівлі; аналітично довести покращення/погіршення стану зовнішньоторговельного балансу України у випадку девальвації гривні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності з теорією попиту та пропозиції обсяг експорту країни залежить від рівня доходу закордоном та цінової політики на експортні товари, параметри моделі попиту на експорт наступні:

$$E = f(Y, P_e/P_w) \quad (1)$$

де E – вартісний обсяг експорту країни базування,

Y – загальний світовий індекс доходу;

P_e – індекс експортних цін у країні базування;

P_w – загальний світовий індекс цін.

Чим вищий показник Y , тим вищий попит на товари країни-базування, тому $\partial E / \partial Y > 0$. Якщо експортні ціни країни базування P_e відносно вищі, ніж на світовому ринку, конкурентне середовище ускладнюватиме експортну діяльність, тому $\partial Y / \partial (P_e/P_w) < 0$.

Виразимо рівняння (2.3.1) у логарифмічній формі:

$$\ln(E) = \beta_0 + \beta_1 \ln(P_e/P_w) + \beta_2 \ln(Y/P_w) \quad (2)$$

де β_1 та β_2 – коефіцієнти цінової еластичності та еластичності експорту за доходом, відповідно, $\beta_1 < 0$, $\beta_2 > 0$.

За логікою, попит на імпорт M залежить від рівня доходу країни базування X та відносних цін товарів, що імпортуються, P_m , та їх аналогів на внутрішньому ринку P_d .

Виразивши в логарифмічній формі, отримаємо:

$$\ln(M) = \gamma_0 + \gamma_1 \ln(P_m/P_d) + \gamma_2 \ln(X/P_d) \quad (3)$$

де P_d – індекс цін у країні базування;

P_m – індекс імпортних цін у країні базування;

γ_1 та γ_2 – коефіцієнти цінової еластичності та еластичності імпорту за доходом, відповідно, $\gamma_1 < 0$, $\gamma_2 > 0$.

Враховуючи один часовий лаг в обрахунку вартісного обсягу експорту, рівняння (2) можна переписати наступним чином¹:

$$\ln(E) = \beta_0 + \beta_1 \ln(P_e/P_w) + \beta_2 \ln(Y/P_w) + \beta_3 \ln(E(-1)) \quad (4)$$

де $E(-1)$ – вартісний обсяг експорту з лагом;

β_3 – коригуючий коефіцієнт експортного попиту, причому $\beta_3 > 0$. Чим більше значення β_3 , тим більшою мірою вартісний обсяг експорту адаптується до зрушень в експортному попиті.

Аналогічно рівняння (3) набуває вигляду:

$$\ln(M) = \gamma_0 + \gamma_1 \ln(P_m/P_d) + \gamma_2 \ln(X/P_d) + \gamma_3 \ln(M(-1)) \quad (5)$$

де $M(-1)$ – вартісний обсяг імпорту з лагом;

γ_3 – коригуючий коефіцієнт імпортного попиту, причому, $\gamma_3 > 0$. Чим більше значення γ_3 , тим більшою мірою вартісний обсяг імпорту адаптується до зрушень в імпортному попиті.

Умова Маршалла–Лернера за своєю розбивкою є квартальною, що зумовлює вибір розмірності вихідних статистичних даних для модельних розрахунків цінових еластичностей українського експорту та імпорту, що наведені нижче у таблицях 1, 2 та 3. Часова вибірка емпіричної перевірки виконання умови Маршалла–Лернера скорочена до періоду 2009–2012 рр., що обумовлено обмеженістю необхідної статистики цінових індексів вказаним часовим проміжком [10].

Табл. 1
Описова статистика моделей українського експорту та імпорту

Квартал рік	Експорт, млн. \$	Δ Експорт, %	Імпорт, млн. \$	Δ Імпорт, %	ТВ	Δ ТВ, %	Товарообіг, млн. \$	Δ Товарообіг, %
I.2009	8337,4584	–	9779,5421	–	-1475,7	14,0	18117	–
II.2009	8992,5776	7	9994,1703	2	-990,7	10,0	18986	4
III.2009	10148,1376	12	11796,6275	18	-1604,9	13,0	21944	15
IV.2009	12224,7097	20	13865,2193	17	-1666,1	11,0	26089	18
I.2010	10336,2645	15	11796,0525	14	-1366,6	12,0	22132	15
II.2010	12761,9612	23	13817,0501	17	-1005	7,0	26579	20

