
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 116

(ЧАСТИНА II)

ISSN 2308-6912



2 308691 200005 >

КИЇВ – 2013

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 116. Частина II (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2013. – 131 с.

У збірнику представлені публікації науково-практичної конференції: «Економічні механізми ЄврАзЕС», яка була проведена 29 листопада 2013 р. в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка кафедрою світового господарства і міжнародних економічних відносин і кафедрою міжнародних фінансів за підтримки корпорації «Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка».

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія:

Копійка В. В. доктор політичних наук, професор (головний редактор)
Дорошко М. С. доктор історичних наук, професор (заст. головного редактора)
Вергун В. А. доктор економічних наук, професор
Дайнеко В. В. кандидат філологічних наук, професор
Денисов В. Н. доктор юридичних наук, професор
Довгерт А. С. доктор юридичних наук, професор, член-кор. АПрН України
Кисіль В. І. доктор юридичних наук, професор
Коппель О. А. доктор історичних наук, професор
Крижанівський В. П. доктор історичних наук, професор
Крушинський В. Ю. ... доктор політичних наук, професор
Макаренко Є. А. доктор політичних наук, професор
Манжола В. А. доктор історичних наук, професор
Матвієнко В. М. доктор історичних наук, професор
Муравйов В. І. доктор юридичних наук, професор
Пахомов Ю. М. доктор економічних наук, професор, академік НАН України
Перепелиця Г. М. доктор політичних наук, професор
Пирожков С. І. доктор економічних наук, професор, академік НАН України
Пузанов І. І. доктор економічних наук, професор
Рижков М. М. доктор політичних наук, професор
Рогач О. І. доктор економічних наук, професор
Скороход Ю. С. доктор політичних наук, професор
Філіпенко А. С. доктор економічних наук, професор
Фурса С. Я. доктор юридичних наук, професор
Шемшученко Ю. С. ... доктор юридичних наук, професор, академік НАН України
Циганов С. А. доктор економічних наук, професор
Шнирков О. І. доктор економічних наук, професор
Відповідальний редактор: **Макєнко Л. Ф.**

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

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

© Інститут міжнародних відносин, 2013.

УДК 339.543.622

Андрійчук В. Г.,* Іванов Є. І.**

ЄВРАЗІЙСЬКА ДОКТРИНА ТА РЕЗУЛЬТАТИ ЇЇ ГРАДУАЛІСТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЯК КОНСТАТАЦІЯ СЕРЙОЗНИХ ВИКЛИКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено особливості інтеграційних процесів в рамках Євразійського економічного співтовариства. Проаналізовано досягнення у формуванні єдиної митної території на теренах Митного союзу Росії, Білорусі й Казахстану. На основі аналізу запропоновано напрями співпраці України з країнами ЄвразЕС, виходячи з принципів збереження економічного суверенітету та забезпечення модернізаційного розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: Євразійське економічне співтовариство, Митний союз Росії, Білорусі й Казахстану, ПДВ, акцизний збір, митні збори, Євразійська економічна комісія.

The features of the integration processes within the Eurasian Economic Community are investigated. The achievements of a single customs territory creation within the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan are analyzed. Areas of cooperation between Ukraine and the EEC, based on the principles of sovereignty and the preservation of economic modernization of the domestic economy, are proposed.

Key words: Eurasian Economic Community, the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan, VAT, excise duties, customs duties, the Eurasian Economic Commission.

Исследованы особенности интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического сообщества. Проанализированы достижения в формировании единой таможенной территории Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана. На основе анализа предложены направления сотрудничества Украины со странами ЕвразЭС, исходя из принципов сохранения экономического суверенитета и обеспечения модернизационного развития отечественной экономики.

Ключевые слова: Евразийское экономическое сообщество, Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, НДС, акцизный сбор, таможенные сборы, Евразийская экономическая комиссия.

Постановка проблеми. За рахунок успадкованих ще від радянської господарської системи виробничих зв'язків (передусім в основних галузях переробної промисловості)

* 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.

** аспірант кафедри світової економіки та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

українська економіка й досі перебуває у тісній взаємодії з економіками країн-членів Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС) – Росії, Казахстану, Білорусі, Киргизстану і Таджикистану. Відтак, з огляду на важливість зростання ефективності від економічної співпраці між вітчизняними товаровиробниками і суб'єктами господарювання з країн ЄврАзЕС, значної актуальності набуває питання аналізу особливостей та тенденцій поглиблення інтеграційних процесів в рамках цієї міжнародної економічної організації. Нагальною також постає необхідність пошуку оптимальної форми співпраці України з країнами ЄврАзЕС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей процесів міжнародної економічної інтеграції на пострадянському просторі, в рамках яких не останнє місце посідає становлення ЄврАзЕС та Митного союзу Росії, Білорусі й Казахстану (МС РБК) присвячено роботи провідних науково-дослідних інститутів, як в Україні [1; 2], так і поза її межами [3]. Серед вітчизняних вчених-економістів, що досліджували дані процеси, вагомий внесок у дослідження даного питання зробили А. Філіпенко [4], П. Гайдучський [5], Я. Жаліло [6] та ін. Однак низка характерний рис, які визначають умови функціонування економік держав-учасників ЄврАзЕС (зокрема створеного в його рамках Митного союзу Росії, Білорусі й Казахстану) та умови співпраці з ними України досі залишаються недостатньо висвітленими й потребують більш детальних досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри широкий розгляд проблеми щодо можливості, а також імовірних втрат і вигод від набуття Україною членства в МС РБК та ЄврАзЕС, не менш актуальним, на нашу думку, залишається пошук механізмів підвищення ефективності від співпраці України з країнами ЄврАзЕС на діючих умовах шляхом аналізу практики зовнішньоекономічного регулювання обох сторін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасних досягнень та протиріч у формуванні єдиного зовнішньоекономічного режиму серед економік країн ЄврАзЕС, а також визначення на його основі напрямів формування ефективної взаємодії з ними вітчизняної економіки.

На даний час чи не найвідчутнішою реальністю діяльності ЄврАзЕС стало створення Митного союзу Росії, Білорусі й Казахстану (МС РБК), метою якого є реалізація спільної зовнішньоторговельної політики країн-членів. Як геополітичний проект МС РБК повинен прискорити інтеграційні процеси на пострадянському просторі з перспективою формування потужного регіонального блоку, здатного стати одним із центрів впливу в новій глобальній економічній системі.

Однак уже від початку функціонування МС РБК, виразного прояву набули протиріччя між його учасниками в значній кількості позицій регулювання міжнародної торгівлі. Зокрема виникло чимало розбіжностей у поглядах щодо єдиної митної політики, єдиного Митного кодексу та скасування певних експортних та імпорتنих митних зборів між членами МС РБК. Як наслідок, особливістю МС РБК є також суттєва недосконалість у застосуванні його принципів обґрунтування торговельних бар'єрів. Як цілком справедливо визначається дослідниками [7, с. 189], в рамках МС РБК існує понад 400 винятків у домовленості щодо вільного руху товарів. Крім того, збережено митний контроль на кордонах між країнами-учасниками, а також нетарифні торговельні обмеження – квоти та субсидії. Зокрема, Росія зберегла мито на експорт нафти та нафтопродуктів до Білорусі, а Білорусь – мито на транспортування російської нафти своєю територією.

Незважаючи на те, що під час створення МС РБК сторони задекларували про спільне приєднання до СОТ. Однак Росія вступила 22 серпня 2012 р. в цю організацію окремо. Відповідно до взятих нею при цьому зобов'язань триває процес тарифної лібералізації

(табл. 1), що матиме безпосереднє відношення до рівня тарифів МС РБК, тому що тарифна політика МС РБК на 92% сформована на основі російської системи митних тарифів [5, с. 7].

Таблиця 1.
Тарифна лібералізація зовнішньої торгівлі Росії в 2010 – 2019 рр.,
пов'язана з її підготовкою до вступу та вступом в СОТ, %

Середньозважені ставки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2019
На всі товари	10.3	10	7.8	7.4	6.9	5.9	5.3
На промислові товари	9.4	9.5	7.3	–	–	–	–
На сільсько-господарські товари	15.6	13.2	10.8	–	–	–	–

Укладено авторами. Джерела: [8]; [9].

Так, очікується, що впродовж перехідного періоду, який триватиме 7 років з дня вступу Росії до СОТ і закінчиться в 2019 р., середньозважена ставка митного тарифу знизиться на 4,7 відсоткових пункти – з 10,0% до 5,3%. Тому за оцінками Мінекономрозвитку РФ, у зв'язку з виконанням Росією зобов'язань перед СОТ, в новій редакції Єдиного митного тарифу Митного союзу близько 30% ставок уже зменшені (станом на 23 серпня 2012 р.) приблизно на 5 відсоткових пунктів [9]. Немає сумніву, що тенденція зниження митних ставок у ньому триватиме і надалі, максимально наближаючись до визначеного при вступі в СОТ рівня нових митних тарифів Росії.

Таким чином, Білорусь і Казахстан значною мірою розділять зобов'язання Росії перед СОТ, що закономірно призводитиме до загострення конфлікту всередині об'єднання. Адже Казахстан, який наразі виконав переважну більшість умов щодо набуття членства в СОТ, уже має домовленість щодо лібералізації свого рівня тарифного захисту до середньозваженої ставки у розмірі 7,5% (що вище за російську – 5,3%), а Білорусь поки взагалі не має перспектив стати членом СОТ.

Розглядаючи відмінності в умовах міжнародної торгівлі з країнами МС РБК, варто звернути увагу й на інші податки з зовнішньоекономічної діяльності, а саме ПДВ та акцизні збори. Зазвичай вони не розглядаються при аналізі зовнішньоторговельної політики держави, оскільки встановлюються у рівній мірі, як для іноземних, так і для вітчизняних виробників. Однак різна норма їх нарахування в Росії, Білорусі й Казахстані (табл. 2) формує різні умови торгівлі на єдиній митній території.

Таблиця 2.
Ставки ПДВ та акцизних зборів на окремі товари в країнах МС РБК у 2012 р.

Податки	Ставки податку, %		
	Росія	Білорусь	Казахстан
ПДВ	18	20	12
Акцизний збір на бензин	139,70 євро/т	285,30 євро/т	25,00 євро/т
Акцизний збір на дизельне паливо	67,00 євро/т	183,27 євро/т	3,00 євро/т

Укладено авторами. Джерела: [10, с. 106]; [11, с. 179].

Зокрема в Казахстані податковий режим є значно м'якшим. Діє ставка ПДВ у 12%, тоді як в РФ – 18%, в Білорусі – 20%. Це негативно впливає на повноту надходжень від

митних платежів до Державного бюджету РФ й призводить до перерозподілу логістичних ланцюгів. Відбувається перерозподіл обсягів імпортованих товарів на територію МС через митний кордон, розташований в Казахстані.

Окремою проблемою залишається оподаткування залізничних перевезень. Зокрема з 1 липня 2010 року «РЖД» застосовує (за офіційними даними [1]) податок на додану вартість у розмірі 18% до міжнародних перевезень у напрямку Республіки Казахстан (РК). Тобто, на даний час підприємства РК, які постачають товари російською залізницею, платять 30% ПДВ (18 % російський ПДВ і 12% казахстанський ПДВ), що, природно, позначається на рівні цін на товари і є одним з чинників розвитку інфляційних процесів в республіці.

Митні збори (платежі, які здійснюють суб'єкти ЗЕД за надання послуг митними органами) в країнах МС РБК також не є уніфікованими, а розміри їх сплати неоднакові (табл. 3).

Таблиця 3.
Діючі види та розмір митних зборів країн-членів МС РБК

Митні збори	Росія	Білорусь	Казахстан
Види	За проведення митних операцій, супроводження вантажів, зберігання під митним контролем	За митне оформлення; супроводження вантажів під митним контролем; здійснення заходів щодо захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; за видачу кваліфікаційного атестату спеціаліста з митного оформлення; прийняття митними органами попереднього рішення; включення до реєстру банків і небанківських кредитно-фінансових організацій, визнаних митними органами гарантами сплати митних платежів	За декларування товарів, за митне супроводження, за прийняття попередніх рішень
Розмір	У відсотках до митної вартості товару	Залежать від коду товару за ТН ЗЕД: від 20 до 50 євро за митне оформлення товару у визначених для цього місцях і під час роботи митних органів та від 30 до 60 євро поза цими місцями або часом роботи	За митне оформлення основного аркуша декларації стягується збір в 60 євро і 25 євро за кожен додатковий аркуш

Джерело: [11, с. 179]

Як засвідчують аналітичні дослідження, наведені в таблиці 3, методичні підходи до нарахування митних зборів та види операцій, що підлягають під їх стягнення, принципово відрізняються у всіх державах-учасниках МС РБК.

Отже, в МС РБК в рамках ЄврАзЕС залишається невирішеним чимало питань, пов'язаних із становленням єдиної митної території з однаковими умовами здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також із забезпеченням ефективного та повного адміністрування митних платежів в інтересах бюджетів держав-членів. Тобто діяльність МС РБК не узгоджується з основною метою створення таких інтеграційних об'єднань, його навіть зоною вільної торгівлі можна вважати з великим застереженням, оскільки в ньому не відбулося скасування митних зборів на імпорتنі товари. Відтак, такі понятійні категорії як «зона вільної торгівлі», «митний союз», «єдиний економічний простір» за подібних обставин втрачають свій економічний сенс.

Натомість співпраця в рамках ЄврАзЕС має явно виражені риси узгодженості спорядичних питань політичного характеру, не пов'язаних прямо з процесами міжнародної економічної інтеграції. Так, чи не найбільш показовим для білоруської економіки здобутком від участі у МС можна вважати принаймні укладення угоди з РФ про середньорічну ціну на газ у розмірі 165,6 дол. США за тис. куб. метрів та домовленостей про обсяги та умови постачання російської нафти на білоруські НПЗ (без гарантованості щодо довготривалості її дії).

Незважаючи на гетерогенність зовнішньоторговельного режиму в рамках МС РБК, слід звернути увагу і на казус вкрай нерівномірного централізованого розподілу через єдиний наднаціональний орган – Євразійську економічну комісію (ЄЕК) – усіх митних платежів. При цьому на Росію припадає 87,97% усіх митних платежів, що надходять до МС РБК, на Казахстан – 7,33%, на Білорусь – 4,7% [12].

Отже, магістральним напрямом інтеграції в рамках ЄврАзЕС фактично є не інтернаціоналізація економік країн-членів, а формування єдиного інституціонального середовища, покликаного забезпечувати контроль над господарськими процесами в зовнішньоекономічній сфері, передусім задля забезпечення ревіталізації статусу геополітичного домінування Росії на теренах пострадянського простору.

На основі проведеного аналізу, пошук оптимального механізму співпраці України з країнами ЄврАзЕС в економічній сфері, на нашу думку, лежить поза вступом до МС РБК, в розбудові взаємовідносин на двосторонньому рівні та приєднанні до окремих програм ЄврАзЕС з вдосконалення системи регулювання ЗЕД. В першу чергу, це може стосуватися сфери нетарифного регулювання, а саме анонсованого запровадження Митним союзом нових технічних регламентів, які стосуються значного обсягу українського експорту до цих країн.

Відповідно до цього рішення, планується запровадження 47 нових технічних регламентів, які стосуються значного обсягу українського експорту до МС. Причому старі регламенти будуть чинними лише до 2015 р. Виробники з країн поза МС повинні будуть забезпечити відповідність стандартів експортованої продукції чинним стандартам МС. За оцінками Асоціації «Постачальники Митного союзу» [3], за умови збереження такого стану речей українські виробники ризикують опинитися в ситуації, коли понад 60% виробленої ними продукції буде не допущено до реалізації на території Митного союзу. Підприємства, що експортують продукцію до МС, наражаються на ризик витіснення їх з ринку, якщо вони будуть змушені терміново змінювати виробництво й переходити на нові стандарти технічного регулювання.

Великий ступінь ризику від окреслених змін в технічному регулюванні полягає у тому, що ринок країн ЄврАзЕС має суттєве значення для економіки України, оскільки фактично він є провідним споживачем вітчизняної продукції переробної промисловості (табл. 4) у зв'язку з незабезпеченістю випуску в Україні продукції, яка б відповідала стандартам високорозвинених країн.

Таблиця 4.
Структура українського експорту товарів в усі країни світу
та країни-члени ЄврАзЕС за рівнем обробки та доданої вартості в 2012 р.

Види продукції	Загальний експорт		Експорт в країни ЄврАзЕС	
	млн. дол. США	% до заг. обсягу	млн. дол. США	% до заг. обсягу
Сировина	29386.7	34.7	2306.6	10.3
Промислові товари з:				
- низьким рівнем доданої вартості	13884.1	16.4	10362.4	46.1
- середнім рівнем доданої вартості	17943.4	21.2	4643.0	20.7
- високим рівнем доданої вартості	15673.8	18.5	2199.9	9.8
Інші промислові товари ¹	7768.7	9.2	2957.4	13.1
Всього	84656.7	100.0	22469.3	100.0

Укладено та у % до загального обсягу розраховано авторами. Джерело: [13].

Серед усієї експортованої в ЄврАзЕС української продукції сировинні товари складають досить невелику частку в 10,3%, тоді як в загальній структурі експорту – 34,7%. Серед промислових товарів найбільша різниця в частці експорту спостерігається для товарів з низьким рівнем обробки – 46,1% в країни ЄврАзЕС порівняно з 16,4% у всі країни світу. Наявна структура експорту має традиційне моногалузеве спрямування: це продукція машинобудування, металургії та сільського господарства. Продукція цих товарних груп користується попитом на ринках ЄврАзЕС не стільки через лібералізацію зовнішньоторговельного режиму, як через нижчу ціну, порівняно з інноваційно-вдосконаленими аналогами зарубіжних країн. Це пояснює й низький показник частки товарів з високим рівнем доданої вартості в експорті до країн ЄврАзЕС 9,8% порівняно з 18,5% у загальному товарному експорті України.

Таким чином, нині Україна опинилась в екстремальній ситуації, що спонукає її долучитися до процесу розроблення Митним союзом нових технічних регламентів з метою захисту інтересів вітчизняних виробників хоча б на рівні надання пропозицій та зауважень. Щодо довгострокових вигод, то вони можливі лише в разі модернізації вітчизняної економіки та її переорієнтації з виробництва та експорту сировини й напівфабрикатів на високотехнологічну продукцію (і таким чином переорієнтації на більш цивілізовані міжнародні ринки).

Серед імпорту товарів в Україну з країн ЄврАзЕС, за статистичними даними [14], переважають енергетичні матеріали – нафта і газ, що складають, зокрема, близько 70% загального товарного імпорту з них. Тому очевидно, що долучення до МС РБК не сприяє збільшенню надходжень інноваційної продукції в країну. Зростання імпорту інерційно відбувається здебільшого за рахунок сировини та напівфабрикатів. Це, зокрема, чітко простежується на прикладі Білорусі, де додатковий приріст імпорту від участі в МС РБК складався з інноваційних товарів лише на 10% [3].

Результати співпраці Білорусі в МС РБК, безперечно, є актуальним і для України. Адже в міжнародному поділі праці СНД давно позиціонується як внутрішньо-конкурентне формування, в якому превалюють виробники сировинної та напівфабрикатної продукції

¹ Товари, визначити рівень технології яких в лабораторних умовах неможливо.

(енергоресурсів, продукції АПК, металургійної та хімічної промисловості). А виходячи з реалій, які склалися у взаєминах Росії з Україною, торгівля енергоресурсами і ціноутворення на них ймовірно відбуватиметься незалежно від інтеграційних процесів в економіці, а розглядатиметься винятково у політичній площині.

Таким чином, за цілком об'єктивної, на наш погляд, оцінки, має рацію экс-міністр, а нині очільник центру ринкових реформ професор В. Лановий [15, с. 10]: «Увійти в МС для України означає відгородитися від Західного світу й перейти на споживання імпортованих товарів російського виробництва. А це означатиме, що ми повністю переходитимемо на забезпечення РФ, під її контроль і розрахунки і повернемося до всього світу спиною».

Тож єдиним позитивним виходом для України стосовно проблеми забезпечення енергоресурсами повинна стати диверсифікація енергопостачання та забезпечення високого рівня енергоощадності (а отже, здобуття енергетичної незалежності від домінуючого постачальника енергоресурсів – Росії).

Висновки. Євразійське економічне співтовариство як геополітичний та гео економічний проект Росії покликаний посилити її позиції на пострадянському просторі. Його очевидна і беззаперечна мета полягає в розширенні Росією передусім свого політичного впливу на країни-сусіди, забезпеченні свого превалювання в регіоні СНД.

Досягнення в процесах економічної інтеграції в рамках ЄврАзЕС є більш скромними в порівнянні з результатами політичних домовленостей і формування інституціонального середовища для наднаціонального контролю за зовнішнім сектором економік країн-учасниць цієї міжнародної економічної організації.

Для України оптимальним варіантом співпраці з країнами ЄврАзЕС видається активізація економічного співробітництва за всіма напрямками регулювання зовнішньоекономічної діяльності при уникненні втягування до проектів відверто політичного характеру. Відтак, найбільш продуктивним є посилення торговельних зв'язків між Україною та країнами ЄврАзЕС у рамках ЗВТ з СНД, оскільки глибші форми інтеграції призведуть до втрати економічного суверенітету та сприятимуть ізоляції вітчизняної економіки від провідних економік Заходу. Значимості набуває також розвиток конкурентних переваг продукції обробної промисловості України з метою зростання власного політико-економічного статусу, як на пострадянському, та і на світовому просторі.

Список використаних джерел

1. Харазішвілі Ю. М., Клименко В. І. Моделювання впливу співробітництва України з країнами Митного союзу на макропоказники української економіки: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1176>. Цитовано за версією сайту на 12.11.13.
2. Щодо перспектив співпраці України та Митного союзу у сфері технічного регулювання: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1108>. Цитовано за версією сайту на 12.11.13.
3. Влияние Единого экономического пространства (ЕЭП) на развитие Республики Беларусь: проблемы и пути их решения. Аналитический доклад. – Минск. – 2012. – 45 с.
4. Філіпенко А. С. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України // Економічний часопис ХХІ. – 2006. – № 5-6. – С. 3 – 9.
5. Україна і Митний союз: проблеми інтеграції / за ред. П. Гайдуцького. – К. : ІСО, 2013. – 47 с.

6. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
7. Осадча Н. В. Вплив Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану на зовнішньоекономічну діяльність України // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 178 – 196.
8. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 12. 11. 13 р.
9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.gov.ru>. Цитовано за версією сайту на 12.11.13.
10. Зеленкевич М. Л., Агарок А. А. Проблемы унификации налоговых систем в рамках Таможенного союза // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4 (217). – С. 104 – 109.
11. Запорожець О. Ф. Митне адміністрування в Митному союзі Євразійського економічного співтовариства // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 2 – С. 176 – 180.
12. Офіційний сайт Євразійської економічної комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurasiancommission.org>. Цитовано за версією сайту на 13. 11. 13 р.
13. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org. Цитовано за версією сайту на 13. 11. 13 р.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. Цитовано за версією сайту на 13. 11. 13 р.
15. Дубовик А. В. Лановий: «Лише невдоволення олігархів створюватиме, як не парадоксально, конкуренцію в Україні» // День. – 2013. – № 204-205 (4087-4088). – С. 10.

Луцишин З. О.*, Резнікова Н. В.**

ВАЛЮТНІ КУРСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ ВОЄН В УМОВАХ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ РОЗБАЛАНСОВАНOSTІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано основні причини фундаментальної розбалансованості сучасної світової економіки, розкрито особливості її виникнення, форми прояву та наслідки. Обґрунтовано роль валютних курсів у системі вирівнювання дисбалансів та неоднозначність їх впливу аж до використання як дієвого механізму монетарних та економічних воєн.

Ключові слова: валютний курс, фундаментальна розбалансованість, норма заощаджень, платіжний баланс, валютна війна, економічна війна, МВФ, ГАТТ/СОТ.

The article analyses main reasons for fundamental imbalance of modern world economy, its emergence specifics, manifestation and consequences. It argues the role of exchange rates in the system of imbalances alignment and ambiguity of their influence up to the use as an effective mechanism of monetary and economic wars.

Key words: exchange rate, fundamental imbalance, savings rate, balance of payments, currency war, economy war, IMF, GATT/WTO.

JEL Classification: D59, F31, F39, F49, G10, G15, H87.

В статье проанализировано основные причины фундаментальной разбалансированности современной мировой экономики, раскрыты особенности ее возникновения, формы проявления и последствия. Обосновано роль валютных курсов в системе выравнивания дисбалансов и неоднозначность их влияния вплоть до использования как действенного механизма монетарных и экономических войн.

Ключевые слова: валютный курс, фундаментальная разбалансированность, норма сбережений, платежный баланс, валютная война, экономическая война, МВФ, ГАТТ/ВТО.

Актуальність дослідження. Глобальна фінансово-економічна криза показала фундаментальність розбалансованості світової економіки. Найбільше це було відчутно у валютно-фінансовій сфері, яка і сама стала причиною цієї розбалансованості і, водночас найбільше постраждала від неї, і, як не парадоксально, у реформуванні цієї ж валютно-фінансової системи, уже вкотре, йде пошук шляхів вирівнювання дисбалансів світової економіки. Слушним буде згадати вислів К. Поланьї, що «сама валюта приводила в рух ме-

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

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

ханізм національної і міжнародної економічних систем, і саме вона привнесла в загальну картину ризи, що зумовили ту вражаючу швидкість, з якою механізм цей вийшов із ладу» [10]. Саме одними із першопричин глобальних дисбалансів можна назвати поглиблення прірви між фінансовим і реальним сектором економіки та невідповідність балансу сил у світовій економіці і ролі нових економічних лідерів у сучасному конструкті процесів глобалізації. А найважчим є усвідомлення і адекватне сприйняття цих декомпозиційних змін, особливо коли мова йде про зміну лідерів сучасного геофінансового простору. Однак, яким би не було сприйняття, а методи і надалі в основі своїй залишаються традиційними – валютний курс, відсоткові ставки, податкові ставки, рівень запозичення, рівень заборгованості, процентна норма та ін. Не стали винятком і запропоновані методи виходу із цієї фінансово-економічної кризи. Де одним із ключових важелів впливу є валюта, а від так і валютний курс. Насправді, валютний курс є дієвим механізмом вирівнювання перекосів, дисбалансів, асиметрій, але не слід забувати і про інший бік медалі мирного валютного курсу – дієвого інструменту ведення монетарної та економічної війни. Саме цим питанням і присвячено наше наукове дослідження.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Вивченню питання впливу та ролі валютних курсів як інструмента вирівнювання дисбалансів, як джерела підвищення конкурентоспроможності економік присвячено чимало праць зарубіжних – С. Едвардса (S. Edwards), С. Хонгбінг (S. Hongbing), російських – І. Васильєва, М. Єршова, О. Звонової, В. Коротчені, Л. Красавіної, А. Наговіцина, І. Платонова, С. Смірнова та вітчизняних вчених – О. Дзюблюка, О. Шарова, Т. Шемет та ін. Зокрема феномену девальвації як джерела підвищення конкурентоспроможності національної економіки присвячено дослідження І. Гольдфейна (I. Goldfajn), втім вони зазнали критичної оцінки Е. Парадо (E. Parrado), який фахово обґрунтував, що маніпулювання виключно режимом валютного курсу не здатне забезпечити стійких темпів економічного зростання [27]. П. Бачетта (P. Bacchetta) вивчав вплив курсової політики на стан торгівлі, вступаючи в теоретичну полеміку з К. Адамом (C. Adam) та Д. Кобхемом (D. Cobham), переконаними в тому, що найоптимальніша торговельна політика можлива лише за умови входження країн-партнерів до валютного союзу. Український вчений О. Шаров досліджує прояви конкуренції в царині грошово-валютних відносин в особливо гострих формах, їх вплив на стан економічної безпеки окремих країн та усієї світової економічної системи, а також відповідні індивідуальні та колективні заходи протидії. Проблеми фундаментальної розбалансованості світової економіки у певних її проявах та формах присвячено праці західних – А. Грінспена (A. Greenspan), П. Кругмана (P. Krugman), М. Обсвельда (M. Obstfeld), Дж. Стігліца (J. Stiglitz), російських – А. Апокіна, А. Герца, В. Данілова-Данільяна, Б. Хейфеця та українських вчених – Н. Кравчук, Д. Лук'яненка, Я. Столярчук, І. Шкодіної та інших.

Із контексту останніх досліджень **метою даної статті** можна визначити обґрунтування ролі валютних курсів у розгортанні економічних воєн сучасності на тлі фундаментальної розбалансованості світової економіки та системні домінанти, які призвели до цієї розбалансованості.

Основна частина. Питання фундаментальної розбалансованості світової економіки особливо загострилося на початку та під час кризи 2008 року. У листопаді того ж 2008 року у Вашингтоні на екстреному засіданні G20, чи не вперше, звернули увагу на те, що реформа міжнародної валютно-фінансової системи не може забезпечуватись лише за рахунок побудови нових структурних одиниць міжнародних регулюючих організацій, а потребує зміни у системі та структурі регулювання усіх національних фінансових систем, тісної координації національної економічної політики в середині країни та на міжнарод-

ному рівні взагалі. Вже у квітні 2009 року G20 запропонувала конкретні заходи щодо реалізації листопадових рішень. Однак засоби боротьби з кризою, які були обрані, зокрема широкомасштабні грошові емісії спричинили розростання глобальної боргової залежності (аж до кризи), що ще більше викрило на поверхню деформованість існуючої міжнародної валютно-фінансової системи. Одним із важливих глобальних дисбалансів, який стрімко почав загострюватись у 2000-х роках є поглиблення прірви між фінансовим і реальним сектором економіки (Дет. див. 9, 13, 28). Надзвичайне зростання кількості найрізноманітніших видів фінансових активів/похідних фінансових інструментів стало одним із найсерйозніших ризиків сучасної економічної системи світу. За оцінками експертів McKinsey Global Institute, фінансова глибина (financial depth) економіки¹ збільшилась з 261% у 1990 році до 356% у 2010 році (Рис. 1). Якщо ж при цьому проаналізувати ще й динаміку торгівлі деривативами за період з 2007 по той же 2010-11 рр., то можна зауважити, що ця торгівля більш ніж в 11 разів перевищила світовий ВВП [28].

Ще одним із глобальних дисбалансів є невідповідність балансу сил у світовій економіці і ролі нових економічних лідерів у новому конструкті процесів глобалізації.

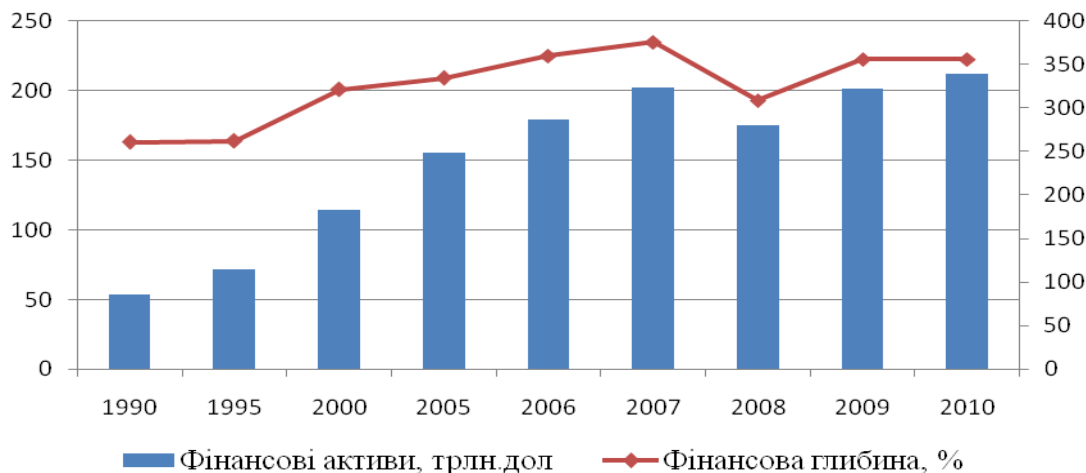


Рис.1. Динаміка фінансових активів та фінансової глибини світової економіки.

Джерело: Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. *Mapping global capital markets 2011*. - McKinsey Global Institut, 2011. – P.2.

Докризовому періоду першого десятиліття XXI ст. було притаманне стійке зростання ВВП країн, що розвиваються (приблизно до 7% в рік), при помірному зростанні в розвинених країнах (близько 3% в рік) [19]. Високе зростання економік, що розвиваються і швидке збільшення номінального ВВП відбувалися, як правило, за умов скорочення внутрішнього споживання, що призвело до підвищення норми заощадження. Попри зростання останньої в економіках, що розвиваються, воно було не таким стрімким, як у країнах-експортерах енергоресурсів. Ці структурні зміни спричинили виникнення досить парадоксального явища – з кінця 1990-х рр. країни, що розвиваються, в цілому перейшли від дефіцитного платіжного балансу до профіциту, який досягнув рівня 5% їх сукупного ВВП (у 2005 р.), в той же час, розвинені країни перейшли від профіциту до дефіциту платіжного балансу [19]. Фактично, це означає, фінансування споживання країнами, що розвиваються розвинених країн.

¹ Співвідношення традиційних активів (акції, різні види державних і корпоративних облигацій, кредитні зобов'язання) і світового ВВП.

Довгострокові наслідки зміни платіжного балансу можна простежити, розглядаючи закономірності в потенційних темпах зростання виробництва під час структурних зрушень. Після зміни зовнішньої позиції у платіжному балансі (торговельний баланс) потенційний випуск прискорюється однаково і в країнах з дефіцитом і з профіцитом. Щоправда розвиток є короткостроковим, бо уже через рік зростання йде на спад. Це дозволяє припустити, що структурна реформа необхідна для закріплення короткострокового впливу на зовнішню стійкість потенційного зростання.

США мають вражаючі показники дефіциту платіжного балансу і федерального бюджету, фінансування яких відбувається за рахунок залучення іноземного капіталу. Останніми роками особливо динамічно зростає попит на низькоризикові активи (переважно, державні цінні папери) з боку центральних банків (суверенних фондів) країн, що розвиваються. А, отже, покриття дефіциту американського платіжного балансу за допомогою залучення іноземного приватного капіталу і збільшення частки доларових запасів, що належать іншим країнам, мали своїм наслідком постійне збільшення зовнішньої заборгованості США.

Показовою є низка даних: на країни ОЕСР, що виробляли у 1996 р. 80% світового ВВП, припадає всього 43% обсягів сукупного приросту світових заощаджень за останнє десятиліття. Внесок країн світу, що розвиваються, які у 1996 р. продукували лише 19% світового ВВП, в сукупний приріст світових заощаджень в період з 1996 р. по 2006 р. становив 58%, що приблизно втричі перевищувало їхню питому вагу у світовій економіці. В останні ж роки заощадження розвинених країн демонстрували поступове скорочення (у відсотках від ВВП): 2007 р. – 20,7%, 2008 р. – 19,5%, 2009 р. – 16,7%., а заощадження азійських країн, що розвиваються, відрізнялися тенденцією до зростання: 2007 р. – 46,8%, 2008 р. – 47,7%, 2009 р. – 47,1% [33].

Такий процес фінансування багатих країн бідними є порівняно новим явищем в розвитку світової економіки, повністю відрізняючись від процесу, що відбувався під час першої хвилі глобалізації на початку ХХ століття. США відрізняються у крайню низькою нормою національних заощаджень. До 2006 р. валові національні заощадження² в країні у відсотках від ВВП склали 16,2%, і відтоді характеризується стійким зниженням – в 2007 р. – 14,5%, в 2008 р. – 12,6%, в 2009 р. – 10,9% [33]. З поправкою на амортизацію – показник внутрішніх заощаджень, що залишилися після інвестицій для заміни зношених і застарілих потужностей, – чиста норма національних заощаджень в США в останні три роки складала в середньому лише 1%, що є рекордним мінімумом [20].

Окремі дослідники вбачають виникнення безпосередньої небезпеки здебільшого у фінансовому рахунку платіжного балансу, тобто в послабленні готовності приватних учасників зовнішньоекономічної діяльності й офіційної влади інших держав продовжувати інвестувати свої доларові надходження в ліквідні зобов'язання американської влади і комерційних банків [25; 32]. Безперечно, зворотною стороною дефіциту платіжного балансу США є постійно зростаюча частка американських активів у портфелях глобальних інвесторів, а, отже, подальше поглинання американських активів дедалі більше залежить від їхніх настроїв та кон'юнктури ринку боргових інструментів. Водночас, ринки країн, що розвиваються, залежать від зростаючої економіки США, оскільки вони залишаються важливим ринком збуту для китайських експортних товарів (близько 16% вироблених в КНР товарів поглинаються американським ринком). Крім того, з причини наявності значних золотовалютних резервів, деномінованих в доларах США, країни, що розвиваються,

² Показник, що об'єднує заощадження фізичних осіб, ділових кіл і держсектора.

водночас, не зацікавлені в послабленні американської валюти³, і стоять перед необхідністю пошуку шляхів диверсифікації своїх активів.

У свою чергу, фінансова консолідація вплине на валюти країн ОЕСР, які, швидше за все, знеціняться по відношенню до валют країн, що не входять в ОЕСР. Це корегування валютних курсів призведе до скорочення профіциту платіжного балансу Китаю та інших країн, що не є членами ОЕСР, приблизно на 0,5 відсоткових пункти ВВП і знизить дефіцит США на аналогічну суму по відношенню до сценарію фінансової консолідації [20].

Моделювання впливу структурних реформ, які спрямовані на скорочення (збільшення) заощадження в країні (профіцитний / дефіцитний платіжний баланс), особливо КНР та азійських країн, що не входять до ОЕСР, і зниження структурного безробіття в зоні євро, підкреслює важливість таких реформ в скороченні глобальних дисбалансів на постійній основі. Зокрема, у сценарії структурних реформ, зовнішній дефіцит США буде скорочено більш ніж в 2,5% ВВП, а профіцит КНР – більш ніж на 1,5% ВВП у порівнянні зі сценарієм фіскальної консолідації та супутнього регулювання валютного курсу. Профіцит інших азійських країн – 1,5% (див. табл.1) [20].

Таблиця 1.

Вплив фіскальної консолідації, гнучкості обмінного курсу та структурних реформ на платіжний баланс, (% ВВП)

		Платіжний баланс, (% ВВП)			
		2008	2011	2015	2025
США	Базовий	-4.9	-4.0	-4.1	-4.2
	З урахуванням фіскальної консолідації	-4.9	-3.7	-4.0	-4.2
	З урахуванням динаміки валютного курсу	-4.9	-3.6	-3.6	-3.5
	З урахуванням структурних реформ	-4.9	-3.5	-2.8	-1.0
Японія	Базовий	3.3	3.5	3.1	2.0
	З урахуванням фіскальної консолідації	3.3	3.8	4.3	2.7
	З урахуванням динаміки валютного курсу	3.3	4.0	4.6	3.5
	З урахуванням структурних реформ	3.3	3.9	4.8	2.9
Європа	Базовий	-0.8	0.8	1.1	1.3
	З урахуванням фіскальної консолідації	-0.8	1.1	0.4	1.4
	З урахуванням динаміки валютного курсу	-0.8	1.1	0.7	1.7
	З урахуванням структурних реформ	-0.8	1.2	0.7	1.8
КНР	Базовий	9.4	3.4	4.0	5.5
	З урахуванням фіскальної консолідації	9.4	3.2	3.9	5.3
	З урахуванням динаміки валютного курсу	9.4	2.8	3.3	4.7
	З урахуванням структурних реформ	9.4	2.3	2.2	3.1

Джерело: складено на основі OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (database) [Electronic resource] // OECD Economic Outlook. – 2010. – No. 87. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-economic-outlook-statistics-and-projections_eo-data-en.jsessionid=4v7kesr10an7c.delta.

³ У доларах США здійснюється половина всіх валютних операцій, у доларах США номіновано 39% усіх емітованих у світі боргових зобов'язань, сукупний ВВП країн доларової зони разом з США складає близько половини світового ВВП.

Слід визнати, що епіцентр глобальної кризи 2008 р. сфокусувався саме в розвинених країнах, що актуалізувало пошук компромісних варіантів реагування на існуючий стан речей з боку країн, що розвиваються. Так, маючи суттєвий профіцит поточного рахунку та золотовалютні резерви обсягом близько \$3 трлн., КНР не раз ставав об'єктом критики з боку США та інших розвинених економік щодо штучного підтримання вартості своєї валюти на низькому рівні, що перешкоджає покращенню стану світової торгівлі. Однак експортноорієнтована модель Китаю – явище не нове, і, як запевняє уряд країни, будь-яке подорожчання національної валюти призведе до різкого зростання безробіття та кількості громадських заворушень. Різні пропозиції щодо заходів проти КНР були висунуті у Вашингтоні протягом останніх кількох років – від заяви Міністерства фінансів про те, що Китай є «валютним маніпулятором», передачі справи до МВФ, вимог торгового представника США надати офіційну скаргу Світовій організації торгівлі (СОТ), до розгляду передбачуваних маніпуляцій китайської валюти як джерела демпінгу або контр-важливих субсидій, які дозволили б введення антидемпінгових або компенсаційних мит на китайський імпорт, що може істотно зашкодити конкуруючим галузям промисловості США.

У контексті зазначеного, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що сама собою стратегія експортно-орієнтованого зростання, яка передбачає поєднання заниженого реального валютного курсу і штучного заниженого внутрішнього попиту (за рахунок підвищення заощаджень і/або низького рівня інвестицій), є формально еквівалентом комбінації тарифів на імпорт та субсидій для експорту, і низького внутрішнього попиту для підтримки внутрішньої рівноваги. Формально можемо стверджувати, що остання комбінація вступає в змістовну суперечку із вимогами СОТ. Більше того, наголошуємо на відмінностях в інтенціях та наголосах за першого й другого сценаріїв розгортання подій. Так, країна, яка з яких-небудь причин (незадовільне соціальне забезпечення або несприятливі демографічні умови) має високий рівень заощаджень та/або низький рівень інвестицій, потребує зниження обмінного курсу для підтримки внутрішньої рівноваги. Занижений обмінний курс, у такому випадку, є результатом дії інших факторів, а не цілеспрямованої політики по зниженню його вартості. З іншого боку, країни, які вводять тарифи і субсидії (в такий спосіб, зменшуючи внутрішній попит для підтримки внутрішнього балансу), безпосередньо ставлять перед собою мету підвищення національної конкурентоспроможності.

Втім, чи може постійне накопичення резервів понад будь-який визначений рівень бути інтерпретоване як навмисне заниження? Якщо в країні із значним профіцитом поточного рахунку на додаток існує контроль за рухом капіталу, обмеження для купівлі іноземних активів резидентами, іноземні накопичення активів будуть здійснюватися у формі накопичення резервів центрального банку. Одночасне зняття обмежень на рух капіталу і подальше накопичення резервів може призвести до встановлення подібного обмінного курсу, при чому приватний сектор накопичуватиме значні обсяги чистих іноземних активів. У такому випадку, джерелом зниженого обмінного курсу не будуть вважати валютні маніпуляції, а вважатимуть баланс заощаджень/інвестицій.

На наше переконання, намагання провести змістовні паралелі між інтервенціями на валютному ринку та різновидом меркантилістської торговельної політики не позбавлене популярності. Водночас, слід прийняти той факт, що у світі, де панують гнучкі ціни, введення транскордонних податків на імпорт та субсидій на експорт дійсно еквівалентне девальвації обмінного курсу. Втім, лише за ситуації, коли ціни вважаються «твердими», девальвація обмінного курсу здатна реально впливати на торгівлю і бути особливою формою

інтервенційної політики, втім, попри це, перебуваючи у критичній залежності від особливостей прийняття рішень компаніями та не маючи жодного впливу на експортні субсидії.

У статті XV СОТ знаходимо переконливий зв'язок із валютною проблематикою, де йдеться про визнання можливості адаптацією окремими країнами певних дій, які можуть «зірвати наміри» ГАТТ. Безперечно, встановлення факту того, що валютна політика окремих країн здатна спричинити наслідки, еквівалентні наслідкам заходів, які право ГАТТ / СОТ забороняє, часом має політичне забарвлення, яке зрештою приймає форму торговельних воєн. Так, якщо член СОТ відмовляється змінити політику, яка, за висновками експертів ГАТТ/СОТ, є порушенням, потерпілі країни-члени мають право реагувати зняттям торгових поступок як «еквівалентним» заходом у відповідь.

Китай обґрунтовує свою відмову здійснити негайну ревальвацію валюти тим, що він, по суті є країною, що розвивається, із нижчим показником доходу на душу населення, ніж в деяких охоплених кризою країнах Європи, включаючи Грецію. Таким чином, різке подорожчання юаню наражатиме на небезпеку китайську економіку, що матиме наслідки, подібні до шокової терапії. Прем'єр Держради КНР Вень Цзябао заявив, що підвищення курсу юаня на 20% в стислі терміни приведе до вкрай негативних наслідків для китайської економіки. «Ми навіть не можемо представити, скільки китайських підприємств збанкрутують, скільки китайських трудящих втратять роботу, скільки трудових мігрантів повернуться назад у свої села, якщо Китай погодиться на вимоги про ревальвацію юаня на 20-40%. У такому разі Китаю загрожують величезні соціальні потрясіння», – сказав Цзябао.... «Закликати до ревальвації будь-якої валюти на 40% в короткостроковому періоді може лише той, хто не знайомий з економічною природою валютних курсів», – заявив економіст Societe Generale Глен Магвайр. – Такі зміни просто не повинні відбуватися так швидко». При цьому причиною негативного сальдо США в торгівлі з Китаєм Вень Цзябао вважає зовсім не змінний курс юаня, а структуру торгівлі й інвестицій [12]. Уряд КНР, посиляючись на досвід Японії, яка, згідно з угодою Плаза, дозволила єні значно подорожчати відносно долара та зрештою пережила довгостроковий період стагнації, не піддався тиску з боку МВФ та інших розвинених країн, які вимагали негайної ревальвації юаня.

Японія також має значний профіцит поточного рахунку і протягом 2009-2010 рр. не обмежувала зростання вартості єни. Однак у вересні 2010 р. Японія двічі здійснила інтервенцію з метою девальвувати єну. Водночас, слід враховувати, що, будучи країною зі старіючим населенням, високим рівнем державного боргу та схильністю до дефляції, Японія має обмежені можливості у проведенні девальвації. Неоднозначною виглядає й ситуація, що склалась у Євразоні, де на тлі великого профіциту поточного рахунку в Німеччині, такі країни, як Греція, Іспанія, Португалія та Ірландія мають дефіцит поточного рахунку. У 2009 р. Європейський центральний банк (ЄЦБ) вдався до імплементації політики кількісного полегшення, однак у менших масштабах, аніж США та Великобританія. Вважається, що головною причиною ревальвації валюти була купівля Китаєм облігацій, деномінованих в євро, що й змусило у 2010 р. ЄЦБ здійснити інтервенцію з метою корекції вартості євро.