Квар- тал рік	Експорт, млн. \$	Δ Екс- порт, %	Імпорт, млн. \$	Δ Імпорт, %	ТВ	ΔТВ, %	Товаро обіг, млн. \$	Δ Товаро обіг, %
III.2010	13154,5507	3,1	16067,1937	16,3	-3070,4	18,0	29221	9,9
IV.2010	15177,7452	15	19059,673	18	-3895	20,0	34237	17
I.2011	15382,5728	1	18516,4393	2	-3168,5	16,0	33899	0
II.2011	17460,7356	13	19836,5008	7	-2394,4	11,0	37297	10
III.2011	17108,5297	2	21141,8655	6	-4025,7	19,0	38250	2
IV.2011	18442,3576	7	23113,4344	9	-4625,4	20,0	41555	8
I.2012	16168,8643	12	19078,983	17	-2910,1187	15,0	35247	15
II.2012	17508,939	8	21814,863	14	-4305,924	19,0	39323	11
III.2012	17120,9189	2	21379,4849	1	-4258,566	19,0	38500	2
IV.2012	18011,0884	5	22384,729	4	-4373,6406	19,0	40395	4
Σ	228337,4	116	273441,8	128,9	45104	16,0	501779	123,0

Як свідчить поквартальна динаміка даних таблиці 1, за період I.2009–V.2012 вартісні обсяги експорту та імпорту зростали 11 періодів відносно попереднього, за винятком, зокрема по експорту I.2010, III.2011, I.2012, III.2012, за підсумком яких максимальне падіння показника не перевищило 15,4%. Вартісні обсяги імпорту коректувалися у бік зменшення у наступні періоди – I.2010, I.2011, I.2012, III.2012, максимальне падіння показника досягло 17,5% за квартал. Середнє значення квартального вартісного обсягу експорту в обраному періоді становить 14 271,1 млн. \$, ріст IV.2012 відносно I.2009 (базового) складає 116,0%; середнє значення квартального вартісного обсягу імпорту становить 17 090,1 млн. \$, ріст IV.2012 відносно I.2009 (базового) – 128,9%. На обраному часовому горизонті зовнішньоторговельний баланс стабільно приймав від’ємні значення. Негативне сальдо сягнуло свого максимуму в –20,4% у IV.2010 року, мінімуму в –7,6% – у II.2010, а в цілому за період I.2009–IV.2012 становило –16,5%.

Табл. 2
Описова статистика моделі попиту на український експорт (у %)

Квартал.рік	Індекс цін (Пааше)	Індекс фізич- ного обсягу (Ласпейреса)	Індекс вартіс- ної зміни	Індекс спо- живчих цін	Індекс до- ходу
	Експорт			Світ	
I.2009	88,20	68,40	61,95	102,24	89,86
II.2009	81,00	59,30	108,47	101,04	106,13
III.2009	78,50	61,60	112,76	101,01	106,52
IV.2009	94,30	97,00	120,64	100,47	104,55
I.2010	114,60	108,60	84,32	102,09	99,19
II.2010	131,40	107,90	123,29	100,85	105,57
III.2010	129,50	100,40	103,62	100,96	105,19
IV.2010	128,50	96,50	114,94	101,65	107,81

Квартал.рік	Індекс цін (Пааше)	Індекс фізич- ного обсягу (Ласпейреса)	Індекс вартіс- ної зміни	Індекс спо- живчих цін	Індекс до- ходу
	Експорт			Світ	
I.2011	135,60	110,10	101,24	102,99	100,23
II.2011	126,80	108,20	113,75	102,36	106,62
III.2011	125,80	103,10	97,78	100,25	105,62
IV.2011	114,00	107,00	108,11	100,52	107,36
I.2012	101,50	103,80	87,46	100,44	98,28
II.2012	96,60	103,90	108,29	101,05	104,55
III.2012	93,90	106,70	97,78	101,28	102,85
IV.2012	100,30	95,80	105,20	100,99	105,41

Підставивши вищезазначені статистичні данні таблиць 1 та 2 в індексному вираженні у рівняння (4), отримали модель попиту на український експорт:

$$\ln(E) = 2,669906 + 0,416306 \ln(P_e/P_w) - 1,453465 \ln(Y/P_w) + 0,421123 \ln(E(-1))$$

Величина достовірності апроксимації для даної моделі становить: $R^2 = 0,7151$, $R^{-2} = 0,6374$, що свідчить про високу адекватність розробленої моделі реальним статистичним даним.

Модель показує, що цінова еластичність попиту на експорт в умовах України становить 0,416306 відмінна від 0, за абсолютною величиною менше одиниці. Тобто, 1%-а девальвація гривні призводить до зниження експортних цін товарів в іноземній валюті на 1% та зростання попиту на український експорт на 0,416306%, при цьому сукупна виручка експортерів зростає, але не покриває відносні втрати від 1%-ого знецінення валюти.