Валютні війни не оминули і Латинської Америки. Прикметним виглядає досвід Бразилії - найбільшої економіки регіону, яка довгий час надавала перевагу режиму вільного плавання. Втім, в умовах глобальної рецесії, у жовтні 2010 р. Бразилія подвоїла податок на іноземний капітал з метою обмеження надмірного припливу іноземного капіталу до країни. Деякі інші країни регіону, такі як Чилі, вирішили ввести контроль над рухом ка-

підгалу, щоб стримати зростання їхньої валюти песо. Колумбія та Коста-Ріка розпочали програми із закупівлі доларів, щоб обмежити зростання вартості їхньої валюти. Дослідник Р. Бойер (R. Boyer), аналізуючи емпіричний досвід Бразилії, наголошує на захисті вирішальної ролі валютного курсу в якості головної змінної – як макроекономічної, так і мікроекономічної. Серед іншого, вчений наполягає, що заниження національної валюти відіграло детермінуючу роль у специфіці економічного зростання багатьох азійських країн [24, с. 5].

У своєму коментарі до книги Л. К. Брессер-Перейри (L. C. Bresser-Pereira) детально описує феномен Пекінського консенсусу, що базується на переплетінні політики й економіки, виборі валютного режиму і контролі над короткостроковим капіталом, очевидній політиці наздоганяючого зростання за допомогою оригінальної інституційної конфігурації. Сам же Л. К. Брессер-Перейра (L. C. Bresser-Pereira), спираючись на аналіз «голландської хвороби» і виправдовуючи валютно-курсову політику ЦБ КНР, відстоює думку про те, що в країнах, які експортують сировину, існує тенденція до зниження конкурентоспроможності інших товарів, призначених для експорту, що актуалізує потребу застосування не одного, а двох валютних курсів, пов'язаних з двома рівноважними станами: «поточною» рівновагою, яка розраховується за короткостроковий період для поточних операцій, і «промисловою» рівновагою, яка робить економічно життєздатними ті сектори, що наражаються на небезпеку, навіть за умови використання найкращих із доступних технологій. Таким чином, автор аргументує необхідність заниження валютного курсу у країнах, що розвиваються.

Більшість азійських валют дорожчають відносно долара, внаслідок чого зростає приплив капіталу до цих країн. Найбільше подорожчали валюти Малайзії та Таїланду – до 9,5% відносно долара, в інших країнах цей показник склав близько 6 % у Філіппінах та Сінгапурі, 5% в Індонезії; найменше зріс щодо долара юань – лише на 2%. Таким чином, навколо Китаю утворюється сузір'я країн, пов'язаних з ним торговельними зв'язками: їхні валюти занижені по відношенню до західних валют, втім, у меншій мірі, ніж юань; ці країни мають значні темпи економічного зростання, але не такі виразні, як в Китаї. Відтворення такої системи регулювання/втримування валютного курсу у поєднанні з торговими дисбалансами ризикує призвести до рішучої деіндустріалізації розвинених країн. За найсміливішими припущеннями А. Брюне й Ж-П. Гішара, цей процес може торкнутись не лише виробництва промислової продукції, але й зачепити виробництво нематеріальних благ і сектор послуг [2, с. 118].

Заслужують уваги дії Індії – індійська рупія хоч і подорожчала трохи більше як на 5% відносно долара США, (Індія, як завжди, мала дефіцит поточного рахунку), однак вона не здійснювала інтервенцію для збалансування дефіциту поточного рахунку активним сальдо капітального рахунку. Індія має оптимальну резервну позицію, яка складає \$300 млрд. Після повторного проведення США політики кількісного полегшення, Індія, імовірно, зазнає значного припливу капіталу, який може призвести до зростання цін на акції. Голова Центрального банку Індії заявив, що Індія ніколи не вдавалася до нарощення золотовалютних резервів, та зазначив, що в цей же час економіки із профіцитом поточного рахунку або незначним дефіцитом проводили інтервенції. Однак якщо надходження до країни стануть нестабільними та волатильними, або якщо вони підірватимуть макроекономічний стан, Центральний банк Індії вдасться до інтервенцій.

В той час, як деякі економісти та МВФ підтримують проведення США серії політик QE (Quantitative easing – повторного кількісного полегшення) з метою швидшого відновлення її економіки, інші експерти досить скептично ставляться до ефективності про-

ведення даного заходу. Вони вважають, що QE II може підвищити імовірність виникнення валютної війни та призвести до підвищення рівня інфляції. Виникають питання щодо стійкого попиту на казначейські векселі США з боку Китаю та Японії та фінансування дефіциту США. Подорожчання валют економік з ринком, що формується, призведе до падіння конкурентоспроможності їхнього експорту та підвищення безробіття і, таким чином, матиме несприятливі наслідки для цих країн.

На думку М. Рубцової, серія імplementованих США політик QE призвела до низки зрушень у світовій економіці:

- не було досягнуто очікуваного падіння ставки реального кредитування, натомість, відбулось її підвищення;
- оцінка негативних факторів (зростання інфляції, фінансових ризиків) стали пре-валювати над позитивними (активізація ділової активності), що фактично призвело до зміни позицій долара;
- багато країн у взаємних розрахунках почали відмовлятися від доларів і переходити до інших валют або форм розрахунків [11, с. 323-325].

Втім, ми обстоюємо позицію О. Шарова, який вказує на існування кількох своєрідних «ступенів захисту долара», які гарантують безпеку американської валюти:

- ймовірне банкрутство країни-боржника (у даному випадку, США) не дає ніяких переваг країнам-кредиторам (Китаю, арабським нафтоекспортерам, Росії тощо), оскільки в такому випадку банкрут просто відмовиться виплачувати свої борги, а право суверенного імунітету не дозволить приймати проти нього будь-які заходи примусового характеру;
- сам по собі «дефолт» означатиме невиконання зобов'язань за державними боргами і не стосуватиметься напряму приватних інвестицій та контрактів, у той час як «особливі позиції» долару значною мірою базуються власне на економічній потузі США, яка фактично повністю визначається приватними корпораціями;
- що стосується статусу долара як грошового знаку, то слід враховувати, що в обігу знаходяться навіть не «казначейські білети» (формальні зобов'язання Мінфіну), а банкноти – зобов'язання за якими несе Федеральна резервна система (формально – приватна структура);
- економіка США залишається і, скоріш за усе, залишиться найближчими десятиріччями у якості лідера світової економіки, який не матиме реального конкурента (включаючи поки що швидко зростаючі економіки Китаю, Індії та деяких інших країн з новоствореними ринками).

Вочевидь, США надає перевагу стимулюванню активізації економіки, паралельно роблячи спробу обмеження ризику на облігаційному ринку, зловживаючи статусом долара як резервної валюти. А. Брюне (A. Brunet) й Ж.-П. Гішар (J.-P. Guichard) переконані: окреслена тактика має чимало спільного із так званою «втечею в небезпеку» по валютному й бюджетному питаннях, адже надмірне використання привілеїв долара як резервної валюти ставить під сумнів цей головний привілей [2, с. 148].

Висновки. Слід визнати тісний взаємозв'язок між грошово-кредитною політикою та міжнародною торгівлею. Внутрішні монетарні стимули можуть підвищити експортні можливості для торгових партнерів, так само як обмежувальна політика може суттєво знизити їх. Валютний контроль, серед іншого, здатний перешкодити експорту, а інтервенції ЦБ на валютних ринках можуть, за певних умов, стимулювати експорт і гальмувати імпорт або навпаки, залежно від напряму втручання.

Складність визначення впливу зміни валютних курсів на торгівлю підриває основи

функціонування системи вирішення суперечок в рамках СОТ, і ставить під сумнів доречність та легітимність односторонніх контрзаходів. Більше того, відсутність чіткого переліку політичного інструментарію реагування на дії країни, що вдається до валютних маніпуляцій, робить повністю довільними і непередбачуваними взаємовідносини між країнами-торговельними партнерами. Втім, окремі види односторонніх контр-заходів допускаються відповідно до права СОТ проти «недобросовісної торгової практики» (компенсаційні й антидемпінгові мита) і тільки в обсязі, необхідному для компенсації ефектів недобросовісної практики, обрахування яких є вкрай апроксимативним. Все це наводить на думку про примат політики над ринком.

З метою попередження початку валютної війни, спираючись на свій незалежний статус, МВФ мав би провести глибоке дослідження та переконати країни G-20 у необхідності плідної співпраці, у необхідності переоцінки ситуації і усвідомленні відсутності простого механізму самовирівнювання сучасних структурних дисбалансів, так званих еволюент оптимуму політичних та економічних. Без радикальних змін у валютно-фінансовій політиці щодо подолання глобальних фінансових перекосів ми лише відтермінуємо, але не на довго, міну сповільненої дії, після спрацювання якої сукупні втрати для подолання її широкомасштабних наслідків ланцюгової реакції за умов глобальності сучасного світу будуть набагато більшими ніж витрати чи втрати якими можна обійтися при правильному та своєчасному проведенні деяких радикальних заходів. І тут приходять на згадку вислів Сон Хонбінга, який у своїй книзі «Валютні війни: правдиві джерела фінансових криз» зауважує, – «Відкритість фінансового сектору для зарубіжного капіталу є набагато більшою небезпекою для китайської економіки ніж американські підводні човни біля берегів америки» [30, s. 8]. Однією з пропозицій могла б стати фіксація трьох провідних валют, які відіграють найвагомішу роль у світовій торгівлі, а рішення про необхідність здійснення корекції у відповідь на зміни у світовій торгівлі повинно було б прийматися лише після обговорення між цими трьома країнами. Для решти країн, в залежності від рішення уряду, курс буде фіксуватися, або вільно плавати. Інша пропозиція передбачає заміну традиційних резервних валют на спеціальні права запозичення.

Фундаментальна розбалансованість глобальної економіки свідчить, серед іншого, про нагальну необхідність трансформації існуючих засад функціонування світової валютно-фінансової системи. Більше того, такий стан речей загострюватиме виклики, що постануть перед ГАТТ/СОТ у запобіганні виникненню нової хвилі торгових суперечок внаслідок конкурентних девальвацій як чи не єдиного способу відновлення національної конкурентоспроможності в умовах глобальної рецесії.

Вимоги, що лунають збоку глав урядів розвинених країн щодо необхідності ревальвувати валюти окремих країн, що розвиваються (юаня, рупії, реала), найчастіше базуються на потребі відновлення раніше існуючого глобального балансу заощаджень та інвестицій. Втім, останні десятиліття призвели як до зміни умов торгівлі та руху капіталу внаслідок масовано імплементованої фінансової лібералізації, так і у розстановці сил на карті впливових економічних гравців, де все амбітніше заявляють про себе нові країни, що розвиваються. Більше того, заклики лідерів Великої Двадцятки щодо вимушеної ревальвації національних валют країн, що розвиваються і подальшого форсування зняття бар'єрів на шляху руху капіталу – ніщо інше, як інструмент нео-протекціонізму власних економік, ідеологічно втілений у гасло лібералізації.

Список використаних джерел

1. Апокин А. Проблема глобальных дисбалансов в мировой экономике / А. Ю. Апокин // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 51-61.
2. Брюне Антуан, Гишар Жан-Поль. Геополитика меркантилизма: новый взгляд на мировую экономику и международные отношения: пер.с фр. / Гишар Жан-Поль, Брюне Антуан. – М. : Новый хронограф, 2012. – 232 с.: ил. – (Серия «Социальное пространство»).
3. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
4. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 496 с.
5. Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике / В. Данилов-Данильян // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 31-41.
6. Доклад МВФ: перспективы развития мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/textr.pdf>.
7. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Наталія Кравчук. – К. : Знання, 2012. – 782с. – (Сучасна наука).
8. Лук'яненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх макроекономічні наслідки / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук // Журнал європейської економіки. – 2010. – Том 9 (1). – С. 73-92.
9. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації – К. : Видавничий центр «Друк», 2002. – 320с.
10. Поланья К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Карл Поланья; пер.с англ. А. А.Васильева, С. Е.Федорова, А. П. Шурбелева; под общ. ред. С. Е. Федорова. – СПб. : Алетейя, 2002. – С.224.
11. Рубцова М.Ю. Політика «кількісного зм'якшення» QE1, QE2, QE3?: наслідки для світової економіки та України / М. Ю Рубцова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2012. – № 1. – с. 321-326.
12. США начали атаку на юань [Электронный ресурс] – 30 сентября 2010. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/30sep2010/yuan.htm>.
13. Хейфец Б. А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы // Деньги и кредит. - № 7. – 2012. – С. 48-56.
14. Шаров О. М. Монетарні та валютні війни як фактор загрози національній економічній безпеці /О. М. Шаров/ Стратегічні пріоритети. – №3. – 2013.
15. Шкодін І. В. Основні диспропорції розвитку світового господарства на сучасному етапі / І. В. Шкодін // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 58-64.
16. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – Москва: Экономика, 2011. – 384 с.
17. Adam C. Exchange rate regimes and trade /Christopher Adam and David Cobham// [Electronic resource] // University of Oxford, Heriot-Watt University. - January 2006. – Mode of access: <http://economics.ouls.ox.ac.uk/12758/1/ERRT.pdf>.
18. Vacchetta P. A Theory of the Currency Denomination of International Trade [Electronic resource] / P. Vacchetta, E. van Wincoop // Journal of International Economics. – 2005. – Vol.

- 67 (Issue 2). – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w4693.pdf>.
19. Backus D. Global «Imbalances» and the Crisis [Electronic resource] / D. Backus, T. Cooley // *The Wall Street Journal*. – 2010. – Jan. 11 – Mode of access: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703652104574652230174885724.html>.
 20. De Mello L. Are Global Imbalances Sustainable? Post Crisis Scenarios [Electronic resource] / L. de Mello, P. C. Padoan // *Università di Perugia, Dipartimento Economia, Finanza e Statistica*, 2011. – Review of Economics and Institutions. – Vol. 2 (Issue 1). – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/are-global-imbances-sustainable_5kmbjh9p4jtc.pdf?contentType=/ns/WorkingPaper&itemId=/content/workingpaper/5kmbjh9p4jtc-en&containerItemId=/content/workingpaperseries/18151973&accessItemIds=&mimeType=application/pdf.
 21. Edwards S. Flexible Exchange Rate as Shock Absorbers / Sebastian Edwards, Eduardo Levy Yeyati // *NBER Working Paper № 9867*. – 2003 - 32p.
 22. Goldfajn I. The Pass-Through from Depreciation to Inflation: A Panel Study / I. Goldfajn, S. Werlang // *Working Paper No. 423*. – Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisas Econômicas e Aplicadas, 2000. – 43 p.
 23. Krugman P. New Economic Perspectives / P. Krugman. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://neweconomicperspectives.blogspot.com/2009/07/krugmans-nev-cross-confirms-it-job.html>.
 24. Luiz Carloz Bresser-Pereira. Mondialisation et competition (Pourquoi certains pays émergent réussissent et certains non). Preface de Robert Boyer. Paris: La Decouvert, 2009.
 25. Obstfeld M. Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes / M. Obstfeld, K. Rogoff // *Asia and the Global Financial Crisis: Asia Economic Policy Conference*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elsa.berkeley.edu/~obstfeld/globalimbances2010.pdf>.
 26. OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (database) [Electronic resource] // *OECD Economic Outlook*. – 2010. – No. 87. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-economic-outlook-statistics-and-projections_eo-data-en;jsessionid=4v7kesr10an7c.delta.
 27. Parrado E. Optimal Interest Rate Policy in a Small Open Economy [Electronic resource] / E. Parrado, A. Velasco // *NBER Working Paper No. 8721*. – Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 2002. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w8721.pdf>.
 28. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. - McKinsey Global Institut, 2011. – P. 2.
 29. Song Hongbing. Currency Wars, 2007,2009// *Currency Wars 2: World of Gold Privilege, 2009//Currency Wars 3: Financial High Frontier, 2011*.
 30. Song Hongbing. Wojna o pieniądz: Prawdziwe źródła kryzysów finansowych / Z chińskiego przełożył Tytus Sierakowski – Kobierzyce : Wektory, 2011. – 321s.
 31. Stiglitz J. Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy / J. E. Stiglitz. – New York : WW Norton & Co, 2010. – 361p.
 32. Truman E.-M. The International Monetary System and Global Imbalances [Electronic resource] / E.-M.Truman. – Mode of access: <http://www.iie.com/publications/papers/truman0110.pdf>.
 33. World Economic Outlook Database [Electronic resource] // *International Monetary Fund*. – 2009. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/index.aspx>.

УДК 339

Мазуренко В. П.*

ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ОЦІНКУ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНИХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ

Виокремлено вплив інформаційної асиметрії на привабливість зарубіжних ринків для оптимального проникнення вітчизняної енергетичної компанії на цільові сегменти, визначено маркери інформаційної асиметрії ринків та узагальнено моделі оцінки рівня інформованості господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: асиметрія інформації, привабливість ринку, моральний ризик, ризик безвідповідальності, інформаційна невизначеність, поведінка споживача, електроенергетичний ринок.

Influence of informative asymmetry is distinguished on the attractiveness of foreign markets for optimal penetration of domestic power company on having a special purpose segments, the markers of informative asymmetry of markets are certain and the models of estimation of level of being informed of managing subjects are generalized.

Key words: asymmetry of information, market attractiveness, moral hazard, risk of irresponsibility, informative vagueness, behavior of consumer, electroenergy market.

Выделено влияние информационной асимметрии на привлекательность зарубежных рынков для оптимального проникновения отечественной энергетической компании на целевые сегменты, определены маркеры информационной асимметрии рынков и обобщены модели оценки уровня информированности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: асимметрия информации, привлекательность рынка, моральный риск, риск безответственности, информационная неопределенность, поведение потребителя, электроэнергетический рынок.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сталий розвиток будь-якої економіки в світі неможливий без ефективного енергетичного комплексу. Роль енергетики в розвитку матеріальної культури визначає діалектичну взаємозалежність між споживанням енергії і економічним розвитком країни. Для України енергетичні ринки Європи надзвичайно важливі, не лише з позицій економічного зростання, але й створення належних умов для її інтеграції у сучасну світогосподарську систему та для реалізації взаємовигідного партнерства з Європейським союзом в усіх сферах.

Через збільшення відкритості національних економік, загальну лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, що обумовлені глобалізацією та динамікою процесів інтернаціоналізації діяльності підприємств, ступінь залучення національних компаній до

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

глобальної світогосподарської системи постійно зростає. Тому 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 публікацій по проблемі. Проблеми аналізу та вибору привабливих міжнародних ринків для здійснення підприємницької діяльності найбільш повно розглянуті у працях Е. Азаряна, Г. Азоєва, О. Віханського, Г. Багієва, А. Булатова, Є. Голубкова, І. Герчикової, Д. Деніелса, П. Катеори, Ф. Котлера, А. Кредісова, О. Пригари, Л. Лукашевича, С. Маджаро, А. Мазаракі, Х. Мефферта, Н. Моїсеєвої, 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.

Однак, процеси лібералізації енергетичних ринків країн Європи докорінно змінюють середовище міжнародного підприємництва, що не лише сприяє ефективній діяльності суб'єктів на ринку, але й спричиняє несиметричний розподіл інформації між суб'єктами ринку. Така ситуація призводить до додаткових витрат, зниження стимулів інвестування в галузь, і навіть 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. Питання класифікації асиметрії інформації висвітлені у праці І. Кривцуна, 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, Н. Розанова, Д. Дмитрієв та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ґрунтуючись на проведеному аналізі робіт, видно, що дослідження, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, висвітлюють окремо питання щодо привабливості зарубіжних товарних ринків і впливу асиметрії інформації на рівновагу ринків. Проте не існує досліджень, присвячених аналізу привабливості зарубіжних товарних ринків з урахуванням інформаційної асиметрії.

Формулювання цілей дослідження. Основною метою статті є виокремлення впливу асиметрії інформації на визначення привабливості зарубіжних ринків як основи розробки ефективних стратегій діяльності вітчизняних компаній на цільових ринках та сегментах.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Одним із значущих чинників розвитку міжнародного бізнесу, як показали численні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, виступає асиметрія інформації між продавцями і покупцями щодо ключових параметрів ринку.

Асиметрією інформації є нерівномірний розподіл між учасниками ринку інформації про умови здійснення ринкової угоди та наміри один одного. Завдяки їй один учасник угоди може зловживати непоінформованістю контрагента. Подібні ситуації характерні для багатьох сфер у бізнесі, зокрема для страхування, кредитування, продажу товарів та послуг, якість яких складно оцінити до покупки [1, с. 74-77]. Асиметрія, на відміну від власне неповноти інформації, може призвести до різкого зниження суспільного добробуту.

Традиційно серед ключових негативних ефектів асиметричного розподілу інформації виділяються: негативний відбір (несприятливий відбір – проблема якості) – на ринку представлені товари різної якості, відомості про які доступні продавцеві, але не покупцеві, а

значить, продавцям стає вигідно пропонувати більш дешевий товар низької якості за ринковою ціною. Як результат, на ринку починають переважати товари низької якості [2]; моральний ризик – здійснена угода (операція) впливає на подальшу поведінку економічного агента; проблема додаткових витрат, пов'язаних з верифікацією стану товару або послуги; проблеми із залученням додаткових джерел фінансування (на ринку кредитування); завищені трансакційні витрати; неефективне ціноутворення (виникнення «інформаційної ренти», тобто різниці між більш високою ціною, можливою завдяки інформаційній перевазі продавця, і ціною, що має місце в ідентичній ситуації, але без інформаційної нерівності).

Інформаційна асиметрія в тій чи іншій мірі присутня на всіх ринках. На предмет інформаційної асиметрії найкраще вивчені ринки праці, медичних послуг, страхування, і особливо фондові ринки, насамперед через найбільшу доступність повноцінної інформації про стан ринку. У той же час деякі ринки (наприклад, електроенергетичні ринки, де оцінка інсайдерських прибутків свідчить про високий рівень асиметрії інформації) не достатньо досліджені з даного питання.

Розглянемо детальніше випадок несприятливого відбору.

При аналізі ринку будь-якої продукції вважається, що товари різної якості, чи товари з різними характеристиками є різними благами, а це означає, що їх продають і купують на різних ринках. Однак у випадку, коли покупець не володіє інформацією про різницю у якості чи характеристиках продукції, ці блага можуть утворювати єдиний ринок і можна говорити про єдиний попит на цей товар. Інформаційна асиметрія у цьому випадку полягає в тому, що споживач поінформований про те, що на ринку існують різні типи товару, однак він не може визначити тип товару на момент купівлі.

Класичним прикладом аналізу ситуації несприятливого відбору є аналіз ринку товарів різної якості, при цьому для різних типів товарів використовують такі позначення, як високоякісні та низькоякісні товари [3, с. 44-45]. При аналізі ринку електроенергії говорити про різницю у якості недоцільно. В даному випадку різницею між одиницями товару є наявність додаткових нефункціональних властивостей продукції чи послуги, а саме, наприклад, соціально відповідальної діяльності компанії.

Розглянемо графічно ситуацію на ринку за таких умов. На рис. 1 наведено графік визначення рівноважної частки виробників продукції з додатковою характеристикою. Горизонтальна суцільна лінія показує умову пропозиції: ринок готовий поставити товар за ціною p . Похила лінія ілюструє умову попиту: споживачі погодяться платити більше за товар, якщо частка продукції запропонованої соціально відповідальними компаніями буде зростати.

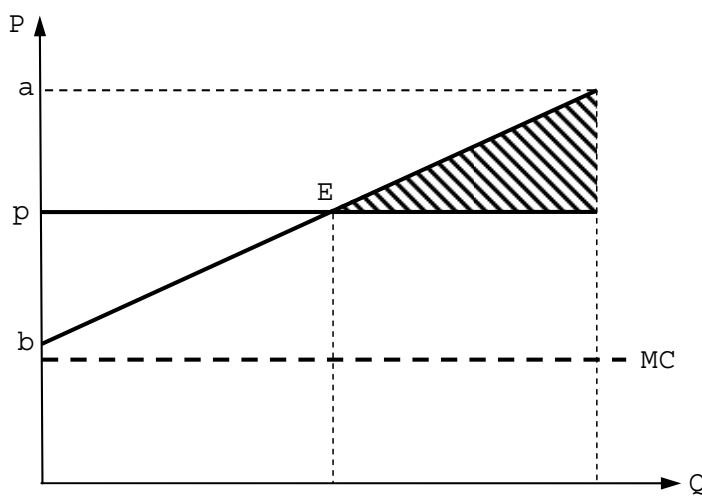


Рис.1. Рівновага на ринку товарів з додатковою характеристикою.
Джерело: [3, с.45].

Горизонтальна пунктирна лінія показує граничні витрати компанії МС (без урахування соціальних витрат). Ринок буде знаходитися у рівноважному стані, якщо частка продукції соціально відповідальних виробників дорівнює, або більше ніж q . За товар, що має додаткову характеристику споживач погодиться заплатити ціну a , а за товар без неї – ціну b . В протилежному випадку на ринку буде представлена лише продукція компаній, які нехтують соціальними заходами, не несуть соціальних витрат і можуть продавати продукцію по низькій ціні.

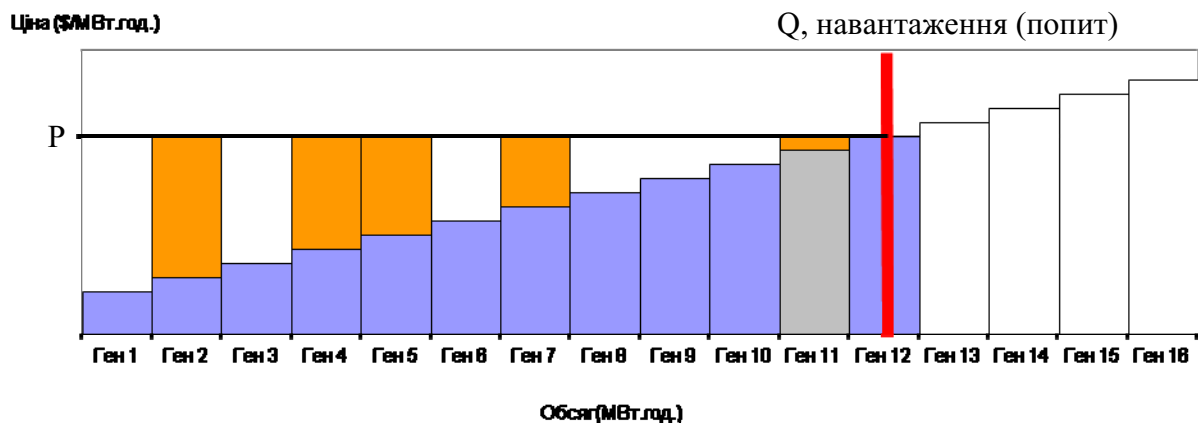
Отже, інформаційна асиметрія призведе до несприятливого відбору, що відобразиться у повному припиненні угод із соціально відповідальними виробниками, хоча за умови повної інформаційної прозорості їхню продукцію могли купувати по ціні, що компенсувала б витрати як на виробництво, так і на проведення соціальних заходів.

Існує два типи асиметрії інформації: приховані характеристики (одна зі сторін ринкової угоди має в своєму розпорядженні більш повну інформацію, ніж інша) і приховані дії (учасник ринкової угоди, що володіє більш повною інформацією, можуть вживатися дії, неочікувані для менш поінформованого учасника).

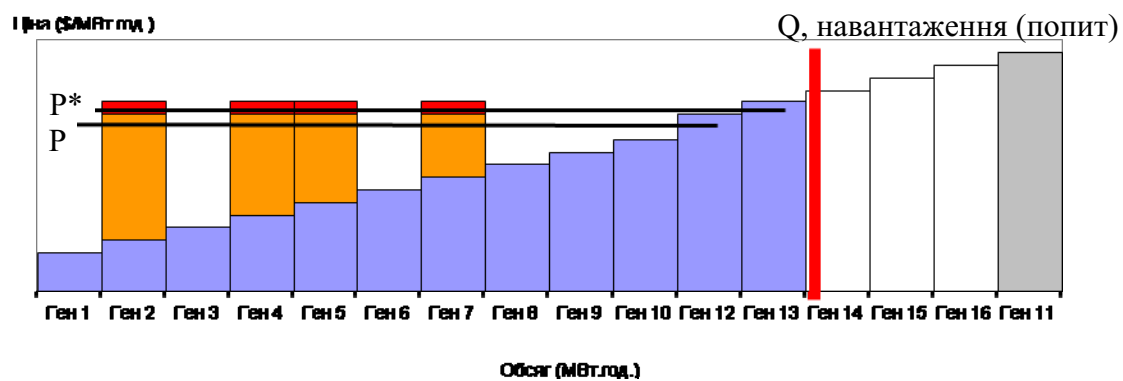
Дуже різноманітні форми прояву впливу асиметрії інформації на ринок. Іноді асиметрія інформації може стати причиною формування ринкової влади продавців. Оскільки отримання інформації пов'язане для покупця з додатковими витратами, то воно має для нього сенс тільки в тому випадку, якщо очікувані вигоди перевищать витрати на пошук інформації. Коли покупці не обізнані про величину витрат, пов'язаних з пошуком інформації, і величину вигод від її отримання, цим може скористатися продавець, встановлюючи ціну на продукт вище рівноважної. Іншими словами, навіть на ринку досконалої конкуренції виникають ситуації, коли продавець може продавати товар за цінами, що перевищують граничні витрати виробництва [3, с. 467-470]. Від асиметрії інформації страждає не тільки споживач. Приховані характеристики покупців часто стають причиною недоотримання прибутку навіть для фірм, які мають значну ринкову владу.

Таким чином, асиметрія інформації робить істотний вплив як на поведінку учасників ринку, так і на механізм його функціонування. Залежно від ступеня асиметрії інформації зумовлені нею негативні наслідки можуть проявитися як в неоптимальному розподілі ресурсів, так і в неможливості встановлення ринкової рівноваги.

Спотворення або навіть неподання будь-якої частини інформації є свідченням несумлінної поведінки. Але не можна забувати, що отримання інформації пов'язане з витратами. Тому ризик, якому піддається погано інформована особа, з економічної точки зору може розглядатися в якості своєрідної плати за доступ до інформації. Іншими словами, в економічному аспекті отримання вигоди за рахунок володіння більш повною інформацією цілком відповідає принципу раціональної поведінки. Сама суть проблеми ризику безвідповідальності полягає в тому, що ринок з асиметричною інформацією надає можливість одному з учасників ринкової угоди зловживати очікуваннями іншого учасника, що володіє менш повною інформацією. Проілюструємо це на прикладі ринкової угоди з виробниками електричної енергії (рис. 2).



а) моральний ризик відсутній



б) моральний ризик наявний

Рис. 2. Наслідки прояву морального ризику при укладанні угоди.

Джерело: побудовано авторами.

Як видно з рис. 2, ризик безвідповідальності на ринку електроенергії може виявлятися в підвищенні цін. Суб'єкт, що володіє генераторами 2, 4, 5, 7 і 11 не пред'являє на ринок обсяг виробництва генератора 11. У результаті обсяг виробництва генератора 11 замінив генератор 13, який став цінозасадочним. При цьому стара ціна P зросла до рівня P^* , що є додатковою виручкою суб'єкта від маніпулювання, а покупець недостатньо інформований про ситуацію на ринку. Досить часто великі енерговиробники все ще знаходять вигідним обмежувати своє виробництво електроенергії, в результаті чого конкуренти працюють на межі потужності, а велика компанія використовує своє домінуюче становище на попиті, що залишився.

Коли інформація між учасниками ринку розподілена нерівномірно, то особи, які володіють більш повною інформацією про благо чи про умови угоди, виявляються у вигаді і можуть використовувати цю обставину для власної вигоди. Таке явище отримало назву ризику безвідповідальності. Ризик безвідповідальності (moral hazard) – несумлінна поведінка, яка полягає в спотворенні інформації і характеризується прагненням отримати додаткову вигоду за рахунок наявності асиметрії інформації.

Різними ринками притаманні різні способи оцінки асиметричності інформації.

Особливе значення має аналіз маркерів, що показують ступінь прояву ефектів інформаційної асиметрії на ринку, а також інструментів та методів подолання негативних наслідків інформаційної асиметрії.

Для різних видів ринків розроблені різні методи аналізу проявів інформаційної асиметрії.

В науковій літературі виділяють наступні чинники передумов інформаційної асиметрії, пов'язані з інформаційною невизначеністю [4; 5; 6]: при рівних умовах (*ceteris paribus*) серед невеликих компаній рівень асиметрії вище, ніж серед великих; серед фірм-новачків вище, ніж серед зрілих, вже добре відомих ринку фірм; серед фірм, за числою діяльністю не спостерігають зовнішні фінансові аналітики, вище, ніж серед спостережуваних аналітиками фірм. Суміжною ознакою є розмах варіації в аналітичних прогнозах щодо діяльності фірми, що вказує на підвищений рівень інформаційної невизначеності.

Вибір ключових параметрів зарубіжного ринку при оцінці його привабливості визначається з поміж інших факторів факторами процесу ціноутворення в умовах конкуренції. До них відносяться ринкові позиції господарюючих суб'єктів ринку – наявність потенційних конкурентів і постачальників, ціни, якість.

Визначення ймовірності інформованої торгівлі на електроенергетичних біржах є важливим фактором, оскільки ціна спот-угод береться за основу в процесі ціноутворення.

В якості маркера присутності інформаційної асиметрії автор вважає за потрібне використовувати PIN-модель (Probability of Informed Trading), яка є досить простим інструментом, щоб визначити ймовірність поінформованої торгівлі на ринку [4; 7]. Взагалі метод використовують для управління інформаційною асиметрією на фондових ринках, однак його можна використовувати і ширше. Значення PIN розраховується на основі даних про ціну купівлі та продажу активів компанії та ймовірно оцінює потенційний ефект можливої появи будь-якої інформації, яка буде або не буде врахована агентами фондового ринку.

Тобто, ймовірність інформованої торгівлі на електроенергетичних ринках розраховується як відношення очікуваних угод на енергетичних біржах, здійснених в умовах наявності інформації, до очікуваного загального числа угод:

$$PIN = \frac{\alpha \cdot u}{\alpha \cdot u + \varepsilon_S + \varepsilon_B} \quad (1)$$

де B і S – число покупок і продажів відповідно;

α – ймовірність появи у ринкових агентів будь-якої інформації;

ε – нормальна частота появи неінформованих учасників угоди;

u – додаткова частота появи інформованих учасників торгів.

Зміни в інформованості господарюючих суб'єктів включають чотири параметри: наявності потенційних конкурентів і постачальників, ціни, якості. Це є цілком достатнім для посилення конкуренції та збільшення впливу асиметрії інформації на компанію.

Кількісно ступінь асиметрії інформації на ринку можна визначити за моделями поінформованості учасників на ринку промислової продукції, складеними Ю. Перським та Д. Дмитрієвим:

- 1) Інформованість продавців про наявність конкурентів;
- 2) Інформованість покупців про наявність продавців;
- 3) Інформованість продавців про ціни;
- 4) Інформованість покупців про ціни [8, с. 11-17].

Асиметрію інформації між продавцями і покупцями про наявність конкурентів (продавців) на ринку – ймовірність отримання суб'єктом якісної інформації про параметри ринку при ідентифікації мінімально необхідної кількості його параметрів для здійснення господарської діяльності доречно оцінити за такою формулою (2):

$$w = \frac{m}{n} \quad (2)$$

де w – кількість мінімально можливих ідентифікованих продавців;
 m – загальна кількість продавців ринку.

Асиметрія інформації між продавцями і покупцями про ціни на продукцію чи товар:

$$p = \frac{m}{n} + \frac{m \times \gamma}{n \times \vartheta} \quad (3)$$

де γ – частота моніторингу ідентифікованих продавців, кількість / період;
 m і m – кількість постачальників та інших ідентифікованих продавців відповідно.

Так як забезпечити доступ до необхідної для ефективної діяльності інформації здатні лише великі компанії, що володіють значними фінансовими ресурсами, тому зв'язок між рівнем інформованості і розмірами господарюючого суб'єкта зарубіжного ринку в подальшому дозволить уникнути визначення ступеня інформованості суб'єктів ринку методом анкетування, а також істотно знизить вплив суб'єктивних факторів при аналізі асиметрії інформації, визначить інформованість по повному колу компаній (рис. 3.) [8, с. 11-17; 9, с. 493].

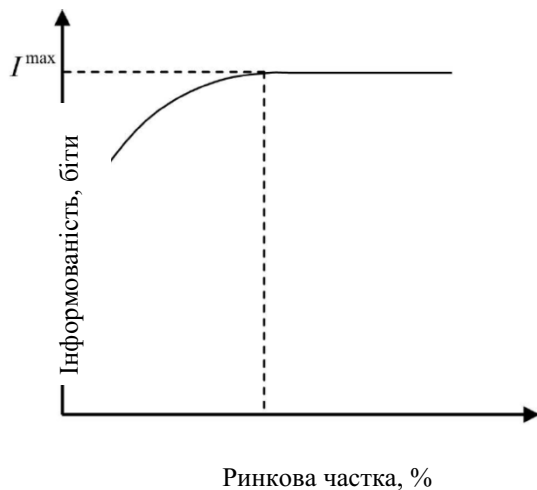


Рис. 3. Залежність частки компаній від їх поінформованості.

Джерело: [4, с.11-17].

Досить очевидно, що ступінь поінформованості покупців безпосередньо залежить від повторюваності їх взаємодії з продавцями, яка сприяє зростанню інформованості покупців, а значить, зниження ступеня асиметрії інформації. Разом з тим ступінь прояву на ринку ризику безвідповідальності залежить від частки обізнаних покупців. У цьому зв'язку можна сформулювати кілька закономірностей.

Частка обізнаних покупців зростає: зі збільшенням різниці в ціні товарів; зниженням готовності покупців платити.

Чим менше різниця в ціні товарів і чим вище готовність покупців платити, тим менше частка обізнаних покупців. Справа в тому, що при низькій схильності платити і великій різниці в ціні у покупця виникають стимули для пошуку додаткової інформації, тобто для здійснення витрат по зниженню асиметрії інформації.

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. 4.

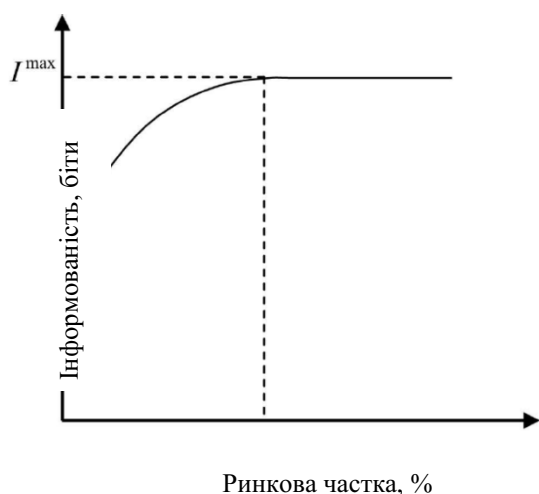


Рис. 4. Залежність кількості інформації від цінності вигод/витрат на її отримання.

Джерело: [7, с.355–374].

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.

Висновки. Сама асиметрія інформації є внутрішньо властивою ринку ознакою. Питання лише в ступені асиметрії інформації, так як від цього буде залежати її вплив на функціонування ринку в цілому. Вплив асиметрії інформації на ринок багатогранний. Вона модифікує поведінку споживачів і стратегію фірм, позначається на конкуренції і на ефективності функціонування ринку, зокрема електроенергетичних ринків Європи.

Список використаних джерел

1. Моисеев С. Асимметричная премия Нобеля / С. Моисеев // Валютный спекулянт. – 2001. – № 12.
2. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – p. 488–500.
3. 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.
4. C. Lu, T. Chen, and H. Liao. «Information uncertainty, information asymmetry and corporate bond yield spreads», Journal of Banking & Finance, vol. 34, no. 9, pp. 2265–2279, Sep. 2010.
5. T. Mavlanova, R. Benbunan-Fich, and M. Koufaris. «Signaling theory and information asymmetry in online commerce», Information & Management, vol. 49, no. 5, pp. 240–247, Jul. 2012.
6. R. Chiang and P. Venkatesh. «Insider holdings and perceptions of information asymmetry: A note», The Journal of Finance, vol. 43, no. 4, pp. 1041–1048, 1988.
7. H. Byun, L. Hwang, and W. Lee, «How does ownership concentration exacerbate information asymmetry among equity investors?», Pacific-Basin Finance Journal, vol. 19, no. 5, pp. 511–534, Nov. 2011.
8. Механизм принятия стратегического решения по управлению асимметрией информации на региональном отраслевом рынке / Ю. К. Перский, Д. В. Дмитриев // Региональная экономика: теория и практика. — 2009. — № 26.
9. Інформаційно-аналітичний ресурс «Українська енергетика UA-Energy.org» [Електронний ресурс станом на 29.06.2013] Режим доступу: <http://ua-energy.org/>.

УДК 339.13

Уманців Ю. М.*

РЕАЛІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЯМИ

Природа походження норм і правил корпоративного співробітництва визначається чітко вираженим інституціональним характером, пов'язаним із спрямованістю на вирішення завдань випереджальної розбудови середовища, в межах та відповідно до вимог якого відбуватимуться утворення, функціонування та розвиток корпоративних структур. У статті доведено, що у процесі організаційної корпоративної розбудови відбувається утворення цілісного інституціонального простору, складовими якого стають різні види інститутів. Визначено особливості формування системи корпоративного контролю в Україні та окреслено напрями її вдосконалення.

Ключові слова: корпорація, корпоративний контроль, моделі корпоративного контролю.

Nature of origin rules and regulations of corporate cooperation is defined distinct institutional problems concerning the focus on problem solving anticipatory development environment within and according to the requirements which take place formation, operation and development of corporate structures. In this paper it is proved that in the corporate organizational development is the formation of a holistic institutional space components of which are different types of institutions. The features of the formation of corporate control in Ukraine and outlines the ways for its improvement.

Key words: corporation, corporate control, corporate control model.

Природа происхождения норм и правил корпоративного сотрудничества определяется четко выраженным институциональным характером, связанным с направленностью на решение задач опережающего развития среды, в рамках и в соответствии с требованиями которого происходят формирование, функционирование и развитие корпоративных структур. В статье доказано, что в процессе организационной корпоративного построения происходит образование целостного институционального пространства, составляющими которого являются различные виды институтов. Определены особенности формирования системы корпоративного контроля в Украине и намечены направления ее совершенствования.

Ключевые слова: корпорация, корпоративный контроль, модели корпоративного контроля.

Постановка проблеми. Корпоративний спосіб організації економіки дав змогу сконцентрувати великі капітали у розпорядженні невеликої кількості суб'єктів. Великі орга-

* доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

нізаційні системи здійснюють значний тиск на суб'єкти господарювання, котрі володіють капіталами середнього та дрібного масштабу, часто перешкоджаючи процесу їхнього саморозвитку. Необхідне цілеспрямоване формування особливого інституційного середовища економічної діяльності, що сприятиме досягненню компромісу між інтересами всіх суб'єктів корпоративних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування та розвиток теорії корпоративного контролю є важливим напрямком розвитку економічної науки. Вагомий внесок у дослідження особливостей природи та формування корпоративного контролю зробили Д. Баюра, А. Берлі, О. Вільямсон, А. Гальчинський, Дж. Гелбрейт, Л. Головова, Г. Назарова, О. Пилипенко, Р. Дзарасов, Т. Долгопятова, Г. Клейнер, А. Маршалл, Г. Мінз, В. Мокряк, Е. Мокряк, Д. Норт, Д. Новоженев, А. Педько, О. Попов, В. Рябота, А. Сірко, Н. Супрун, М. Старовойтов, Н. Тарнавська, І. Храброва, Л. Федулова, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер та інші дослідники.

Віддаючи належне проведеним творчим пошукам у сфері теорії формування корпоративного контролю, слід водночас зазначити, що чимало проблем досі залишаються значною мірою невирішеними. Особливості розвитку корпоративного контролю в країнах з ринками, що формуються, теоретичні та практичні аспекти вибору і застосування адекватних інструментів корпоративного контролю, методичні підходи до налагодження ефективних суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Формулювання цілей статті. У статті проаналізовано економічну сутність корпоративного контролю, розкрито основні типи, зроблено спробу визначення перспектив формування його національних моделей.

Виклад основного матеріалу. Успішне узгодження інтересів учасників корпоративних відносин може здійснювати тільки центр контролю, що орієнтований на прибуток. Економічні інтереси учасників, на яких ґрунтується ухвалення рішень, іноді є протилежними, а тому конфлікт інтересів перебуває в основі діяльності акціонерного товариства. Максимальна ефективність корпорації як економічної системи досягається за умови підпорядкованості інтересів та цілей учасників. Провідний учасник корпоративних відносин, котрий впливає або формує систему цілей, інтересів інших учасників і виконавців, може бути прибутково або неприбутково орієнтований. У першому випадку контроль над акціонерним товариством спрямовується на максимізацію прибутку, підвищення курсу акцій, що свідчить про ефективну роботу товариства. У другому випадку неприбуткова орієнтація певної групи учасників зумовлює адекватну поведінку вищого керівництва, що впливає на результати роботи компанії. Прибуткова або неприбуткова орієнтація учасників корпоративних відносин є суттєвим чинником вирішення чи загострення конфлікту інтересів. Необхідно звернути увагу на те, що у процесі взаємодії кожна з груп учасників застосовує різні інструменти.

В останні десятиліття ХХ ст. увага дослідників почала зосереджуватися на опортуністичній поведінці менеджерів, тобто свідомому їхньому прагненні реалізувати власні інтереси всупереч інтересам власників корпорації. Однак сучасні теоретики корпоративного контролю зробили певне уточнення у трактуванні класичної концепції мети підприємницької діяльності великих корпорацій [1, с. 52-55]. Стосовно конкретної цільової постанови менеджерів корпорацій, то на її визначенні позначається чимало чинників, перш за все стан ринкової кон'юнктури та особливості національної моделі корпоративного контролю. На це вказують результати опитувань керівників великих корпорацій США та Японії. Серед цілей діяльності прибуток від інвестицій американські менеджери поставили на

перше місце, а японські – на третє; підвищення курсу акцій – відповідно на друге та восьме; частку на ринку – третє та друге; оновлення продукції – четверте та перше місяця [3, с. 252-268]. Наявність опортунізму відображає графічна модель, що наведена на рисунку 1.

Лінія O_0 характеризує відсутність опортунізму з боку менеджера. Однак чим вищою є частка переданих менеджеру прав, тим нижчою буде ефективність діяльності менеджера. Саме цим пояснюється від'ємний нахил кривої опортунізму O , тобто чим вищою є схильність менеджера до опортунізму, тим більшим кутом нахилу α характеризуватиметься крива опортунізму O . Це означає, що чим вищою буде схильність менеджера до опортунізму, тим більш суттєвим буде зниження ефективності діяльності менеджера при передаванні йому одного відсотка прав власності, тобто $\text{tg}\alpha_1 < \text{tg}\alpha_2$.