Табл. 3
Описова статистика моделі попиту на український імпорт (у %)

Квартал рік	Індекс цін (Пааше)	Індекс фізич- ного обсягу (Ласпей- реса)	Індекс вар- тисної зміни	Індекс валют- ного курсу (грн/\$)	Індекс спо- живчих цін	Індекс доходу
	Імпорт			Україна		
I.2009	108,20	48,00	55,43	124,00	100,49	77,43
II.2009	106,30	39,90	102,23	99,39	96,80	113,27
III.2009	96,30	48,10	117,64	102,16	98,03	116,91
IV.2009	109,40	72,10	118,34	102,21	102,42	103,84
I.2010	125,40	96,30	84,04	99,96	101,69	83,60
II.2010	115,10	119,90	117,48	99,19	94,30	118,16
III.2010	117,40	117,80	118,39	99,72	105,29	117,33
IV.2010	114,70	119,40	117,19	100,39	97,77	102,00
I.2011	114,50	138,40	97,17	100,18	101,70	83,86
II.2011	123,20	117,20	107,21	100,33	99,21	120,70
III.2011	124,00	104,80	106,42	100,00	95,99	118,90
IV.2011	120,70	100,50	109,40	100,14	101,93	98,31
I.2012	119,80	86,00	82,55	100,07	100,40	80,73
II.2012	110,70	99,30	114,34	100,02	98,71	118,98
III.2012	104,80	96,50	98,00	100,04	100,20	111,00
IV.2012	105,50	91,70	104,70	100,00	100,50	97,66

Підставивши вищезазначені статистичні данні таблиць 1 та 3 в індексному вираженні у рівняння (5), отримали модель попиту на український імпорт:

$$\ln(M) = 1,491147 - 0,094414 \ln(P_m/P_d) + 0,838194 \ln(X/P_d) + 0,686943 \ln(M(-1))$$

Величина достовірності апроксимації для даної моделі становить: $R^2 = 0,7963$, $R^{-2} = 0,7352$, що свідчить про високу адекватність розробленої моделі реальним статистичним даним.

Модель показує, що цінова еластичність попиту на імпорт в умовах України становить $-0,094414$, відмінна від 0, за модулем менше одиниці. Тобто, 1%-а девальвація гривні призводить до підвищення імпортних цін в національній валюті на 1% та скорочення попиту на імпорт в Україну на 0,094414%, відповідно, сукупна виручка імпортерів залишається практично на попередньому рівні, при цьому імпортери отримують вигоду від відносного здорожчання власної валюти.

Звідси, модельні розрахунки засвідчили, що сума модулів цінових еластичностей попиту на експорт та імпорт в умовах України згідно даних табл. 4 є меншою за 1, що не задовольняє умові Маршалла–Лернера.

Отже, результати макроеконометричного моделювання дозволяють зробити висновок про те, що девальвація національної валюти негативно вплине на зовнішньоторговельний баланс України.

Табл. 4
Результати оцінки еластичностей попиту на експорт та імпорт в умовах України

Країна	Еластичність попиту на експорт, ε_x	Еластичність попиту на імпорт, ε_m	$ \varepsilon_x + \varepsilon_m > 1$		ВИСНОВОК за МАРШАЛЛОМ–ЛЕРНЕРОМ
УКРАЇНА	0,416306**	-0,094414**	0,510720	<1	Девальвація національної валюти погіршить стан зовнішньоторговельного балансу країни

Також автор статті вирішив перевірити виконання умови Маршалла–Лернера в розрізі зовнішньоторговельних товарних груп України, що дозволяє уникнути похибок агрегації даних на макrorівні [2].

Для досягнення вищевказаних цілей сформовано експортний та імпортний портфелі дослідження за статистичною вибіркою ключових товарних груп України на 2 зн. УКТЗЕД наступного вигляду:

- до експортного портфелю дослідження увійшли наступні товарні групи: II. 10; III. 15; IV. (16–24); V. 26; VI. (28+31); XV. 72; XV. 73; XVI. 84; XVI. 85; XVII. 86 (всього – 10);
- до імпортного портфелю дослідження увійшли наступні товарні групи: II. (06–14); IV. (16–24); 30; VII. (39–40); X. (47–49); XI. (50–63); XV. 72; XVI. 84; XVI. 85 (всього – 10);
- часова вибірка емпіричної перевірки виконання умови Маршалла–Лернера скорочена до періоду 2009–2012 рр. квартальною розмірністю, що зумовлено обмеженістю необхідних вихідних статистичних даних. Проте, на думку автора, вказана часова вибірка не обмежує аналітичних можливостей та прогнозних якостей розробленої моделі, оскільки враховує сучасну тенденцію розвитку національної економіки посткризового періоду.

Слід зазначити, що на обраному часовому горизонті дефіцит зовнішньоторговельного балансу України, з урахування CPI, склав 17,68%, при цьому обраний портфель товарних груп зовнішньої торгівлі України продемонстрував профіцит у 29,45%, з чого можна зро-

бити наступний висновок: товарні групи, що мають міцні експортні позиції, є одночасно конкурентними на внутрішньому ринку, тому по ним в результаті імпортозаміщення формується стійкий профіцит зовнішньоторговельного балансу.

Для оцінки моделей експортного та імпортного попиту кожної з ключових товарних груп зовнішньої торгівлі України були використані розроблені вище рівняння регресії (4) та (5) у логарифмічній формі, поквартальна динаміка товарних груп на обраному часовому горизонті розрахована за даними Держкомстату України [10].

Результати макроеконометричного моделювання засвідчують, що цінові еластичності експорту товарних груп в абсолютному вираженні лежать в межах від 0,179335 до 1,790887, цінові еластичності імпорту товарних груп – в межах 0,591368–2,191611. Тобто, у середньому цінова еластичність імпортних товарних груп складає 1,550554, що перевищує середній показник цінової еластичності експортних товарних груп майже вдвічі (0,837975; 185,036%, відповідно).

Узагальнені результати оцінки еластичностей експортного та імпортного попиту та висновки за Маршаллом–Лернером в розрізі зовнішньоторговельних товарних груп України наведені в табл. 5²

Табл. 5
Результати оцінки еластичностей експортного та імпортного попиту за обраними товарними групами в умовах України

№ п/п	Товарна група	УКТЗЕД	Питома вага (%)	Еластичність попиту на експорт, ε_x	Еластичність попиту на імпорт, ε_m	$ \varepsilon_x + \varepsilon_m > 1$	ВИСНОВОК за МАРШАЛЛОМ-ЛЕРНЕРОМ	
1	Продукти рослинного походження	II.	(5,82)	-0,696787	-0,463105	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
2	Зернові культури	10	(3,27)	0,494639	-1,519233**	1,519233	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
3	Жири та олії т/р походження	III. 15	(2,50)	-0,739457***	0,698476	0,739457	<1	Умова не виконується; девальвація погіршить зовнішньоторговельний баланс групи
4	Готові харчові продукти	IV. (16-24)	(4,11)	-0,063572	1,431176	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
5	Руди, шлак і зола	26	(2,91)	-0,179335**	1,235777***	1,415112	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
6	Фармацевтична продукція	30	(2,17)	0,111272	-1,089803	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
7	Продукти неорганічної хімії + Добрива	28+31	(2,83)	0,467615*	0,080585	0,467615	<1	Умова не виконується; девальвація погіршить зовнішньоторговельний баланс групи
8	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	VII. (39-40)	(3,66)	1,790887**	0,971385	1,790887	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
9	Маса з деревини або інших целюлозних матеріалів	X. (47-49)	(2,05)	0,255652	0,591368*	0,591368	<1	Умова не виконується; девальвація погіршить зовнішньоторговельний баланс групи
10	Текстильні матеріали	XI. (50-63)	(2,16)	0,652026	-0,724694	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
11	Чорні метали	72	(14,17)	0,108116	1,078570	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
12	Вироби з чорних металів	73	(2,83)	0,297714	-2,191611*	2,191611	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
13	Реактори ядерні, котли, машини	84	(7,51)	-0,488902***	-1,872419**	2,361321	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
14	Електричні машини	85	(5,42)	0,357809	-0,996407	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
15	Залізничні локомотиви	86	(2,48)	-0,950859	-1,685584	—	—	Результуючий вплив девальвації невизначений
16	Засоби наземного транспорту, крім залізничного	87	(4,76)	1,361651**	-1,892918***	3,254569	>1	Девальвація покращить зовнішньоторговельний баланс групи
ВСЬОГО			(100)	0,416306**	-0,094414**	0,510720	<1	ДЕВАЛЬВАЦІЯ ПОГІРШИТЬ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ

Висновки. Отже, результати макроеконометричного моделювання дозволяють зробити висновок про те, що умова Маршалла–Лернера не виконується у випадку України, тому девальвація гривні погіршить зовнішньоторговельний баланс. При цьому, сума модулів цінових еластичностей експорту та імпорту перевищує одиницю у випадку 6 з 9 товарних груп зовнішньої торгівлі України, що свідчить про покращення стану зовнішньоторговельного балансу групи у випадку девальвації національної валюти. Умова не задовольняється для 3 товарних груп, зокрема, за Маршаллом–Лернером девальвація

² *** значимий при 1% помилці; ** значимий при 5% помилці; * значимий при 10% помилці.

погіршить зовнішньоторговельний баланс наступних: III.15; VI. (28+31); X. (47–49). Для 7 з 16 обраних в якості об'єкта дослідження товарних груп результуючий вплив девальвації залишився невизначеним.