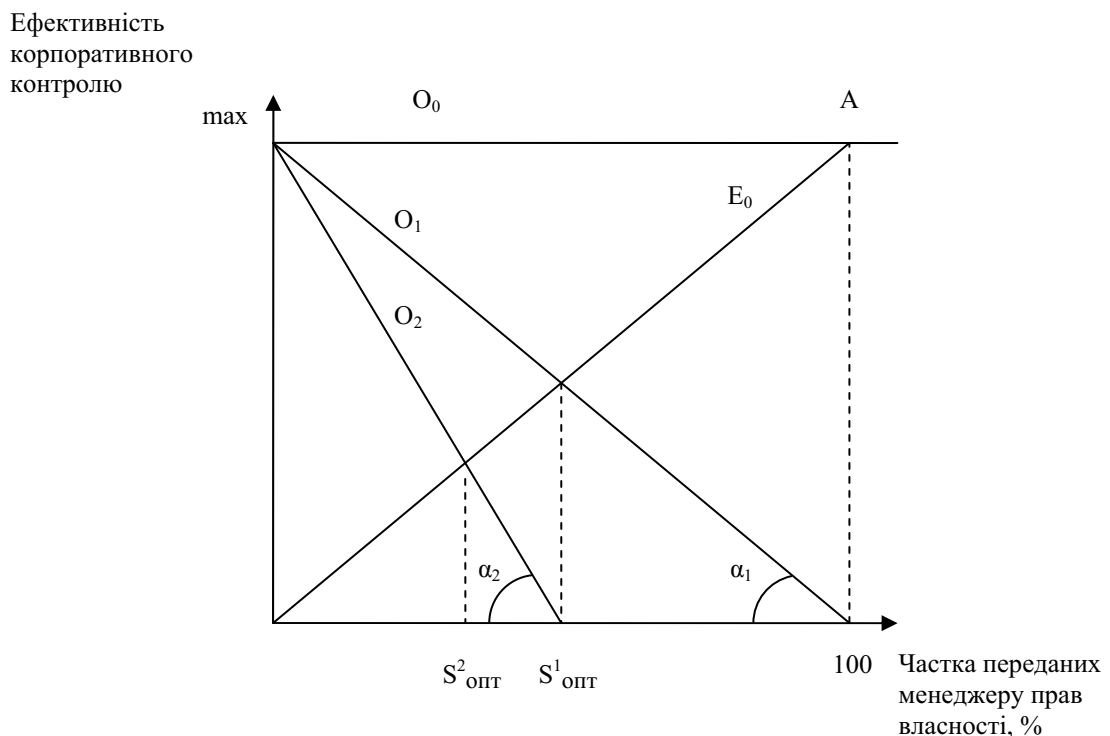


Рис. 1. Зміна оптимального рівня прав власності, що передаються менеджеру, при зміні його схильності до опортунізму.

Джерело: Складено автором за даними: [2, с. 117].

У разі, якщо ж відмовитися від незмінності однієї з передумов моделі і запровадити у модель рівень кваліфікації менеджера, то зміниться кут нахилу кривої ефективності діяльності менеджерів корпорації E_0 (рис. 2). Слід зазначити, що чим нижчим є рівень кваліфікації менеджера, тим менший рівень ефективності забезпечує одна одиниця прав власності, котрі передаються менеджером. Тобто чим нижчим є рівень кваліфікації менеджера, тим меншим є кут нахилу β кривої ефективності E , тобто $\text{tg}\beta_1 > \text{tg}\beta_2$.

Ефективність
корпоративного
контролю

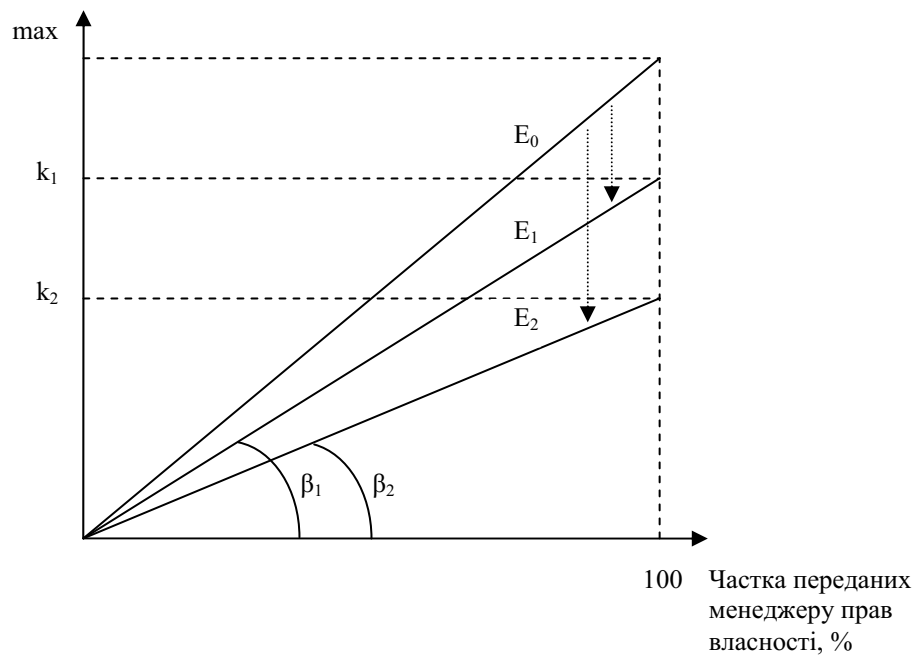


Рис. 2. Зміни кута нахилу кривої ефективності корпоративного контролю при зміні рівня кваліфікації менеджера.

Джерело: Складено автором за даними: [2, с. 118].

За умови, що, наприклад, рівень кваліфікації менеджера відповідає кривій ефективності E_2 , то навіть за умови стовідсоткового передавання менеджером прав власності (пакетів акцій) рівень ефективності корпоративного управління не буде вищим, ніж k_2 . Це означає, що рівень k_2 є максимальним значенням ефективності корпоративного управління за умови певного рівня кваліфікації менеджера.

Покажемо у цьому зв'язку є висновок А. Гальчинського про те, що сучасна зріла корпорація значною мірою перетворюється не лише на просто економічний, але й на політичний та гуманітарний осередок сучасного суспільства. Саме тому змінюються і підходи до оцінювання ефективності роботи корпорації, відповідно до якого економічна ефективність розширюється за рахунок виключення показників соціальної, економічної, політичної, гуманітарної та моральної ефективності [3, с. 431-433].

Корпоративний контроль найчастіше визначають як управлінську функцію власників і зацікавлених у діяльності корпорації осіб, що мають право на отримання інсайдерської інформації та здійснення коригувального впливу на прийняття управлінських рішень. Ця функція спрямована на сприяння досягненню встановлених цілей, що впливають з інтересів учасників корпоративних відносин, за рахунок забезпечення ефективного зворотного зв'язку, й полягає у відстеженні відхилень від прийнятих рішень, корекції та забезпеченні їх виконання найоптимальнішим з погляду витрат ресурсів способом для досягнення необхідного результату шляхом балансування інтересів зацікавлених у діяльності корпорації осіб.

Мета корпоративного контролю полягає у підвищенні ефективності функціонування корпорацій за рахунок своєчасного впливу на процес балансування інтересів зацікавлених осіб, що забезпечується через свідомо побудовану систему корпоративного контролю.

Остання має бути спрямована на вирішення завдань, які поставлені перед нею, за рахунок формування на основі певних принципів такого складу елементів та взаємозв'язків, який дозволяє забезпечити збалансування інтересів суб'єктів корпоративного контролю з метою розвитку корпорації, при витрачанні оптимального обсягу ресурсів на контроль та застосуванні мінімальної кількості заходів. Оскільки розпорошення акцій є характерним для багатьох корпорацій, то саме через це управління ними здійснюється не приватними власниками, а професійними менеджерами [4, с. 26]. Суб'єкти корпоративного контролю – це фізичні або юридичні особи, які мають право або можливість здійснювати постійний моніторинг об'єктів корпоративного контролю й за допомогою адекватних умов середовища та інтересам зацікавлених осіб механізмів виконують коригувальний управлінський вплив.

Очевидно, що місце і роль менеджерів як найманих керівників також об'єктивно визначає їхню зацікавленість перш за все у забезпеченні власного добробуту у формі отримання високих винагород, бонусів, підняття власного соціального статусу тощо. При цьому їхні приватні інтереси, що стосуються збільшення розмірів корпорації, ускладнення її ієрархії, можуть виявитися такими ж або розходитися з інтересами акціонерів, оскільки йдеться про використання прибутку. До того ж на чолі корпорації можуть перебувати некваліфіковані менеджери. З огляду на це забезпечення належного управління корпорацією та ефективного функціонування акціонерного капіталу залежить перш за все від наявності в акціонерів належних механізмів контролю за діями менеджерів та у разі необхідності – їхньої заміни.

Відомо, що акціонери будь-якої корпорації не є єдиним цілим, оскільки кожній групі акціонерів характерна ціла палітра різновекторних інтересів. Потенційна конфліктність економічних інтересів є об'єктивною, оскільки вона закладена самою природою корпоративної власності. Теорія агентських відносин пояснює, що дрібні акціонери не мають достатніх стимулів для контролю за менеджментом, оскільки витрати зі здійснення функцій контролю несуть окремі (найбільші активні власники), у той час як вигода від поліпшення управління дістається всім пропорційно до їхніх часток у статутному капіталі. З огляду на це розпорошеність власності справляє дестимулюючий стосовно контролю вплив на дрібних акціонерів, перетворюючи їх на пристосуванців («ефект безбілетника»).

У процесах корпоративного контролю, незалежно від специфічних особливостей відомих моделей, реально роль окремих контролюючих інституцій і характер взаємовідносин між ними суттєво відрізняються. Під час розвитку корпоративного підприємництва сформувалася певна конфігурація доволі складної системи узгодження часто суперечливих інтересів різних корпоративних суб'єктів. Під механізмом реалізації корпоративного контролю часто розуміють схему, котра описує процес здійснення контролю в акціонерних товариствах. Цей механізм вводиться у дію і спрямовується інтересами контролюючої групи. Його компонентами перш за все виступають вектор (спрямованість) контролю, органи, через які здійснюється контроль (провідники контролюючого впливу), форми участі центру контролю у цих органах, способи здійснення контролю тощо. Дослідник теорії груп Менкур Олсон у праці «Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп» також вказує на те, що автономія керівників у великій сучасній корпорації відображає специфічні труднощі великої групи. Оскільки дохід корпорації є колективним благом для акціонерів, то їм «... не вигідно кидати виклик менеджменту компанії, хоч би яким нерозумним і корумпованим був останній» [5, с. 81].

Принциповим для розуміння сутності механізму контролю є багатоваріантність контролюючого впливу. Контроль може здійснюватися найрізноманітнішими способами,

через різні органи, з використанням різних форм участі панівної групи у діяльності цих органів. Центр контролю, керуючись власними інтересами й обраним напрямом контролю, визначає органи, через які буде здійснюватися контролюючий вплив, форми власної участі у цих органах і конкретні способи контролюючого впливу. Очевидно, що практика контролю у різних компаніях може вносити корективи у послідовність вибору тих чи інших компонентів цього механізму, однак склад цих компонентів залишиться незмінним.

Необхідно погодитися з А. Педьком, який розглядає корпоративний контроль як цілісну категорію, що поєднує владну та фінансову складові. Владні інтереси центру контролю полягають у прагненні диктувати політику акціонерного товариства і добирати виконавців власної волі, а фінансові – контролювати активи, операції, фінансові потоки і розподіляти відповідно до своїх інтересів доходи акціонерного товариства. Якщо ж владні інтереси контролюючої групи зумовлені необхідністю підтвердити винятковість свого панівного статусу, тобто усунути інших претендентів з відносин влади, то фінансові інтереси спрямовані на отримання економічних переваг від контролю і на грошове закріплення владних повноважень. За своєю сутністю владні та фінансові інтереси центру контролю є тісно пов'язаними. Домінування фінансових інтересів на початкових стадіях еволюції контролю змінилося безумовною перевагою владних устремлінь на сучасному етапі його організації [6, с. 69]. Загальні знаки корпоративного контролю наведено на рисунку 3.

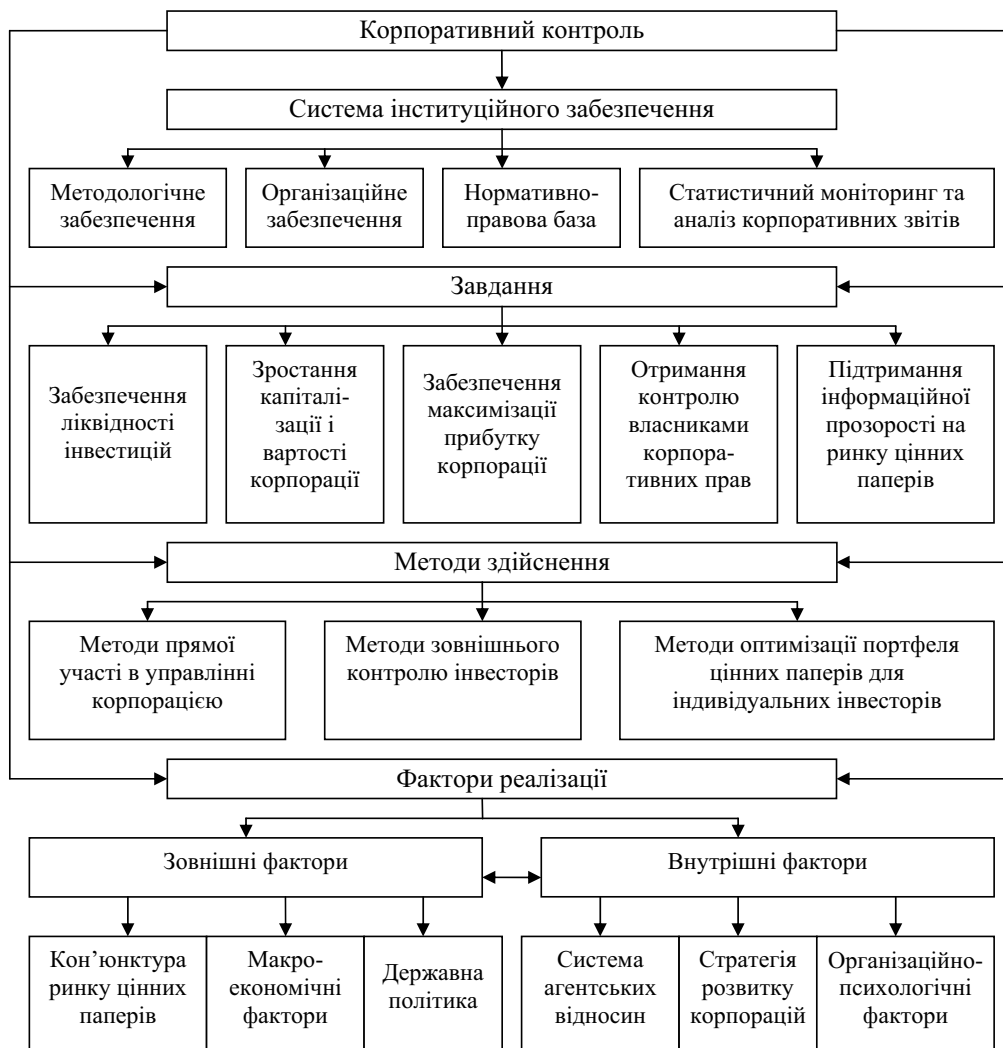


Рис. 3. Система корпоративного контролю.

Джерело: складено автором самостійно.

Основними способами здійснення контролю є призначення та звільнення членів ради директорів та вищого керівництва компанії, директивне управління корпорацією шляхом видання наказів та вказівок, оцінка управлінських рішень і накладання «вето» на не вигідні для центру контролю рішення, неформальний тиск на керівництво корпорації з метою змусити його виконувати рішення, що вигідні учасникам панівної групи.

На практиці можуть застосовуватися й інші способи контролюючого впливу – зміна сфери прийняття рішень для найвищих менеджерів, демонстративний вихід представників центру контролю зі складу ради директорів тощо. Це стосується перш за все поточного контролю (моніторингу) діяльності вищих керівних корпорацій. Стосовно ж стратегічного контролю, тобто підтвердження центром контролю свого панування, то це відбувається шляхом позитивного голосування на загальних зборах акціонерів.

Примітною рисою інституту корпоративного контролю на нинішньому етапі його розвитку є комплексність та поєднання всіх форм і методів впливу на корпорації. Тому керівництво акціонерних товариств, усвідомлюючи можливості центру контролю, проводить політику, котра відповідає інтересам останнього, а при цьому центр контролю може і не здійснювати активного тиску.

Коли ж розглядати міжнародні відносини, то в компаніях з країн з перехідною економікою більш поширені жорсткі, директивні способи реалізації контролю, тоді як у західних корпораціях – поєднання прямих і непрямих важелів впливу. Вказаними способами центр контролю впливає через ті органи управління, які він вибрав на місце того, хто буде реалізовувати його політику. Контроль переважно здійснюється через раду директорів (наглядову раду) акціонерних товариств. Формування ради директорів традиційно є правом центру контролю.

Тактика контролюючої групи щодо ради директорів полягає у призначенні своїх представників на основні посади і комплектації решти складу ради директорів із лояльних осіб. Роль ради директорів як провідника політики центру контролю настільки значна, що суди США, наприклад, роблять висновки про наявність контролю конкретної групи за присутністю її представників у раді директорів. Представникові центру контролю при цьому зовсім не обов'язково обіймати посаду голови ради директорів. Формально всі директори на засіданні ради мають рівні голоси, однак голос конкретного директора спирається на фінансові та владні можливості групи, яка за ним стоїть, а не на його посаду у раді директорів. В українських акціонерних товариствах роль наглядових рад поступово зростає.

Незважаючи на те, що рада директорів є головним провідником інтересів центру контролю у сучасних корпораціях розвинених країн, контроль може здійснюватися через постійно діючі органи (топ-менеджерів та дорадчі органи при раді директорів) та через регулярні чи позачергові збори акціонерів. До того ж контроль може здійснюватися й через позакорпоративні структури. Таке розмаїття провідників контролю може пояснюватися стійкою тенденцією до зниження ролі ради директорів як органу ухвалення стратегічних рішень. Контроль, який реалізується безпосередньо через вище керівництво акціонерного товариства, виявляється більш дієвим з позиції теорії управління порівняно з традиційною схемою (центр контролю – рада директорів – вищі керівники), оскільки топ-менеджери є основними виконавцями волі центру контролю.

Менеджери середньої і низової ланки, як і рядові працівники, взагалі не мають інформації про реальних власників компанії. Вони вважають, що виконують рішення, вигідні топ-менеджерам. Насправді ж останні формулюють завдання своїм підлеглим, виходячи з інтересів контролюючої групи. У великих українських корпораціях, де рівень

компетентності та масштаб відповідальності набагато вищий, в останні роки спостерігається тенденція до заміни керівників, які раніше призначалися за родинними чи іншими суб'єктивними принципами, на висококваліфікованих професійних топ-менеджерів. Поєднання критеріїв концентрації власності й балансування інтересів дозволило виокремити чотири моделі корпоративного контролю за ознакою основної контролюючої групи, притаманні умовам трансформаційного етапу економіки, коли відсутність зовнішніх механізмів контролю компенсується посиленням внутрішніх механізмів, а саме: модель одноосібного контролю, яка характеризується концентрацією контролю у фізичної особи та афілійованих з нею осіб (членів родини) і домінуванням реалізації інтересів одного власника; модель коаліційного контролю, для якої властивою є концентрація контролю групою юридичних і фізичних осіб, які досягли коаліційної згоди за основними питаннями, що стосуються реалізації інтересів кожної групи, яка входить у коаліцію; модель інсайдерського контролю, при якій формально 70-90% акцій акціонерного товариства належить кільком взаємопов'язаним юридичним особам, які формують органи управління зі своїх представників, що дозволяє повністю контролювати фінансові потоки і забезпечити домінування реалізації інтересів певної бізнес-групи; модель державного контролю, при якій контрольний чи блокуючий пакет акцій належить державі.

Таким чином, кожен тип корпоративного контролю обумовлюється стратегією поведінки його суб'єктів щодо отримання можливості впливати на управління корпоративним розвитком, ознаками чого є такі характеристики учасників, як ступінь залучення до ухвали стратегічних рішень (голосування на загальних зборах, присутність при ухваленні управлінських рішень); активність – використання прав, що передбачені чинним законодавством; ініціативність, тобто організація (ініціювання) позачергових зборів, запит щодо отримання інформації про результати діяльності; впливовість, тобто можливість ухвалення стратегічних рішень; коаліційність, тобто можливість об'єднання голосів з іншими учасниками за умови недостатнього впливу на результат ухвалення стратегічних рішень [7, с. 96-97].

Можливість отримання певного результату внаслідок здійснення впливу позначається на активності акціонерів. Активність акціонерів з незначними за розмірами пакетами акцій може створювати певні обмеження щодо дій більш впливових суб'єктів. Так, зокрема, пакет розміром 75%+1 акція, а також більшого розміру надає його власникові абсолютний контроль над корпорацією. Існування кількох власників значних за розміром пакетів може характеризувати ступінь впливовості акціонерів, а також виникнення корпоративних конфліктів, що обумовлені суперечністю інтересів. З огляду на це такий тип корпоративного контролю менш стійкий до внутрішніх та зовнішніх чинників впливу та більшою мірою потребує забезпечення балансу інтересів різних груп учасників.

Практика багатьох країн характеризується прикладами здійснення контролю через благодійні фонди, опікунські ради та інші позакорпоративні структури. Вони створюються з метою приховування реальних власників, а також оптимізації податкових платежів. Найчастіше позакорпоративні структури не мають представників ні у раді директорів, ні у середовищі топ-менеджерів компанії, що не заважає їм реалізувати власну політику.

У розвинених країнах тактика контролюючих груп ґрунтується на недопущенні втручання інших груп у головні сфери центру контролю – власність, владу та розпорядження прибутком. При цьому йдеться про обмеження кількості голосуючих акцій, які перебувають у вільному обігу, а також забезпечення стабільності дивідендів та курсу акцій. У сфері управління структурою акціонерного капіталу панівна група дотримується максимальної розпорошеності акцій. При цьому також центр контролю захищає від сторонніх

осіб процес розпорядження прибутками. Звідси впливає тактика мінімізації корпоративних податків та контролю над механізмом нарахування та виплати дивідендів.

Дії контролюючої групи часто мають прихований характер. Однак у разі виникнення загрози її пануванню вона починає активні заходи, спрямовані на його збереження. Перш за все вона намагається підтвердити свій панівний статус на зборах акціонерів. Поточний контроль, що ведеться через постійно діючі органи, змінюється стратегічним контролем над рішеннями загальних зборів акціонерів. Критерієм існування стратегічного контролю над акціонерним товариством в Україні може вважатися володіння абсолютним контрольним пакетом акцій (90% голосів), який гарантує одноосібне ухвалення рішень за всіма питаннями [8, с. 224-247].

Висновки. Вважається, що в основі взаємин між контролюючою групою та виконавцями її волі перебуває принцип відповідності дій виконавців інтересам цієї групи. Найвище керівництво у своїй діяльності керується перш за все інтересами центру контролю, оскільки від цього залежить стабільність їхнього керівного статусу. У разі, якщо ж топ-менеджери будуть нехтувати інтересами центру контролю, то їх звільнення з посад стане неминучим. Звідси можна зробити висновок про те, що інтереси контролюючої групи є головним чинником, котрий обмежує свободу дій топ-менеджерів у процесі ухвалення та виконання управлінських рішень. Очевидно, що будь-які дії, котрі стосуються панівного статусу чи інтересів контролюючої групи, повинні бути нею ж і санкціоновані.