Список використаних джерел

1. Alexander S.S. Effects of Devaluation on a Trade Balance / Sidney S. Alexander // International Monetary Fund Staff Papers. – April, 1952. – № 2. – pp. 263-278.
2. Bahmani-Oskooee M. Long-Run Price Elasticities and the Marshall-Lerner Condition: Evidence from Egypt-EU Commodity Trade / M. Bahmani-Oskooee, A.S. Hosny // European Journal of Development Research. – Advance Online Publication 22 November 2012. – doi: 10/1057/ejdr.2012.42.
3. Bickerdike C. F. The Instability of Foreign Exchanges / C.F. Bickerdike. – Economic Journal. – March, 1920. – № 30:117.
4. Harberger A.C. Currency Depreciation, Income and the Balance of Trade. / A.C. Harberger. – Journal of Political Economy. – 1950. – № 58.
5. Lerner A. P. The Economics of Control: Principles of Welfare Economics. / A. P. Lerner. – The Macmillan Company, N.Y. – 1944.
6. Machlup F. Elasticity Pessimism in International Trade / F. Machlup // *Economia Internazionale*. – February, 1950. – № 3.
7. Marshall A. Money, Credit and Commerce. / A. Marshall. – London: Macmillan and Co. – 1923.
8. Metzler L. A Survey of Contemporary Economics. / Ed. Richard D. – Irwin, INC, Homewood, IL. – 1948. – № 1.
9. Robinson J. The Foreign Exchanges / J. Robinson (1937) // in H. Ellis and L. A. Metzler. (eds.). – Readings in the Theory of International Trade, Homewood: Irwin, 1950. – pp. 83-103.
10. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Державної служби статистики України.

УДК 339.9

Харенко К. М.*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. Наразі ЄС є успішним прикладом економічної інтеграції, однією з основ якої є вільний рух капіталів, а це у свою чергу ставить на порядок денний співпрацю у галузі банківського нагляду. З огляду на євроінтеграційний курс України, вивчення специфіки забезпечення такої співпраці є актуальним для вітчизняної науки. Метою даної роботи є вивчення особливостей інституційного механізму забезпечення фінансової стійкості банківської системи ЄС та розгляд перспектив його функціонування, що і становить основний зміст статті.

Ключові слова: ЄС, фінансова стійкість, ЄЦБ, банківський нагляд.

Summary. Currently, the EU is the most successful example of economic integration; since the free movement of capital is one of its pillars, it sets the agenda for cooperation in banking supervision. Given Ukraine's European integration course, studying the specifics of such cooperation is important for Ukrainian social science. The aim of this work is to study the characteristics of the institutional mechanism of ensuring the financial stability of the banking system of the EU and consider the prospects for its operation, which is the main content of this article.

Keywords: the EU, financial resilience, the ECB, banking supervision.

Аннотация. На современном этапе ЕС является успешным примером экономической интеграции, одна из основ которой – свободное движение капиталов, что в свою очередь ставит на повестку дня сотрудничество в области банковского надзора. Учитывая евроинтеграционный курс Украины, изучение специфики обеспечения такого сотрудничества является актуальным для отечественной науки. Целью данной работы является изучение особенностей институционального механизма обеспечения финансовой устойчивости банковской системы ЕС и рассмотрение перспектив его функционирования, что и составляет основное содержание статьи.

Ключевые слова: ЕС, финансовая устойчивость, ЕЦБ, банковский надзор.

Постановка проблеми. На сучасному етапі Європейський Союз (ЄС) є одним із найбільш успішних прикладів економічної інтеграції, яка наразі знаходиться на стадії економічного і валютного союзу. Важливим елементом, який об'єднує країни ЄС, є також координація політики у сфері банківської діяльності з метою уникнення криз. Відповідно

* студентка 4 курсу спеціальності «міжнародні економічні відносини» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: к.е.н., ас. Намонюк В. Є.

до Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» 2010 р. економічне зближення із перспективою майбутньої інтеграції з ЄС є одним із ключових напрямків зовнішньої політики України, тож вивчення специфіки функціонування банківської системи зони євро, зокрема інституційного забезпечення її стійкості, є необхідним з метою перейняття досвіду вирішення спільних проблем та розвитку банківського регулювання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на те, що ЄС розпочав активне обговорення переходу до банківського союзу лише під час саміту у червні 2012 р., а власне законодавче регулювання оформилося лише у липні 2013 р., серед вітчизняних учених ґрунтовного аналізу питання зроблено ще не було. Значний інтерес у даному випадку представляють роботи таких зарубіжних учених як О. Буторіної, Р. Еліас, В. Констанцію та Дж. Рі, які, проте, досліджують зміни законодавства ЄС щодо банківського нагляду на рівні проектів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з того, що нове регулювання забезпечення фінансової стійкості ЄС та переходу до банківського союзу було законодавчо оформлено лише у липні 2013 р., актуальним постає питання вивчення та аналізу змін внаслідок новоприйнятого нормативно-правового пакету. Метою нашої роботи є аналіз специфіки інституційного механізму забезпечення фінансової стійкості банківської системи ЄС та визначення перспективного її впливу на розвиток фінансів країн зони євро.

Виклад основного матеріалу. Потреба в новій структурі банківського нагляду, яка стала б надійною опорою банківського союзу, стала очевидною після кризи 2010 р. Взагалі першим взяв на себе функцію нагляду Комітет європейських наглядових органів банків (CEBS), що був незалежною консультативною групою з проблем банківського нагляду в ЄС, створеною в 2004 р. 1 січня 2011 р. CEBS був замінений Європейською банківською адміністрацією (ЕБА), яка взяла на себе всі існуючі і виконувані завдання та обов'язки CEBS. Наразі ЕБА є діючим органом, проте в умовах кризи його повноваження не є достатніми.

У цьому контексті 13 грудня 2012 р. було прийнято вагоме рішення: Рада досягла згоди щодо пропозицій, спрямованих на становлення Єдиного наглядового механізму (ЄНМ). Дана угода є наріжним каменем у процесі європейської інтеграції, оскільки вона дала змогу вирішити на європейському рівні значну кількість завдань, пов'язаних із макропруденційним надглядом за діяльністю кредитних організацій ЄС, залишаючи можливість приєднання до неї наглядових органів держав, які не входять до зони євро.

Інтегрована структура передбачає створення банківського союзу, що охоплює такі сфери як надгляд, дозвільний механізм та страхування депозитів, які призначені для забезпечення надійності та стабільності банківського сектора. Ці три блоки разом утворюють узгоджений комплекс стратегій.

Говорячи про механізм функціонування ЄНМ, варто зазначити, що відповідальність за ефективне і послідовне його функціонування буде нести ЄЦБ. Важливим елементом тут є Директива CRD IV, реалізація якої знаходиться під контролем ЕБА.

У своїй наглядовій функції ЄЦБ буде надавати допомогу національним наглядовим органам; окрім того, ЄЦБ буде також тісно співпрацювати з Європейською банківською адміністрацією (ЕБА), Європейською адміністрацією цінних паперів і ринків (ESMA), Європейською адміністрацією страхування і професійних пенсій (EIOPA) та Європейської ради з питань системних ризиків (ESRB) у рамках Європейської системи фінансового нагляду (ESFS), яка була створена в 2010 році. Крім того, ЄЦБ також буде тісно

співпрацювати з владою та Європейським фондом фінансової стабільності (ЄФФС) і матиме змогу реформувати ЄМС.

Сфера дії повноважень ЄЦБ є досить широкою. Оскільки криза показала, що не лише системні банки можуть створювати системні ризики (в силу взаємозв'язків між малими, проте чисельними регіональними установами, вони можуть бути системними як група, і таким чином дестабілізувати країни і регіони), повноваження ЄЦБ охоплюють більше 6 тисяч кредитних установ, створених в євросоні: ЄЦБ буде безпосередньо здійснювати нагляд за великими банками («too big to fail»), а також за банками, які отримують державну допомогу та допомогу з фондів ЄФФС, а національні наглядові органи проводитимуть щоденний моніторинг невеликих банків [1].

Згідно з компромісом, банк буде вважатися невеликим, якщо він задовольняє хоча б один із трьох критеріїв: загальна вартість активів становить менше 30 мільярдів євро; загальна вартість активів становить менше 20 % національного ВВП, якщо загальна вартість активів держави не нижче 5 мільярдів євро; якщо ЄЦБ не вважає дану установу еквівалентною системній (наприклад, за наявності дочірніх підприємств або філій у трьох і більше країнах, що беруть участь в єдиному наглядовому механізмі, банк може вважатися системним).

Незалежно від цих критеріїв, ЄЦБ повинен буде безпосередньо контролювати принаймні два банки в кожній країні; малі банки будуть контролюватися національними органами. Крім того, з метою поглиблення внутрішнього ринку, пропоновані правила ЄМС дозволяють наглядовим органам країн, що не входять до зони євро, брати участь у надгляді шляхом встановлення тісного співробітництва, причому вони матимуть однакове право голосу із країнами, де валютою є євро.

Завдання і функції ЄЦБ пов'язані насамперед із пруденційним надглядом (див. Табл. 1). Для виконання поставлених завдань ЄЦБ матиме великий набір повноважень [2]:

- Має право проводити всі необхідні дослідження та інспекції на місцях, приймати керівні принципи, рекомендації та правила і отримувати всю необхідну інформацію про фінансові установи в державах-членах, а також про організації, які здійснюють аутсорсинг операційних функцій чи видів діяльності цих установ.
- Має право застосовувати заходи для вирішення системних або макропруденційних ризиків (застосування більш високих вимог до резервів капіталу, зокрема антициклічної «буферної» ставки), у той же час визначення співвідношення зобов'язань до доходів та зобов'язань до кредитів залишатиметься виключно в компетенції національної влади.
- Може з власної ініціативи застосовувати суворіші макро-пруденційні інструменти після консультації з відповідним компетентним органом у кожній з держав-членів.