Список використаних джерел

1. Афонцев С. Российский крупный бизнес в условиях глобального кризиса / С. Афонцев, С. Дж. Ли // Вопросы экономики. – 2013. – №5. – С. 40-55.
2. Бархатов В. И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Н. И. Кондратьев // Вестник Московского университета. – Серия 6. Экономика. – 2010. – №4. – С. 111-118.
3. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
4. Дзарасов Р. С. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России: монография / Р. С. Дзарасов, Д. В. Новоженев. – М. : Либроком, 2009. – 512 с.
5. Менкур О. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Ослон Менкур; пер. з англ., післямова С. Слухая. – К. : Лібра, 2004. – 272 с.
6. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: монографія / А. Б. Педько. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 328 с.
7. Попов О. Є. Розподіл і реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства: монографія / О. Є. Попов, А. М. Котов, Т. Г. Зайцева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 320 с.
8. Супрун Н. А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: монографія / Н. А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.

УДК 330.341.42

Крушніцька Г. Б.*

КОНЦЕПЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І КОНЦЕПЦІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЬЯТЬ

Концепція людського розвитку в глобальному масштабі була сформульована в останнє десятиріччя ХХ ст. на базі теорії людського капіталу. Розвиток теорії людського капіталу сприяв виникненню більш широкої концепції людського розвитку, яка виходить із необхідності розширення базових можливостей людини. У свою чергу, розширення можливостей людини стосовно здорового тривалого життя, здобуття освіти, високого рівня життя створює сприятливі умови для нагромадження людського капіталу.

Ключові слова: концепція людського розвитку, людський розвиток, людський потенціал, концепція людського капіталу, людський капітал.

The concept of human development on a global scale has been formulated in the last decade of the twentieth century based on the theory of human capital. The development of the theory of human capital contributed to the broader concept of human development, coming from the need to increase the basic human capabilities. In turn, the expansion of human capabilities for a healthy long life, education, high level creates favorable conditions for the accumulation of human capital.

Key words: the concept of human development, human development, human potential, the concept of human capital, human capital.

Концепция человеческого развития в глобальном масштабе была сформулирована в последнее десятилетие ХХ в. Развитие теории человеческого капитала способствовало возникновению более широкой концепции человеческого развития, которая исходит из необходимости расширения базовых возможностей человека. В свою очередь, расширение возможностей человека относительно продолжительной жизни, здорового образа жизни, получения образования, высокого уровня жизни создает благоприятные условия для накопления человеческого капитала.

Ключевые слова: концепция человеческого развития, человеческое развитие, человеческий потенциал, концепция человеческого капитала, человеческий капитал.

Постановка проблеми. Теорія людського капіталу з множини характеристик, що становлять потенціал людини, досліджує ті, які суттєво впливають на зміну доходів. Глобальна концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини. За жодних темпів економічного зростання суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовані базові для людини можливості.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємництва Чернівецької філії Міжрегіональної Академії Управління Персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні питання людського розвитку, відтворення та використання людських ресурсів в Україні досліджувались такими провідними вченими, як О. Амоша, Д. Богиня, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, О. Новікова, В. Онікієнко, Л. Шаульська, Л. Шевченко, Л. Шевчук. Формування та розвиток теорії людського капіталу пов'язаний з іменами відомих західних економістів Т. Шульца, Г. Беккера, М. Блауга, Дж. Волша, Дж. Кендрика, Дж. Мінера, Л. Туроу та інших. Значний внесок в її популяризацію та розвиток зробили російські науковці: О. Добринін, С. Дятлов, Ю. Корчагін, М. Критський та інші. В Україні дослідженням проблем формування та використання людського капіталу займалися О. Грیشнова, В. Антонюк, О. Білик, О. Бородіна, Н. Голікова, Г. Лич, М. Ніколайчук, Н. Перепелиця, Л. Семів, О. Стефанішин, Г. Прошак, Л. Тертична, Л. Шевчук, Н. Ушенко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи те, що концепції людського розвитку та людського капіталу мають чимало спільного, але вони далеко не тотожні і мають різні цілі та напрями дослідження, актуальним постає питання про взаємозв'язок цих понять, оскільки об'єкт дослідження у них один і той же – людина та її потенціал.

Формулювання цілей статті. У статті теоретично обґрунтовано та проаналізовано співвідношення понять глобальної концепції людського розвитку та концепції людського капіталу в умовах сучасного розвитку світового суспільства.

Глобальна концепція людського розвитку (концепція розвитку людського потенціалу) вперше у завершеному вигляді була сформульована фахівцями Програми розвитку ООН (ПРООН) у 1990 р. Саме цього року в першій Доповіді про розвиток людини була оприлюднена мета та сутність концепції людського розвитку: «народ є реальним багатством будь-якої країни. Основна мета розвитку – це створення таких обставин, які дозволяють людям насолоджуватися довголіттям, вести здорове та творче життя... Розвиток людини представляє собою процес розширення можливостей вибору для людини» [1, с. 153]. При цьому розширення вибору людини стає можливим на основі розширення можливостей і функціональних аспектів її життя. На всіх рівнях процесу розвитку життєво важливими для людини є такі три види можливостей у сфері розвитку людського потенціалу: жити довго, вести здоровий спосіб життя, мати доступ до знань і ресурсів, необхідних для забезпечення адекватного рівня життя. Таким чином, концепція людського розвитку виходить із необхідності розширення базових можливостей людини та її вибору стосовно: можливостей прожити довге і здорове життя; можливостей здобути освіту, розширювати й оновлювати знання; можливостей доступу до ресурсів, що забезпечують гідне життя. Якщо ці базові потреби не задоволені, то фактично відсутня сама можливість вибору, а багато потенційних можливостей стають взагалі недосяжними.

Проте поняття «розвитку людського потенціалу» трактується значно ширше: найважливіші сфери вибору, що високо цінуються людиною, охоплюють як реалізовані здібності до творчого і продуктивного життя в сфері політики, економіки й соціального життя, так і наявність відчуття власної гідності, дотримання прав людини, приналежність до певної громади та інше. Дохід, без сумніву, є одним з основних засобів, що сприяють розширенню вибору і підвищенню рівня добробуту, але високий дохід не гарантує політичну свободу, права людини, суспільну повагу до особистості. Отже, принципова відмінність концепції людського розвитку від попередніх концепцій полягає в обґрунтуванні положення, що розвиток не може розглядатися винятково як зростання обсягу матеріальних благ і послуг, він має забезпечити нову якість життя та нові можливості людини. Це означає, що людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей,

що забезпечується політично свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості.

Дослідники вказують, що методологічною основою виникнення концепції людського розвитку була теорія людського капіталу. Зокрема зазначається, що «теорія людського капіталу стала саме тією ланкою, що ефективно поєднала прагматизм, що домінував у минулому столітті, «доходоцентризм» з традиційно привабливими для цивілізованих країн гуманітарними ідеями демократії, «людиноцентризму». Теорія людського капіталу стала тим підґрунтям, яке створило надійну економічну основу для швидкого й логічного поширення у світі ідей людського розвитку [2, с. 214]. Разом з тим, широке визначення концепції людського розвитку ще більшою мірою привернуло увагу до проблеми людини та теорії людського капіталу.

Як відомо, теорія людського капіталу з множини характеристик, що становлять потенціал людини, досліджує ті, які суттєво впливають на зміну доходів. Це стосується передусім здоров'я, освіти, професійних навичок, творчих здібностей, мотивованості, мобільності, підприємливості. У свою чергу, як зазначає В. Антонюк, основною категорією концепції людського розвитку є людський потенціал, під яким розуміються високі якісні характеристики людини, що має змогу прожити тривале та благополучне життя. Розвиток людського потенціалу і є головною метою суспільної діяльності. При цьому концепція людського розвитку охоплює два аспекти: формування людського потенціалу (здоров'я, знань, навиків, соціального статусу та ін.); використання людського потенціалу (у виробничій, культурній, соціальній, політичній діяльності, у процесі відпочинку) [3, с. 65].

Співвідношення концепцій людського розвитку і людського капіталу розглядається окремими вітчизняними дослідниками, при цьому вони вказують як на наявність спільного, так і на суттєву відмінність обох концепцій [4, с. 458; 5, с. 147]. Предметом дослідження обох концепцій є людина, але при цьому вона розглядається з протилежних позицій: як мета суспільного розвитку в концепції людського розвитку та як основний елемент сучасної системи капіталу і чинник виробництва в концепції людського капіталу. Разом з тим, концепція людського розвитку інтегрує в собі значною мірою концепцію людського капіталу, адже не лише визначає людину та її потенціал головною метою суспільного розвитку, але й основним інструментом досягнення цієї мети, про що свідчать такі базові компоненти парадигми людського розвитку, як продуктивність та розширення можливостей.

Таким чином, можна зробити висновок, що концепція людського розвитку тісно пов'язана з концепцією людського капіталу, адже саме людський капітал на сучасному етапі є основним чинником економічного зростання та забезпечення розвитку людського потенціалу. Проте розвиток людського капіталу вимагає створення сприятливих умов для нагромадження людського капіталу та ефективного його використання. Отже, концепція людського розвитку сприяє розвитку як теорії людського капіталу, так і практики його формування, нагромадження й ефективного використання.

Спільним в концепції людського розвитку і концепції людського капіталу є і те, що процеси людського розвитку і формування людського капіталу взаємно пересікаються та підсилюють один одного. Збільшення інвестицій в освіту, професійну підготовку, охорону здоров'я, мобільність забезпечують нагромадження людського капіталу, в той же час вони сприяють розвитку людського потенціалу (інтелектуального, фізичного, культурного), що розширює можливості вибору людини. Збільшення людського капіталу є чинником економічного зростання, забезпечує зростання продуктивності праці, збільшення ВВП та доходів населення. Це, в свою чергу, зміцнює економічні основи людського розвитку.

Щодо відмінностей, то насамперед слід відзначити те, що в концепції розвитку людського потенціалу розвиток людини не розглядається як чинник формування ресурсів для економічної діяльності, тоді як людський капітал виступає передусім економічним чинником. Отже, концепція людського розвитку та теорія людського капіталу мають різні цілі та напрями дослідження, хоч при цьому об'єкт дослідження один і той же – людина та її потенціал. Крім цього, в концепції людського капіталу інвестиції в людину розглядаються передусім як засіб збільшення продуктивності праці й доходу, і саме цим визначається їхня економічна ефективність. У концепції людського розвитку високорозвинута благополучна людина – це мета, а забезпечення її добробуту є кінцевим і єдиним завданням розвитку, людський потенціал розглядається не як засіб досягнення добробуту людей, а як обов'язковий компонент їхнього добробуту.

Якщо розглядати показники вимірювання людського розвитку та людського капіталу, то слід сказати, що воно здійснюється за різними показниками і методиками. Фахівцями ПРООН для оцінки людського розвитку розроблено індекс людського розвитку (ІЛР). ІЛР не оцінює обсяги людського капіталу, в той же час його освітня складова може характеризувати певною мірою рівень нагромадженого людського капіталу, а тривалість життя та обсяги ВВП – умови його формування. За індексом людського розвитку на 2012 р. (0,740) Україна, згідно Звіту ПРООН, посідає 78 місце у світі [6, с. 17], що вказує на те, що в Україні не створені сприятливі умови як для людського розвитку, так і для формування людського капіталу.

Висновки. Розвиток теорії людського капіталу дав поштовх для виникнення більш широкої концепції людського розвитку, яка виходить із необхідності розширення базових можливостей людини. Розширення можливостей людини стосовно здорового тривалого життя, здобуття освіти, високого рівня життя створює сприятливі умови для нагромадження людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Человеческий потенциал (из «Доклада о развитии человека за 1995 год») // Общество и экономика. – 1996. – № 5. – С. 133-171.
2. Управління трудовим потенціалом: Навч. посібник / [В. С. Васильченко, А. М. Грищенко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб].- К.: КНЕУ, 2005. 403 с.
3. Антонюк В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.07 / Антонюк Валентина Полікарпівна. – Донецьк, 2008. – 457 с.
1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудових відносин: підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
4. Лич В. М. Концепція людського розвитку в процесі еволюції економічного мислення / В. М. Лич // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2005. – №12(55). – С. 147-151.
5. Доклад о человеческом развитии 2013 [Электронный ресурс] // HDR website. – Режим доступа: hdr.undp.org/en/media/HDP_2013_Ru.pdf.

УДК 164.01

Негода А. В. *

РЫНОК ЛОГИСТИКИ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

У даній статті розглядаються основні проблеми формування та розвитку логістики в Україні, проаналізовано історичні етапи розвитку логістики, розглянуті перспективні напрями реалізації логістичного потенціалу за допомогою індексу ефективності логістики (LPI), розрахованого Світовим банком.

Ключові слова: логістика, логістика в Україні, Українська логістична асоціація, індекс ефективності логістики, індекс розвитку ринку логістики в країнах з економікою, що розвивається.

This article explores the basic problems of formation and development of logistics in Ukraine, analyzed historical stages of development of logistics, described promising directions of realization of logistical potential by Logistics Performance Index (LPI) of World Bank.

Key words: logistics, logistics in Ukraine, Ukrainian Logistics Association, Logistics Performance Index, Emerging Market Logistics Index.

В данной статье рассматриваются основные проблемы формирования и развития логистики в Украине, проанализированы исторические этапы развития логистики, рассмотрены перспективные направления реализации логистического потенциала при помощи индекса эффективности логистики (LPI), рассчитанного Всемирным банком.

Ключевые слова: логистика, логистика в Украине, Украинская логистическая ассоциация, индекс эффективности логистики, индекс развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой.

Постановка проблеми. В современных условиях развития хозяйства для предприятий возникает острая необходимость обратить серьезное внимание на оптимизацию своей деятельности, так как во все большей степени в стране укореняются принципы рыночной экономики, усиливается конкуренция. В этом контексте особое значение приобретает создание систем, позволяющих повысить эффективность управления материальными потоками, что улучшает всю хозяйственную деятельность. Резервы повышения конкурентоспособности в сфере производства для многих российских предприятий, практически исчерпаны. Поэтому необходимо больше внимания уделять оптимизации процессов, связанных со сферой обращения. В целом, эту проблему можно определить как формирование конкурентных преимуществ через сокращение логистических издержек и улучшение

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

качества обслуживания на основе создания эффективно функционирующих логистических систем.

Анализ исследований и публикаций. Теоретической и методологической базой исследования послужили труды российских и зарубежных ученых и практиков, которые опубликовали за последние годы фундаментальные и прикладные работы в области национальной и мировой экономики, внешнеэкономических связей, логистики, транспорта. В частности, данная проблематика освещалась в работах Б. А.Аникина [1], А. М. Гаджинского [3], В. В. Дыбской [1], Л. Б.Миротина [9], Ю. М. Неруша [10], Д. С. Николаева, Т. Н. Поляновой, О. Д. Проценко, Т. А. Прокофьевой, С. М. Резера, А. И. Семенов, В. И. Сергеева, В. И. Степанова, А. Н. Стерлиговой, К. В. Холопова др. Из зарубежных авторов следует отметить работы: Д. Бауэрсокса и Дж. Клосса [2], Е. Барди, Д. Коула, Дж. Ленгли [17], П. Казабана, Д. Ватерса, Д. Стока, М. Линдерса [7].

Среди украинский ученых, занимающихся вопросами логистики, следует отметить К. В. Захарова [5], А. Г. Кальченко [6], И. Г. Смирного [11; 12].

Несмотря на многочисленные зарубежные разработки для Украины актуальным вопросом остается повышение эффективности логистики и Участие страны в мировых логистических процессах.

Целью статьи является анализ логистического потенциала Украины в современных условия развития мирового рынка логистики.

Изложение основного материалы. Для зарубежных стран давно стало характерным функционирование разнообразных национальных логистических сообществ, организаций и ассоциаций. В США, например, существуют такие организации, как Общество инженеров-логистов, Американское общество по проблемам управления закупками, успешно работает Европейская логистическая ассоциация, Союз логистики Германии. В 2005 году была зарегистрирована Украинская логистическая ассоциация (УЛА), целью создания которой являлось объединение усилий и координация действий предприятий, организаций, государственных, научных и образовательных учреждений для популяризации и развития теории и практики логистики в Украине [4].

Украина имеет огромный логистический потенциал, который может вывести Украину в круг самых логистически развитых стран мира. Однако пока этот потенциал реализуется слабо, что связано, прежде всего, с недооценкой как органами государственной власти, так и участниками рынка того факта, что логистика является движущей силой (мотором) экономики как на макроуровне, так и на уровне субъектов хозяйствования.

История становления логистики в Украине имеет свои особенности. В постсоветский период логистическое обслуживание в Украине было примитивным. Отдельные услуги предлагали транспортные компании (автопарки) и таможенные брокеры. Согласно результатам расчета специалистов, в большинстве отраслей экономики Украины в середине 90-х г. удельные затраты на производство продуктов и услуг были минимум в 2 раза выше, чем в Японии, Германии, США. Одной из причин стало игнорирование принципов логистики. Среди фактором, которые обусловили необходимость развития отрасли можно выделить следующие: изменение философии рынка; рост международной торговли, рост грузопотоков; приход на рынок международных корпораций.

Конец 90-х гг. характеризуется развитием дистрибуции и торговых компаний, которые выполняли функции продвижения, транспортировки и распространения товаров по всей стране. Позже из дистрибуторских и торговых компаний стали возникать первые логистические операторы. Прежде всего, для обеспечения потребностей в профессиональных логистических сервисах международных брендов.

Начиная с 2000 года, появились национальные логистические компании, которые соответствовали мировому уровню оснащения и развития в своей отрасли. Логистическая компания УВК, основанная в 2001 г, стала первым в Украине 3PL-оператором. В свою очередь, на рынок Украины выходят европейские логистические компании. Это начальный период формирования профессионального рынка логистических услуг. Однако на данном начальном уровне развития – он был не до конца сформирован, не структурирован и в большинстве случаев непрозрачен.

Период с 2006-2008 г был весьма удачным для всех игроков рынка логистических услуг. Обороты логистических операторов активно росли пропорционально росту спроса на их услуги. В этот период на рынок складской недвижимости заходят девелоперы. Одновременно стартует несколько крупных проектов строительства логистических комплексов.

Финансовый кризис стал настоящим испытанием для всех операторов рынка. Вслед за сокращением объемов поставок и закупок практически во всех сферах в первом квартале 2009 года стало уменьшаться и количество операторов логистического рынка, замораживались строительные проекты, прошли неминуемые сокращения. «Выжившие» компании работали на грани рентабельности, а зачастую и в убыток.

Сегодня рынок логистики Украины находится на этапе стабилизации. Он становится более цивилизованным, открытым и профессиональным. Компании-участники заинтересованы в развитии своего бизнеса и бизнеса Клиента, смело идут на внедрение инновационных решений и ИТ продуктов, ищут новые методы оптимизации затрат на логистику. Появляются новые узкоспециализированные направления в логистике.

Логистические операторы не только развивают свои конкурентные преимущества, но и кооперируются. Активно работают отраслевые ассоциации, объединения. Это этап активного обмена опытом для получения синергетического эффекта для каждого участника.

Практическое направление логистики развивается общими усилиями отечественных и зарубежных компаний. Например, лидерами в сфере распределительной и складской логистики являются компании «УВК», «Raben Group», «Комора-С», «Kuehne&Nagel», «Schenker Ukraine», «ICT», «REWICO», «FIM Group». В ближайшем будущем следует ожидать качественных изменений на рынке: поскольку клиенты становятся всё более требовательными, логистические операторы будут работать над повышением качества услуг, расширять сеть региональных офисов и городов доставки. Рынок также будет развиваться количественно: будут увеличиваться складские площадки, расти автопарки, появятся новые операторы рынка и специализированные логистические компании.

Всемирный банк (ВБ) публикует исследование «Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy» («Подключение к конкуренции: Торговая логистика в глобальной экономике») каждые два года, начиная с 2007 г. В основе этого исследования лежит Индекс эффективности логистики (LPI), который измеряет показатели логистики (155 стран в 2012 году). Этот рейтинг помогает национальным лидерам, политикам и трейдерам частного сектора лучше понять испытания, с которыми они и их торговые партнеры сталкиваются на пути к снижению логистических барьеров в международной торговле. Проекты, связанные с логистикой и упрощением процедур торговли составляют около 10% портфеля ВБ.

Индекс эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index) рассчитывается на основе опросов международных, национальных или региональных логистических и складских операторов, транспортно-экспедиторских компаний. Опрос состоит из двух частей: определяется международный индекс LPI (по пятибалльной шкале респонденты

оценивают критерии, отражающие эффективность логистической системы в отношении 8 стран, с которыми работает логистическая компания) и внутренний (по пятибалльной шкале респонденты оценивают логистическую систему страны, в которой работают). На их основе рассчитывается интегральный показатель индекса LPI и место среди стран мира, участвующих в рейтинге.

В качестве основных критериев оценки эффективности логистики выбраны:

- эффективность таможенного и пограничного оформления (customs);
- качество торговой и транспортной инфраструктуры (infrastructure);
- простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам (international shipments);
- качество и компетентность логистических услуг (logistics quality and competence);
- отслеживание прохождения грузов (tracking & tracing);
- своевременность поставок грузов (timeliness).

Наиболее развитыми логистическими системами обладают Сингапур, Германия, Нидерланды, Япония, Великобритания, Гонконг (Китай), Швеция, Бельгия, Финляндия, Дания и США.

В LPI (Logistics Performance Index 2012) Украина заняла 66 место, набрав 2,85 балла. Об этом говорится в обзоре банка «Строить связи, чтобы конкурировать». Относительно рейтинга за 2010 год Украина поднялась сразу на 36 позиций, став лидером в СНГ. В 2007 году Украина была на 73 месте. Из постсоветских стран Украину обошли только Литва (58 место) и Эстония (65 место), Латвия заняла в рейтинге 76 место [18].

LPI измеряет производительность логистики поставок на внутреннем и международном уровне. Для международной части респонденты оценивали ситуацию в шести ключевых областях логистики восьми основных зарубежных рынков. Для внутренней части респонденты предоставили данные о логистике в странах, где они работают – например, информация о времени и затратах цепочки поставок. Также собирались данные о времени и стоимости импортных и экспортных операций. Частный сектор увеличил свое участие в LPI: в 2012 году было около 6000 оценок, примерно на 20% больше, чем в 2010 году. Результаты исследования предоставляются по шкале от 1 (худший) до 5 (наилучший). Столбец «% от лучшего» получается путем нормализации оценки LPI. То есть лучший участник рейтинга достигает максимальной оценки 100%, а худший менее 19,5%. Общая оценка индекса эффективности логистики отражает восприятие логистики страны на основе эффективности процесса таможенного оформления, качества торговой и транспортной инфраструктуры, простота организации поставки по конкурентным ценам, качество логистических услуг, возможность отслеживать перемещение груза и частота своевременных поставок. Данные основаны на опросах, проведенных Всемирным банком в партнерстве с академическими и международными учреждениями, частными компаниями и физическими лицами, занимающимися международной логистикой. В исследовании почти 1000 международных экспедиторов охватили более 5000 анализов по странам. Респонденты оценили восемь рынков, которые выбирались с учетом наиболее важных показателей эффективности логистики.