Таблиця 1.
Завдання ЄЦБ відповідно до ЄНМ

№	Завдання
1	Видача та скасування ліцензій на створення кредитних організацій
2	ЄЦБ буде здійснювати наглядові функції компетентного органу держави щодо кредитних організацій, що базуються в одній державі-члені і планують створити філії в іншій
3	Оцінка заявок на істотну участь у кредитних організаціях

№	Завдання
4	Забезпечення дотримання вимог законодавства, накладених на кредитні організації щодо власних засобів, сек'юритизації та іншого; проведення наглядових оглядів, у тому числі стрес-тестів, на основі яких запроваджуються власні додаткові вимоги стосовно власних коштів, розміщення цінних паперів, ліквідності та іншого
5	Здійснення нагляду на консолідованій основі за батьківською компанією кредитної установи, філія якої створена в одній із країн-учасниць, у тому числі нагляд за фінансовими холдинговими компаніями та змішаними холдингами, а також участь у засіданнях ради керівників без шкоди для участі в них національних компетентних органів
6	Участь у додатковому нагляді за фінансовим конгломератом на предмет кредитних організацій, що включені до нього
7	Роль координатора ЄНМ
8	Запровадження структурних змін, необхідних для запобігання фінансовим стресам кредитних установ

Джерело: [1, 2].

Як національна влада, так і ЄЦБ повинні інформувати один одного про свої наміри за десять робочих днів до прийняття рішень і, перш ніж приступити до вирішення, належним чином розглянути можливі заперечення пов'язані у відповідь. Крім того, діючи на підставі запиту держави-члена або за власною ініціативою, ЄЦБ повинен враховувати конкретні фінансові та економічні умови в країні, адже різні країни можуть перебувати на різних стадіях економічного циклу.

ЄНМ надає гарантії пом'якшення потенційних конфліктів інтересів між функцією грошово-кредитної політики ЄЦБ та його наглядовими функціями, зокрема через наступне:

- Створення Наглядової ради;
- Робота Ради керуючих ЄЦБ у питаннях нагляду буде чітко і строго відокремлена від роботи у сфері грошової політики;
- У Раді керуючих чотири представники призначаються до наглядової ради і звільняються від обов'язків, пов'язаних із функцією монетарної політики;
- Співробітники, що беруть участь у здійсненні нагляду, проходять окрему процедуру найму та звітності;

Для врегулювання розбіжностей думок, виражених компетентними органами держав-учасниць у випадку незгоди Ради керуючих із проектом рішення наглядової ради, буде створений медіаційний орган.

Рада керуючих відповідає за прийняття рішень; на протипагу їй, наглядова рада несе відповідальність за їх підготовку. Таким чином, наглядова рада буде важливим органом у проведенні нагляду [3].

На нашу думку, створення ЄНМ забезпечить вигоди для фінансової стабільності і фінансової інтеграції у короткостроковій та середньо- і довгостроковій перспективі. До короткострокових вигод слід віднести: відділення державного кредиту від кредитних операцій фінансових інститутів; неупереджені та централізовані спостереження дозволять ЄСМ безпосередньо брати участь у рекапіталізації кредитних організацій при дотриманні певних умов.

Стосовно середньо- і довгострокових переваг, ЄНМ є вагомим зрушенням від нагляду на національному рівні з незначними механізмами координації. Крім того, ЄНМ передбачає посилення контролю та сприяє розвитку і застосуванню єдиних правил і узгодженню наглядових процедур і практики, створюючи рівні умови для всіх фінансових установ. Ці заходи, у поєднанні з широким охопленням банків і ширшими перспективами гармонізації (через можливість залучення до системи нагляду держав, що не є членами зони євро) сприятиме відновленню довіри до банківського середовища. Зростання взаємозалежності сприятиме відновленню міжбанківського й кредитного ринків, що в поєднанні з двома іншими елементами банківського союзу, повинні сприяти фінансовій інтеграції [1].

Висновки та перспективи. Отже, створення Єдиного наглядового механізму є важливим етапом європейської фінансової інтеграції, адже це підвищує відповідальність за банківський нагляд до європейського рівня; ЄНМ є однією з опор банківського союзу, який у свою чергу є однією з чотирьох опор економічного та валютного союзу. На нашу думку, це повинно забезпечити вигоди для фінансової стабільності і фінансової інтеграції у короткостроковій та середньо- і довгостроковій перспективі.

Говорячи про перспективи ЄНМ, слід зосередити увагу на кількох головних аспектах: проблеми запровадження і проблема двоїстості функцій. Спочатку планувалося, що нове законодавство ЄС про банківський нагляд буде прийнято до кінця 2012 р., проте цього не сталося, адже процес гальмували чотири країни ЄС з найвищим кредитним рейтингом – Німеччина, Фінляндія, Нідерланди та Люксембург, з ініціативи яких було введено формулювання, що угода набере чинності «через 12 місяців після прийняття рішення Радою».

Проблема двоїстості функцій полягає в наступному: у країнах, що не входять до зони євро, банки надалі будуть контролюватися як ЄЦБ, та і ЕВА, що буде де-факто дуополією влади. Як зазначає Жак де Ларос'єр, це може призвести до нестабільності банківської системи ЄС та повторення фінансової кризи.

Список використаних джерел

1. О. Буторина. Система банковского надзора ЕС: перспективы и препятствия. [Електронний ресурс]. / О. Буторина. – Режим доступу: <http://newsland.com/news/detail/id/1105609/>
2. Vítor Constâncio. Implications of the SSM on the ESFS. Brussels, 24 May 2013. [Електронний ресурс]. / Vítor Constâncio. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/press/key/date/2013/html/sp130524.en.html>
3. June Rhee. The European Single Supervisory Mechanism. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.law.harvard.edu/corpgov/2013/04/14/the-european-single-supervisory-mechanism/>

ЗМІСТ

Кистерский Л.Л., Липовая Т.В., Гиневский А.И. Постулаты Библии для евроинтеграции.....	3
Будкин В.С. Национальная конкурентоспособность стран СНГ на мировых рынках.....	14
Власов В.І., Кривенко Н.В., Кваша К.С., Ткач Г.В. Стан, тенденції і географія експорту продукції АПК України.....	18
Андрійчук В. Г. Причини і наслідки втрат та дилема евентуальності ревіталізації імперативного виконання суб'єктами зовнішньої торгівлі норм і принципів СОТ.....	26
Амалян Н.Д., Амалян А.В. Моральний ризик синтетичної сек'юритизації.....	34
Гудзь Ю.Ф. Особливості диверсифікації виробництва харчових підприємств в умовах торговельних війн.....	40
Кібальник Л.О. Основні напрями геоекономічних трансформацій в умовах світових фінансових криз.....	49
Копистира А.М. Особливості та причини корупції в економічних системах перехідних країн.....	57
Лурова Т.У. European integration influence on fund management mechanism at the national level..	64
Мазуренко В.П., Гойнік Ю.В. Методологія аналізу привабливості зарубіжних ринків в умовах асиметрії інформації.....	68
Мельник А.О. Організаційно-інституціональні основи впровадження механізму виявлення передумов світових економічних криз.....	75
Поліщук Л.С. Глобальні виклики та посилення економічного управління в ЄС.....	83
Соболєв Б.В. Світовий фінансовий порядок та національна кредитна стратегія.....	89

Стаканов Р.Д. Глобальний ринок праці в контексті міжнародної трудової міграції.....	94
Фліссак К.А. Економічна дипломатія у сфері енергопостачання та енергетичної безпеки.....	100
Шамота Г.М., Малиш Д. О. Податкове регулювання інвестиційної діяльності.....	108
Shemet T., Kharevich A. The impact of financial dollarization on the credit potential of banking system.....	116
Яншина А.М. Міжнародний досвід екологічного оподаткування та проблеми його імплементації в Україні.....	122
Анісімова О.Ю. Перспективи участі країни у митному союзі Росії, Білорусі та Казахстану.....	130
Михайлов Р.В. Економічні ефекти митного союзу для Росії, Білорусії та Казахстану.....	138
Голіонко Н.Г. Світові тенденції електронної комерції у фармацевтичній галузі.....	146
Сібекіна А.Ю. Проблеми висвітлення основних параметрів та переваг майбутньої угоди про асоціацію між Україною та ЄС.....	151
Адигьозалов Тогрул Міжнародно-історичні підстави азербайджансько-українського партнерства.....	158
Гирба О.О. Міжнародне інфікування як спосіб поширення фінансової нестабільності.....	165
Джалилов А. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в системе международного производства транснациональных корпораций.....	171
Зикова О.І. Фінансова система Перу: шлях до дедоларизації.....	177
Костюченко Я. О. Міжнародний досвід використання нетрадиційної грошово-кредитної політики..	185
Кутовий Т.В. Розвиток методів первинного публічного розміщення акцій.....	190

Кучерова І.М.

Міжнародне співробітництво з проблем ухилення ТНК від сплати податків: нові ініціативи..... 197

Нерода-Березка К.

Глобальні мережі створення знань та інновацій транснаціональних корпорацій.... 203

Назаров Д.С.

Проблема імпортозаміщення в контексті імпортозалежності вітчизняного ринку: стан та реалізація (на прикладі виробництва полівінілхлориду)..... 209

Олексенко К.В.

Стрес-тестування у механізмі забезпечення стійкості банківських систем..... 216

Онопко М.О.

Ethical dimensions of the sovereign wealth funds operations: case of the Norwegian government pension fund (global)..... 224

Шапран О.С.

Структура світового ринку нафтопродуктів..... 231

Шкрабальюк Ю.О.

Теоретико-практичні аспекти механізму взаємодії зовнішньоторговельної динаміки та валютного курсу в умовах України..... 238

Харенко К. М.

Трансформація інституційного механізму забезпечення фінансової стійкості банківської системи Європейського Союзу..... 246

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 115

(Частина I)

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 істор. наук, проф. Дорошко М.С.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 1 від 02 вересня 2013 року.**

Підписано до друку 05.09.2013.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25