LPI служит мировым эталоном для измерения эффективности логистики, наполнения пробелов в базах данных с помощью предоставления систематических сопоставлений стран. Экспедиторы оценили страны по ключевым показателям логистики, таких как эффективность таможенного оформления, качество инфраструктуры, возможность отслеживать грузы и др. Как пример, рассмотрим показатели эффективности логистики для выборки стран СНГ (Табл. 1).

Таблица 1.
Показатели эффективности логистики стран СНГ за 2012 г., место/баллы

Страна	Интегральный индекс	Качество таможенных процедур	Инфраструктура	Отгрузки	Компетентность	Контроль	Своевременность
Украина	66 / 2,85	88 / 2,41	70 / 2,69	83 / 2,72	61 / 2,85	50 / 3,15	68 / 3,31
Грузия	77 / 2,77	44 / 2,90	58 / 2,85	91 / 2,68	70 / 2,78	93 / 2,59	115 / 2,86
Казахстан	86 / 2,69	73 / 2,58	79 / 2,60	92 / 2,67	74 / 2,75	70 / 2,83	132 / 2,73
Беларусь	91 / 2,61	121 / 2,24	65 / 2,78	107 / 2,58	89 / 2,65	98 / 2,58	114 / 2,87
РФ	95 / 2,58	138 / 2,04	97 / 2,45	106 / 2,59	92 / 2,65	79 / 2,76	94 / 3,02
Армения	100 / 2,56	116 / 2,27	110 / 2,38	96 / 2,65	115 / 2,40	99 / 2,57	92 / 3,07
Азербайджан	116 / 2,48	147 / 1,92	101 / 2,42	120 / 2,43	143 / 2,14	80 / 2,75	74 / 3,23
Узбекистан	117 / 2,46	118 / 2,25	120 / 2,25	127 / 2,38	117 / 2,39	105 / 2,53	101 / 2,96
Молдова	132 / 2,3	129 / 2,17	98 / 2,44	145 / 2,08	142 / 2,15	116 / 2,44	126 / 2,74
Таджикистан	136 / 2,28	85 / 2,43	138 / 2,03	135 / 2,33	130 / 2,22	143 / 2,13	146 / 2,51

Источник: [19].

Анализ индекса LPI за 2007-2012 гг. вызывает определенные сомнения в достоверности результатов исследования. Методология оценки эффективности логистики, предложенная Всемирным банком, не является научно обоснованной. Исследование основывается на результатах опросов преимущественно международных (транснациональных) логистических компаний. При этом не ведется опрос потребителей логистических услуг. Не учитываются и особенности отдельных стран, например, наличие выхода к морю, площадь территории и т.д.

Кроме того, во многих странах нет национальной статистики по логистике. Так, в Республике Беларусь отсутствуют данные по логистической инфраструктуре, нет сведений по структуре логистических услуг, поэтому достоверно оценить их качество не представляется возможным. Да и как вообще за два года страна может подняться в рейтинге LPI на несколько десятков позиций, а потом опуститься на десятки позиций? Например, Казахстан в 2007 г. занимал 133 место в рейтинге LPI, в 2010 г. поднялся до 62-го места, а в 2012 г. опустился до 86-го. Аналогично с Украиной: 2007 г. – 73 место, 2010 г. – 102-е, 2012 г. – 66-е (табл.2). При этом эксперты Всемирного банка причины таких резких взлетов и падений аргументировано прокомментировать не могут.

Таблица 2.
Результаты рейтинга Мирового банка относительно индекса логистической эффективности Украины за 2007, 2009, 2011 гг. (место/ оценка в баллах)

Показатели	LPI 2007	LPI 2010	LPI 2012
Интегральный индекс	73 / 2,55	102 / 2,57	66 / 2,85
Качество таможенных процедур	97 / 2,22	135 / 2,02	88 / 2,41
Инфраструктура	74 / 2,35	79 / 2,44	70 / 2,69
Отгрузки	83 / 2,53	84 / 2,79	83 / 2,72
Компетентность	90 / 2,41	77 / 2,59	61 / 2,85
Контроль	81 / 2,53	112 / 2,49	50 / 3,15
Своевременность	55 / 3,31	114 / 3,06	68 / 3,31

Источник: [19]

Обескураживает и отсутствие прогресса логистики в России. По методологии LPI в 2007 г. она занимала 99 место, в 2010 г. – 94-е, в 2012 – 95-е. Достоверность данных фактов вызывает сомнения хотя бы по очевидным фактам ввода в эксплуатацию по всей стране новых объектов логистической инфраструктуры, упрощению таможенного контроля на границе со странами-членами Таможенного союза, модернизации морских портов, железнодорожной инфраструктуры, уровню подготовки кадров для логистической отрасли.

Впрочем, и сами исследователи Всемирного банка указывают, что оценка на основе индекса LPI дается через видение мирового частного сектора на то, как страны взаимосвязаны между собой торговыми операциями, поэтому в ней не отражены в полной мере изменения, происходящие на уровне отдельной страны. Данная оценка дополняет, а не заменяет всесторонние исследования логистической отрасли. Как отмечают эксперты, индекс LPI позволяет определить страны с опережающим и отстающим развитием логистики. Высокая оценка не обязательно означает равномерно высокие показатели эффективности логистики по всей стране. В целом авторы исследования признают, что логистика многомерна, поэтому определение и анализ эффективности по разным странам представляет проблему.

Методология оценки развития логистики, предложенная Всемирным банком, не является единственной.

В 2010 г. исследовательский институт «Transport Intelligence» (Великобритания) разработал индекс развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой (Emerging Market Logistics Index – EMLI), отражающий степень привлекательности рынка логистики для иностранных инвестиций [16]. Общий показатель индекса подсчитывается на основе трех промежуточных показателей: размер и динамика развития рынка, рыночная совместимость, развитие транспортных коммуникаций. В 2010 г. оценка развития рынка логистики проводилась по 38 странам с развивающейся экономикой. В январе 2013 г. был опубликован уже четвертый отчет развития рынка логистики в 45 странах с развивающейся экономикой. Из стран СНГ, присутствующих в рейтинге, Россия занимает 7 место (в 2010 г. – 5-е), Казахстан – 18-е (в 2010 г. – 33-е), Украина – 20-е (в 2010 г. – 18-е). Первые места в рейтинге EMLI занимают Китай, Индия, Бразилия, Саудовская Аравия и Индонезия. В табл. 3 показан рейтинг наиболее привлекательных развивающихся стран для инвестирования в сферу логистики по индексу EMLI за 2010-2013 гг.

Страна	Общий индекс EMLI (место страны)			
	2010	2011	2012	2013
Китай	–	8,32 (1)	8,58 (1)	8,30 (1)
Индия	7,51 (1)	7,00 (2)	6,96 (2)	6,94 (2)
Бразилия	7,28 (2)	6,74 (3)	6,84 (3)	6,89 (3)
Саудовская Аравия	5,69 (9)	6,01 (6)	6,70 (4)	6,67 (4)
Индонезия	7,02 (3)	6,73 (4)	6,44 (6)	6,60 (5)
ОАЭ	5,74 (7)	5,59 (9)	6,49 (5)	6,55 (6)
Россия	6,38 (5)	6,22 (5)	6,29 (7)	6,44 (7)
Малайзия	5,56 (10)	–	6,01 (8)	6,11 (8)
Мексика	6,46 (4)	5,98 (7)	5,84 (10)	6,07 (9)
Турция	6,03 (6)	5,80 (8)	–	5,99 (10)
Чили	–	5,29 (10)	5,97 (9)	–
Египет	5,69 (8)	–	–	–

Таблица 3.
Наиболее привлекательные развивающиеся страны для инвестирования в сферу логистики по индексу EMLI в 2010-2013 гг.

Примечание: «–» страна не входит в первые десять мест рейтинга EMLI.

Источник: [16].

Компания DHL, мировой лидер в области логистики и экспресс-доставки, в 2011 г. выпустила в свет первое исследование «Индекс глобальной интеграции DHL (DHL Global Connectedness Index – GCI)». Результаты исследования GCI 2012 демонстрируют, что сегодняшняя непостоянная и нестабильная деловая среда испытывает на себе последствия продолжительного воздействия финансового кризиса. В нынешний период медленного роста важно помнить о том, что глобализация уже улучшила качество жизни людей во всем мире и является двигателем экономического прогресса. Но главное, правительствам различных стран следует избегать протекционистских мер, препятствующих международному взаимодействию [20].

Исследование проводилось по заказу компании DHL всемирно известным специалистом в области стратегии международного бизнеса и экономики Панкаджем Гемаватом (Pankaj Ghemawat), преподающим международную стратегию в бизнес-школе IESE, Барселона. В 2012 г. был опубликован уже второй отчет, содержащий всесторонний анализ глобализации в мире, включающий данные по 140 странам.

С помощью Индекса глобальной интеграции DHL изучаются данные по различным типам международных торгово-экономических связей, включающим такие субиндексы, как международные потоки товаров (Trade Pillar), капитала (Capital Pillar), информации (Information Pillar) и человеческих ресурсов (People Pillar). В отличие от существующих индексов, с помощью индекса DHL GCI анализируется не только глубина межгосударственных взаимосвязей (Depth), но и их географический охват (Breadth). Таким образом, с одной стороны, выделяются страны, тесно сотрудничающие с большим количеством других государств, а с другой – страны с прочными связями только в рамках небольшой группы государств-партнеров.

В то время как в период в 2011 году в мире наблюдался лишь незначительный рост уровня глобальной интеграции, некоторые страны демонстрировали значительную динамику. Страны, показавшие наибольшие показатели прироста в глобальной интеграции в период, - это регион Африки южнее Сахары: Мозамбик, Того, Гана, Гвинея и Замбия. В то время как сам регион остается наименее интегрированным регионом мира, имен в них наблюдался наибольший рост уровня глобальной интеграции в период с 2010 по 2011 гг. (табл. 4). С 2010 г. Нидерланды сохранили свою позицию самой интегрированной страны в мире. При этом девять европейских стран вошли в десятку наиболее интегрированных в мире - таким образом, Европа регионом с наивысшим уровнем проникновения глобализации.

Страна	Место страны по индексу DHL GCIS	
	2011	2012
Нидерланды	1	1
Сингапур	2	2
Люксембург	5	3
Ирландия	3	4
Швейцария	4	5
Великобритания	6	6
Бельгия	8	7
Швеция	7	8
Дания	–	9
Германия	–	10
Гонконг (Китай)	9	–
Мальта	10	–

Таблица 4.
Страны с наиболее обширными и глубокими международными связями по индексу DHL GCI в 2011-2012 гг.

Примечание: « – » страна не входит в десятку стран по индексу DHL GCI.

Источник: [20].

По итогам исследований в 2011 г. наиболее обширными и глубокими международными связями обладали Нидерланды, Сингапур, Ирландия, Швейцария, Люксембург, Великобритания, Швеция, Бельгия, Гонконг (Китай) и Мальта. В 2012 г. Гонконг (Китай) и Мальта были вытеснены из десятки рейтинга, их место заняли Дания и Швеция.

Таким образом, позицию самой интегрированной страны сохраняют Нидерланды. При этом 9 европейских стран (в 2011 г. – 8) вошли в десятку наиболее интегрированных, а Европа – стала регионом с наивысшим уровнем проникновения глобализации.

Среди стран СНГ и Балтии по Индексу глобальной интеграции DHL в 2012 г. на первом месте Эстония (43 место), на второе неожиданно вышла Украина (52 место), сместив при этом Казахстан на третье (54 место) и Литву на четвертое (55 место).

Украина заняла 52-ю позицию в рейтинге самых интегрированных стран, поднявшись при этом с 56-й позиции, которую страна занимала по итогам 2010 г. Уровень интеграции Украины в мировую экономику быстро возрастал до момента начала финансового кризиса. Затем произошел умеренный спад, а сейчас динамика восстановилась и продемонстрировала новый рекорд роста в 2011 г. В сфере интеграции Украина занимает самую высокую позицию по показателю «торговля» - 34-я позиция среди 140 стран мира. По глубине торговых связей Украина заняла 31-е место, а по их охвату – 73-е место. Глубина торговли показывает, насколько тот или иной вид деятельности больше осуществляется на международном уровне, а не в пределах страны. Охват торговли дополняет глубину торговли – этот показатель демонстрирует, насколько широко определенный вид экономической деятельности распределен по разным странам. Главные регионы экспорта товаров и услуг для Украины – это Россия (27%), Турция (6%), Италия (5%), Польша (4%) и Китай (4%).

Стоит отметить, что среди европейских стран Украина занимает 4-ю наибольшую долю по экспорту товаров, которые отправляются в другие регионы (за пределы Европы), а среди стран, не входящих в ЕС, Украина занимает 2-ю наибольшую долю в этой категории (после Швейцарии). Чтобы улучшить взаимную интеграцию, Украине нужно искать способы упрощения ведения бизнеса между различными странами и работать в направлении заключения региональных торговых соглашений. Чрезвычайно важно, чтобы продолжали улучшаться таможенные нормы и правила и возрастала эффективность работы пограничных служб. Принятие нового Таможенного кодекса оказало значительное влияние на поток грузов небольшой стоимости, которые перевозятся операторами рынка экспресс-доставки, а также на скорость прохождения таможенных формальностей.

Исследование реальных масштабов глобализации путем сравнения стран и анализа регионов проливает свет на два критически важных момента. Во-первых, объемы пересылки грузов между странами значительно ниже. Во-вторых, в каждой стране, даже в Нидерландах, есть неиспользованные возможности, которые могут принести экономические выгоды в случае углубления интеграции. В периоды экономического спада такие факторы представляют собой один из самых мощных имеющихся рычагов для увеличения экономического роста [13].

В GCI 2012 также включены ситуационные исследования по Мексике и Вьетнаму и приведены восемь рекомендаций, благодаря которым различные страны могут усилить или расширить свою интеграцию в мировую экономику. В новом исследовании также приводятся аргументы в пользу того, что глубина глобальной интеграции – соотношение потоков грузов, пересекающих границы страны, – содействует экономическому развитию и процветанию. В новой редакции GCI также приводится анализ интеграции на уровне раз-

личных секторов экономики. Согласно выводам отчета, смещение «центра тяжести» мировой экономики меняет формат интеграции в различных индустриях. Производство и потребление на развивающихся рынках увеличиваются, что оказывает определенное влияние на три отрасли, важность которых подчеркнута в отчете: это фармацевтика, легковые автомобили и производство мобильных телефонов. Кроме этого, в отчете содержатся практические советы для компаний по адаптации бизнес-стратегий для получения экономической выгоды от изменения географии производства и потребления.

Украинский бизнес оценил роль логистики. Стремясь оптимизировать соответствующие расходы бизнеса, повысить уровень лояльности клиентов, получить стратегический перевес над конкурентами, управленцы всё чаще прибегают к повышению эффективности логистики по всей цепи поставок. Очевидно, участников рынка логистики ожидает новый виток развития.

На сегодняшний день в Украине в связи с недостаточным развитием логистики как отрасли народного хозяйства существует ряд проблем, среди которых на первом месте стоит государственная политика, требующая большего внимания и пересмотра условий существования на рынке. На сегодня логистический рынок стабилизировался, и по прогнозам экспертов в ближайшее время выйдет на докризисный показатель – вакансия складских площадей составляет около 15%, а арендные ставки колеблются от 4 до 7 долларов за квадрат [15].

Выводы. Украина может больше использовать свой транзитный потенциал, создавая складские хабы, и привлекая к этой работе иностранные транспортные компании. Открытие новых пунктов обеспечит создание новых рабочих мест, а также крупных логистических центров, складов, что в свою очередь уменьшит импорт овощей и фруктов в Украине. Ведь украинцы зимой потребляют импортные овощи из-за нехватки специально оборудованных овощехранилищ для длительного хранения продуктов.

Еще одна проблема – отсутствие квалифицированных кадров на рынке труда в сфере логистики. Хотя в Украине на сегодняшний день уже 16 университетов страны готовят для этой отрасли профессиональные кадры, тем не менее существует необходимость повышения престижа этой специальности в стране, поскольку на многих предприятиях наблюдается неправильное понимание роли и места логистики в управлении.

Однако одним из главных вопросов в сфере логистики является ее лицензирование и приведение в соответствие с законодательными нормами. Сегодня эту сферу контролирует Министерство инфраструктуры Украины, однако лишь направление – транспортировку, а это лишь одна составляющая логистики.

На данный момент для Украины приоритетны следующие шаги в развитии логистики: интенсификация развития инновационных технологий; дальнейшая интеграция в мировое сообщество, изучение и внедрение зарубежного опыта; строительство логистических центров и развитие инфраструктуры на всей территории страны; воспитание высококвалифицированных кадров путем развития вузовского образования и бизнес – программ повышения квалификации.

Список використаних джерел

1. Аникин Б. А. Логистика. / Б. А. Аникин, В. В. Дыбская. – М. : Инфра-М, 2007. – 352 с.
2. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок

- / Пер с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
3. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. / А. М. Гаджинский. – М. : «Дашков и К», 2007. – 431 с.
 4. Гурч Л. Современное состояние логистики в Украине и кадровые проблемы // Персонал. – 2003. – № 4-5. – с. 94 – 100.
 5. Захаров К. В., Циганок А. В., Захаров Ф. К. Логистика: эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К. : ИНЭКС, 2000. – 252 с.
 6. Кальченко А. Г. Логістика: Навч. посібник. / А. Г. Кальченко, В. В. Кривещенко.– К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
 7. Линдерс Майкл Р. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. / Линдерс Майкл Р., Фирон Харольд Е. – СПб : ООО «Издательство Полигон», 1999. – 768 с.
 8. Логистика в Украине – история длиной 20 лет [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrlogist.com/article/vne-kategorij/1315>.
 9. Миротин Л. Б. Основы логистики. / Под ред. Миротина Л. Б., Сергеева В. И. – М., 2000. – 200 с.
 10. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник. / Ю. М. Неруш. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2000. – 389 с.
 11. Смирнов І. Г. Міжнародна логістика: Конспект лекцій. / І. Г. Смирнов. – К. : ІММБ, 2004. – 105 с.
 12. Смирнов І. Г. Логістика: просторово-територіальний вимір: Монографія. / І. Г. Смирнов. – К : Обрій, 2004. – 335 с.
 13. Украина улучшила свои позиции – таковы результаты исследования «Индекс глобальной интеграции» от DHL. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.dhl.com/ua/ru/press/releases/releases_2013/local/010313.html.
 14. Эксперт назвал главные проблемы развития логистической отрасли в Украине. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2012/11/27/291956>.
 15. Agility Emerging Markets Logistics Index 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.agilitylogistics.com/EN/Documents/Agility_Downloads/2013_Emerging_Markets_Logistics_Index.pdf.
 16. Coyle J. J., Bardi E. J., Langley C. J. Zarzadzanie logistyczne / J. J. Coyle, E. J. Bardi, C. J. Langley. – Warszawa: PWE, 2002. – 243 s.
 17. LPI - www.worldbank.org/lpi.
 18. The World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf
 19. www.dhl.com/gci, www.delivering-tomorrow.com – официальный сайт компании DHL.

УДК 321.64

Роздобудько В. В.*

ОПЫТ УКРАИНЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО НАДЗОРА ЗА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

В даній статті розглядається можливість побудови системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та її взаємовизнання і застосування в рамках держав учасниць ЄВРАЗЭС. Розглядаються основні вимоги до системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю на основі українського та міжнародного досвіду. Взаємне визнання систем суспільного нагляду за аудиторською діяльністю серед країн, що входять чи співпрацюють з ЄВРАЗЭС, дозволить підвищити рівень довіри інвесторів.

Ключові слова: інтеграція України, ЄВРАЗЭС, аудит, система суспільного нагляду, якість аудиторських послуг, аудиторські послуги.

This article discusses the possibility of building a system of public supervision over the audit activity and application in the framework of the EurAsEC countries. The author formulates the basic requirements for a system of public supervision on the basis of Ukrainian and international experience base. Uniform system of public supervision over the audit activity of the EurAsEC countries will increase investor confidence.

Key words: integration of Ukraine, the Eurasian Economic Community, the audit, the system of supervision.

В данной статье рассматривается возможность построение системы общественного надзора за аудиторской деятельностью и ее взаимное признание, и применение в рамках стран ЕвразЭС. Рассматриваются основные требования к системе общественного надзора на основании украинского и опыте международного опыта. Взаимное признание систем общественного надзора за аудиторской деятельностью среди стран, которые входят или сотрудничают с ЕвразЭС, позволит увеличить уровень доверия инвесторов.

Ключевые слова: интеграция Украины, ЕвразЭС, аудит, система общественного надзора, качество аудита, аудиторские услуги.

Постановка проблеми и её актуальность. Аудиторская деятельность социально ориентирована, в связи с тем, что результатом работы аудиторов является мнение, которое дает уверенность пользователю о состоянии финансовой отчетности субъекта хозяйствования. В период увеличения интеграционных и глобализационных процессов в экономике Украины и стран ЕвразЭС возникает необходимость построения системы вза-

* кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита и общенаучных дисциплин Открытого Международного университета развития человека «Украина».

имного признания заключения аудитора во всех странах партнерах. Взаимное признание результатов работы аудиторов может быть только построение системы общественного надзора за аудиторской деятельностью во всех странах партнерах, которая базируется на единых принципах.

Анализ последних исследований и публикаций. Выделение нерешенных раньше частей общей проблемы. Проблемы регулирования аудиторской деятельностью и построения системы общественного надзора в своих научных трудах рассматривали многие украинские ученые, такие как, Н. Белуха, К. Назарова, В. Бондарь, О. Петрик. Исходя из того, что украинские ученые рассматривают построения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью в системе координат украинской экономики, потому отсутствуют теоретические подходы касательно построения системы в рамках интеграционных процессов нашей страны и взаимоотношений с различными объединениями государств, в том числе и ЕвразЭС.

Формулирование целей. Целью написания данной статьи является оценка украинского и международного опыта построения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью и возможность его применения в рамках ЕвразЭС.

Изложение основной части. ЕвразЭС – это межгосударственное объединение, международная экономическая организация, созданная для эффективного продвижения ее странами-членами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях [1, с. 2].

Евразийское экономическое сообщество занимает территорию 20,374 млн. кв. км, на которой проживает 182,6 млн. человек (3% мирового населения) и производится около 4% мирового ВВП. ЕвразЭС обладает мощной минерально-сырьевой базой, так в 2011 г. доля государств Сообщества в мировых разведанных запасах нефти составляла 7,5%, газа и угля – по 22%, в выработке электроэнергии – 5,5%, производстве стали – 5,1%, зерна – 5,9% [1, с. 14]. По запасам промышленного урана, алмазов, платиноидов, золота, серебра, циркония, редких металлов и редкоземельных элементов и ряду других полезных ископаемых Сообщество в целом занимает 1–3 места в мире [1, с. 14]. Страны ЕвразЭС являются крупнейшими экспортерами минерального сырья и металлов на мировой рынок, а по нефти и газу, хромовому и марганцевому сырью, алюминию, никелю и меди, платиноидам и алмазам занимают ведущие места среди стран-экспортеров [1, с. 14].

В связи со значительным экономическим потенциалом, между странами участницами ЕвразЭС происходит перетекание капиталов и рабочей силы. Исходя из того, что целью аудита является проверка бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности согласно концептуальной основы ее составления [2, с. 230] уверенность в системе аудиторской деятельности является важной составляющей доверия инвестора к аудиторскому заключению. По нашему мнению, в странах участницах ЕвразЭС не обходимо строить единую систему требований к общественному надзору за аудиторской деятельностью на основании опыта других стран в том числе, и Украины.

В мировой практике существуют следующие концепции контроля и наблюдения за аудиторской деятельностью [3, с. 36-37]:

1. Концепция государственного регулирования.

Согласно данной концепции, которая получила распространение в Австрии, Испания, Франция, Германия, аудиторская деятельность строго регламентируется централизованными органами, которые осуществляют контрольную функцию за аудиторской деятельностью.

2. Концепция саморегулирования.

Согласно данной концепции, которая получила распространение в англоязычных странах (США, Великобритания), аудиторская деятельность регулируется в основном общественными аудиторскими объединениями.

Исходя из выше изложенного, мы можем сделать вывод, что системы общественного надзора за аудиторской деятельностью в странах с развитой экономикой (страны Северной Америки, Европейского союза) могут значительно отличаться. В Украине, которая является наблюдателем ЕврАзЭС, построена система общественного надзора за аудиторской деятельностью на основе концепции саморегулирования.

Система общественного надзора за аудиторской деятельностью в Украине базируются на следующих требованиях, которые могут быть применены при выработке единого подхода в рамках ЕврАзЭС:

1. Процедура формирования и состав надзорных органов.
2. Сфера деятельности и обязанности.
3. Финансирование.
4. Прозрачность.

Рассмотрим каждый элемент более подробно:

1. Процедура формирования и состав надзорных органов.

Данным элементом предусмотрено, что лица, участвующие в управлении системой общественного надзора, должны быть выбраны в соответствии с независимой и прозрачной процедурой выдвижения. Так, система общественного контроля за аудиторской деятельностью должна регулироваться лицами, не являющимися практикующими аудиторами, и лишь небольшая часть аудиторов-практиков может быть привлечена к управлению.

2. Сфера деятельности и обязанности.

Система общественного надзора за аудиторской деятельностью должна иметь полную ответственность за надзор над:

- утверждением и регистрацией аудиторов и аудиторских организаций;
- принятием стандартов профессиональной этики, внутреннего контроля качества аудиторских фирм и аудиторов;
- непрерывным образованием, системой контроля качества, расследований и наказаний.

В случае необходимости, система общественного надзора должна имеет право проводить расследования по отношению к аудиторами и аудиторским фирмам и налагать на них определенные санкции.

3. Финансирование.

Исходя из экономических реалий, система общественного надзора за аудиторской деятельностью должна соответствующим образом финансироваться. Финансирование системы общественного надзора должно быть безопасным и свободным от любого ненадлежащего влияния аудиторов и аудиторских фирм, то есть система общественного надзора должно быть финансово независимым органом.

4. Прозрачность.

Одним из основных требований к системе общественного надзора за аудиторской деятельностью в Украине является прозрачность системы общественного надзора. Прозрачность должна подразумевать публикацию годовых программ, работ и отчетов о деятельности органа общественного надзора.

Исходя из вышеизложенного и учитывая опыт Украины в этом вопросе, при создании органа общественного надзора за аудиторской деятельностью в рамках стран-участниц ЕвразЭС необходимо учесть следующие требования:

- независимость системы общественного надзора от аудиторской профессии;
- обеспечение системы нормативно-методических требований к системе контроля качества аудиторских услуг;
- прозрачность деятельности надзорного органа и достоверность результатов контроля качества;
- эффективная поддержка надзора системами расследований и санкций;
- увеличение роли профессиональных гражданских объединений аудиторов.

Выводы исследования и перспективы дальнейшего развития. Гармонизация и глобализация отношений в рамках стран-участниц ЕвразЭС также должна предполагать необходимость в выработке единых подходов к аудиторской деятельности.

В первую очередь, взаимное доверие стран-участников рынка к результатам аудита друг друга базируется на взаимном признании систем надзора и контроля качества аудиторской деятельности. Рассмотрев основные требования к формированию системы общественного надзора за аудиторской деятельностью, автор считает, что необходимо утвердить на межгосударственном уровне нормативный документ, который будет регулировать требования к системе общественного надзора за аудиторской деятельностью в странах – участницах ЕвразЭС. Далее нужно осуществлять мероприятия по внедрению, уточнению и расширению этих требований.

Список використаних джерел

1. ЕвразЭС сегодня 2013 / М. : Секретариат Интеграционного комитета ЕвразЭС, 2013. – 52 с.
2. Международные стандарты аудиту, оказания уверенности и этики: Издание 2010 р. / Пер. с англ. языка О. В. Селезнев, О. Л. Ольховикова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрковский, С. О. Куликов. – К. : ООО «ИАМЦ АУ» «СТАСУС», 2012. – 1028 с.
3. Марчук О. Законопроект щодо провадження аудиторської діяльності: професійне середовище дисконтує/ Марчук О. // Незалежний аудитор. – 2013. – № 8. – С. 36-43.

УДК 330.16 (477) 339.92:061.1 ЄС

Романенко О. А.*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ УКРАЇНИ НА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ З ЄС

У статті описаний процес формування економічних і культурних цінностей підприємців у ЄС та в Україні. Встановлено: різні світоглядні підходи перешкоджають інтеграції та потребують дослідження.

Ключові слова: економічна культура, трудова етика, капіталістичні та посткомуністичні країни.

The article describes the process of forming an economic cultural values of entrepreneurs in capitalist and post communist countries.

Key words: economic cultural, the work ethic, capitalist countries, post communist countries.

В статье описан процесс формирования экономических и культурных ценностей предпринимателей в ЕС и Украине. Установлено: различные мировоззренческие подходы препятствуют интеграции и требуют исследований.

Ключевые слова: экономическая культура, трудовая этика, капиталистические и посткоммунистические страны.

Постановка проблеми. Процес зближення між Україною і ЄС доволі непростий: промисловці скаржаться на розбіжність технічних регламентів, юристи – на відмінності в законодавчих підходах, чиновники намагаються поєднати режими регулювання. Причинами того, що більшість європейських інститутів і стандартів, запроваджених на державному рівні, не реалізуються в практичному житті України дослідники все більше називають конфлікти світоглядів. Зважаючи на це, існує гостра необхідність в аналізі впливів економічної культури України та Європи та розробка шляхів їх інтеграцій, оскільки це є передумовою економічних, соціальних та політичних взаємодій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато наукових робіт, в яких аналізується вплив економічної культури на специфіку функціонування та розвиток економіки в сучасних суспільствах (роботи Т. Заславської, В. Радаєва, Я. Кузьміна, О. Морозова, Р. Ривкіна, В. Пилипенко, Г. Соколової, М. Лукашевича, С. Матвеева, Е. Суїменко, Т. Ефременко). Однією з фундаментальних робіт з дослідження економічного світогляду європейських суспільств є «Протестантська етика і дух капіталізму» М. Вебера. Автор дослідив, що у світі більш динамічно розвивався бізнес в християнських країнах, зокрема протестантських, таких як США, Англія і Голландія. Економічний підйом і розвиток європейського капіталізму пояснювався наявністю протестантської етики, що обумовило трудове завзяття і раціональну організацію праці. Головною ідеологією християнських країн є ведення комерції не тільки заради збільшення особистого споживання, але і як

* кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету.

задля благодійності. При цьому Вебер особливо підкреслював аскетизм підприємців-протестантів, багатьом з яких були чужі показна розкіш і насолода владою, і які розглядали багатство лише як свідчення перед Богом добре виконаного обов'язку. На противагу протестантам, капіталісти традиційного суспільства, навпаки, прагнули мінімізувати власні трудові зусилля і віддавали перевагу найбільш простим видам заробітку, наприклад, встановлення монополії або особливих відносин з владою. На думку Вебера, протестантська трудова етика не властива людині від природи і є продуктом тривалого виховання. Вона може зберігатися протягом тривалого часу тільки тоді, коли сумлінна праця приносить моральну і матеріальну віддачу. Концепції протестантської трудової етики полягають в основних положеннях, що базуються на Біблії [1, с. 44-50].

Виклад основного матеріалу. Економічна культура України протягом 1917-1991 років формувалася на засадах патерналізму, наслідки якого мають великий вплив і на сьогоднішній день. Патерналізм визначається як система усталених відносин між робітником і державою, коли в обмін на працівникові трудову активність працівникові дається можливість задоволення мінімальних потреб. До основних ознак патерналізму відносять: втручання держави в процес прийняття рішень, що стосуються індивіда; це втручання має на меті сприяти інтересам чи благополуччю того, кого охороняють; втручання здійснюється без згоди індивіда, якого опікають. Патерналізм держави до громадян ґрунтується на концентрації ресурсів в його руках, необхідних для життєзабезпечення та соціального захисту населення. Цей факт, в свою чергу, забезпечує можливість державі бути суб'єктом примусу. У радянській економіці така концентрація ресурсів була здійснена, насамперед, шляхом націоналізації промисловості, позбавлення громадян приватної власності на засоби виробництва, заперечення всіх видів приватного підприємництва.

Основні ознаки економічної культури патерналізму були властиві комуністичним країнам, однак до цього часу вони значною мірою впливають на сучасні демократичні ринкові перетворення в посткомуністичних державах, що спостерігається наразі і в Україні: Орієнтація на патрон-клієнтські відносини: патрон (держава) пропонує свій захист і забезпечує залежним від нього клієнтам (громадянам) доступ до дефіцитних ресурсів. Люди не могли заробити багато життєвих благ, але гарантована зайнятість, безкоштовна освіта та охорона здоров'я, система адміністративного регулювання цін закріплювали віру в те, що про них піклуються. Мінімалістська трудова стратегія: гарантованість найважливіших матеріальних благ обумовлює звичку до страхування від крайньої бідності незалежно від економічної діяльності людини (кількості і якості праці, кваліфікації, ініціативності, підприємливості), а на рівні масової свідомості формуються установки про соціальне утриманство. Зрівняльна психологія породжує готовність людей добровільно підтримувати систему обмежень, негативне ставлення до будь-яких форм підприємництва («спекуляції»), прагнення заблокувати іншим просування вгору, соціальну заздрість. Ціннісно-раціональний характер економічної культури втілюється в ігноруванні вартісних прагматичних оцінок економічної діяльності людини і в абсолютизації моральних. Економічна детренованість як культурна характеристика означає нежиттєздатність індивіда в інших економічних структурах, крім патерналістських, неможливість здійснювати незалежні економічні стратегії. Консерватизм патерналістської культури проявляється в її нездатності швидко пристосовуватися до інноваційних тенденцій, спрямованих на її збагачення і сприяння розвитку економічних відносин.

Економічна культура країн з розвиненою капіталістичною економікою має такі складові [2, с. 233]. Економічний раціоналізм – здатність здійснювати економічні дії, що мають на меті економічну вигоду. Прогрес і справедливість – дві цілі, на які капіталістичні сус-

пільства орієнтують свої дії. Інноваційність дозволяє засвоювати і застосовувати нові моделі, як в технології виробництва, так і в управлінні економікою. Співіснування різноманітних моделей економічної поведінки та форм господарювання сприяє економічному розвитку [3, с. 30-37]. Великий вплив «людського фактору» (власників фірм, власників капіталу тощо) на розвиток економіки. Орієнтація економічних суб'єктів не тільки на групі, але й на моральні (інституційні, громадські) цінності. Незалежно від національних та інших відмінностей між країнами, в кожній з них діють політичні, моральні, релігійні та інші загальнонаціональні цінності та традиції, які обмежують вплив егоїстичних інтересів на економічну поведінку людей. Висока трудова мораль і висока культура партнерських трудових відносин. Законослухняність в економічній культурі відображається в дотриманні учасниками економічних процесів чинних правових норм. Політична нейтральність економічної культури – це її незалежність від політичних партій і груп, політична неупередженість, яка обмежує до деякої міри вплив політики, політичних потрясінь на економічний розвиток.

Феномен пострадянської економічної культури, що спостерігається в Україні, неможливо укласти в загальноприйнятій типологізації та класифікації. Вона характеризується поєднанням декількох різнорідних шарів, елементів, які можна згрупувати в такі блоки:

фрагментарність, яка виявляється у поєднанні особливостей прояву елементів традиційно українських, радянських (цінностей патерналістської культури) і модерністських (цінностей капіталістичної культури, запозичених разом із західними ринковими інститутами); існування багатьох класових, національних, регіональних, конфесійних та інших субкультур; конфліктність – відсутність базового консенсусу в суспільстві щодо економічних цінностей, високий ступінь напруженості між соціально-класовими угрупованнями; амбівалентність, яка проявляється в одночасному підтримці різних економічних цінностей.

Особливість ціннісної ідентифікації сучасної України полягає в тому, що вона в цивілізаційному і культурному відношенні є і європейською, і євразійською державою. Для українського суспільства характерне стійке і майже безконфліктне співіснування глибинних, але в основному пригнічених рис «європейськості» і частково іманентних, частково придбаних за останні десятиліття (нав'язаних комуністичним режимом) «євразійських» ознак. Доводиться констатувати, що українська європейськість у свій час розвивалася тільки в початкових і притому периферійних формах, а радянські навички соціально-економічної поведінки та відповідна система економічних цінностей в значній частині населення виявилися глибоко вкоріненими [4, с. 60].

Політичні, економічні та соціокультурні перетворення, які були здійснені в Україні в останні роки, призвели до значної трансформації економічної свідомості населення. Економісти відзначають досить виражену тенденцію індивідуалізації цінностей, ослаблення патерналістських установок, зростання орієнтації на особисті сили, раціоналізації поведінки. Результатом цих тенденцій є збільшення значущості індивідуальної відповідальності і самостійності, поступове розмивання все ще досить сильного патерналістського синдрому.

Висновок. Недостатня результативність та ефективність економічного реформування країни, які призвели до масової бідності, значного соціального розшарування, відсутність соціального захисту населення, безробіття тощо, зумовили негативну оцінку економічної ситуації населенням України. Однак, за даними дослідження в 2012 році 76,5% громадян України є прихильниками західного капіталістичного шляху розвитку, тобто суспільства

вільного ринкового підприємництва, 17% респондентів підтримують економіку змішаного типу, який з'єднує капіталістичний і соціалістичний сектор, а так званому «оновленому соціалістичному шляху розвитку» симпатизують 6,4% населення [5].

Список використаних джерел

1. Вебер Макс. Протестантська етика і дух капіталізму. 1905. Вибрані твори: Пер. з нім. / Упоряд., заг. ред. і післямова Ю. Н. Давидова. – М. : Прогрес, 1990. – 808 с.
2. Ривкіна Р. В. Драма змін. / Р. В. Ривкіна – 2-ге вид., перепрац. і доп. – М. : Справа, 2001. – С. 233-240.
3. Романенко О. Фінанси холдингових компаній: монографія / О. Романенко – К. : Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2009. – 255 с.
4. Белоконь С. Б., Романенко О. А. Влияние экономической культуры на экономику посткоммунистических стран // ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIES OF POST-COMMUNIST COUNTRIES AT CURRENT STAGE // Материали международной научной конференции, Тбилиси, июнь 2013. с. 60. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=336.

УДК 339.91

Стаканов Р. Д.*

МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ В РАМКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЄВРАЗЕС

Стаття присвячена аналізу сучасних міграційних тенденцій та розвитку міграційної політики в Російській Федерації в контексті економічної інтеграції в рамках ЄвразЕС.

Ключові слова: Російська федерація, міжнародна трудова міграція, міграційна політика, ЄвразЕС.

The article analyzes the current migration trends in Russia and the development of migration policy under the economic integration in the EurAsEC.

Key words: Russian Federation, international labor migration, migration policy, EurAsEC.

Статья посвящена анализу современных миграционных тенденций и развитию миграционной политики в Российской Федерации в контексте экономической интеграции в рамках ЕвразЭС.

Ключевые слова: Россия, международная трудовая миграция, миграционная политика, ЕвразЭС.

Актуальність теми дослідження. Питання трудової міграції в Російській Федерації традиційно відіграє вагомий роль, зважаючи на особливості складної демографічної ситуації в країні та відносно більш стабільну економічну ситуацію в порівнянні з іншими країнами регіону. Інтеграція в рамках Євразійського економічного співтовариства (ЄвразЕС)

Аналіз останніх публікацій. Міжнародна трудова міграція, глобальний та регіональні ринки праці, міграційна політика як окремих країн, так і регіональних об'єднань 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 статті є дослідження міграційної динаміки та змін в міграційній політиці в Російській Федерації в контексті її участі в регіональному інтеграційному об'єднанні ЄвразЕС.

Результати дослідження автора. За даними Федеральної міграційної служби (ФМС) Російської Федерації [2] за січень-квітень 2012 року на територію Російської Федерації в'їхало понад 4,8 млн. іноземних громадян, що на більше 9,4%, ніж за аналогічний період 2013 р. (4,4 млн. чол.). Кількість перетинів іноземними громадянами Державного кордону Російської Федерації (РФ) склало 11,6 млн. Виїхало з території Росії понад 3,7

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

млн. іноземних громадян [1]. Переважно, кінцевою метою призначення для мігрантів в Росії виступає Московська область. Переважна більшість іноземних громадян, що в'їжджають на територію Російської Федерації, є громадянами країн СНД, з поза меж СНД до Росії приїжджають до Китаю та Німеччини. Серед загальної кількості громадян, що перетинають кордон РФ, на осіб, які згідно з офіційною інформацією в'їжджають з метою працевлаштування, припадає 13%.

Міграційний притік до Російської Федерації в 2011 р. за даними ОЕСР [4] становив 356 тис. осіб і майже подвоївся у порівнянні з 2010 р., в той час як еміграція з країни залишалась на досить низькому рівні (33,5 тис. осіб). Значною мірою таке значне кількісне збільшення обсягів імміграції було досягнуто завдяки методологічним змінам в оцінці кількості мігрантів починаючи з 2011 р. Федеральна служба державної статистики Російської Федерації включає до складу мігрантів осіб, що зареєстровані в певній місцевості більше 9 місяців на додачу до традиційного способу обліку мігрантів. Більшість міжнародних мігрантів в РФ є тимчасовими мігрантами, обсяги тимчасової трудової міграції в Росії більш ніж втричі перевищують показники постійної міграції [4].

В жовтні 2010 р., згідно даних національного перепису [5], в Росії знаходилось 11,2 мільйони осіб іноземного походження, що на 7% менше показника попереднього перепису населення 2002 р. Більшість осіб іноземного походження на території Росії родом з інших країн колишнього СРСР, серед них на Україну припадає 26%, на Казахстан – 22%. З 2002 по 2010 рр. кількість мігрантів, що походять з країн Центральної Азії зросла, в той час як кількість тих, хто народився в Україні та Білорусі – впала. Кількість іноземних громадян, що постійно проживають на території Росії склала 865 тис. осіб, серед яких 42% - представники країн Центральної Азії. З поза меж СНД найбільшою країною постачальником мігрантів виступає Китай, на який припадає 4% від загальної кількості іммігрантів в РФ [4].

Вагомим чинником, який сприяє переважаючій міграції представників країн СНД до Росії виступає наявність безвізового режиму в цих країнах з РФ. Після лібералізації доступу на ринок праці для громадян країн СНД частка притоку мігрантів з регіону СНД зросла з 77% в 2010 р. до 83% в 2011 р. Третина мігрантів, які мали дозвіл на роботу, відносились до категорії низько кваліфікованих робітників, близько 44% – висококваліфікованих, 4% – менеджерів вищої ланки. Кількість робочих дозволів підпадає під щорічне квотування. З 2011 р. дана квота була встановлена на рівні 1,75 млн. осіб на рік, а також встановлена субквота для тих країн, з якими в Росії встановлений візовий режим на рівні 460 тис. одиниць в 2012 р., 410 тис. – в 2013 р. Окремі категорії висококваліфікованих працівників не підпадають під квотування при в'їзді на території РФ.

У загальній структурі імміграційних потоків, спрямованих на територію Російської Федерації з держав ЄвразЕС спостерігається стабільно високі показники імміграції. У 2011 р. в Російську Федерацію з держав Співтовариства в'їхало 3 млн. осіб, що становить 21,84 % від загального числа іноземних громадян [1]. Водночас, в структурі міграції згідно оцінок ОЕСР [4] характерним є скорочення міграційного притоку до Росії з України та Казахстану при зростанні припливу мігрантів з інших країн Центральної Азії.

Кількість громадян Республіки Білорусь, які в'їхали в Російську Федерацію в 2011 р. збільшилася порівняно з 2010 р. в 2,5 рази до 87 тис. осіб. За цей же період часу до Росії кількість громадян Казахстану, що в'їхала до РФ збільшилося на 11% і складала 1,5 млн. осіб. Кількість громадян Киргизії, що в'їхали в Російську Федерацію в 2011, збільшилося порівняно з 2010 р. меншою мірою ніж в інших країнах ЄвразЕС (+5%) і складала 490 тис. осіб. Виїхало з Росії на 67,3 % більше, ніж роком раніше. У 2011 р. кількість гро-

мадян Таджикистану, які в'їхали в Російську Федерацію, збільшилася порівняно з 2010 р. на 22,6 % до 915,9 тис. осіб [1].

Одночасно з іншими заходами міграційного контролю в Росії запроваджено обов'язкове тестування окремих категорій трудових мігрантів, зокрема працюючих в роздрібній торгівлі та в домашніх домогосподарствах. На кінець 2012 р. робітники з тих країн, що користуються безвізовим режимом при пошуку роботи в комунальних службах, роздрібній торгівлі, а також секторі споживчих послуг повинні були продемонструвати базові мовні навички спілкування російською мовою. Іноземні спеціалісти, що подають заявку на Програму висококваліфікованих спеціалістів, а також громадяни країн (з достатнім рівнем освіти), що використовують російську мову в якості офіційної, не підпадають під дію даного обмеження [4].

В червні 2012 р. указом президента Російської Федерації була затверджена Концепція державної міграційної політики Російської Федерації до 2025 р. [5]. В Концепції визначені цілі, основні напрями та механізми реалізації державної міграційної політики Російської Федерації. В Концепції зазначається вагоме значення міграційних процесів для соціально-економічного та демографічного розвитку Російської Федерації. Міграція розглядається як один з джерел збільшення чисельності населення загалом, а також окремих регіонів, а залучення іноземних робітників пріоритетних кваліфікацій визнається необхідною умовою економічного розвитку країни В Концепції також зазначається, що створення умов для адаптації і інтеграції мігрантів є важливим елементом державної міграційної політики Російської Федерації.

Російська Федерація, окрім розвитку національного міграційного законодавства, активно розвиває двостороннє співробітництво з країнами ЄврАзЕС. 3 жовтня 2006 у м. Уральську укладено Угоду між Урядом Російської Федерації та Урядом Республіки Казахстан про порядок перетину російсько-казахстанського державного кордону жителями прикордонних територій Російської Федерації та Республіки Казахстан, відповідно до статті 5 якого жителі прикордонних територій перетинають кордон у будь-який час доби. 6 березня 1998 укладено Угоду про співробітництво країн СНД у боротьбі з незаконною міграцією, в рамках якого Російська Федерація співпрацює, в тому числі з Таджикистаном, Казахстаном і Киргизією. 4 липня 2007 укладено Угоду між Урядом Російської Федерації і Урядом Республіки Узбекистан про співробітництво у боротьбі з незаконною міграцією. 5 грудня 2008 укладено Угоди між ФМС Росії і Міністерством внутрішніх справ Республіки Білорусь про співробітництво в галузі міграції, а також про взаємодію компетентних органів у сфері міграції прикордонних регіонів у сфері боротьби з нелегальною міграцією. 3 червня 2011 набула чинності Угода між ФМС Росії і Поліцією Республіки Вірменія про співробітництво в боротьбі з незаконною міграцією від 6 грудня 2010 року. 1 січня 2012 набула чинності Угода про співпрацю з протидії нелегальної трудової міграції з трьох держав, укладену 19 листопада 2010 в рамках формування правової бази Єдиного економічного простору Росії, Білорусі і Казахстану в рамках ЄврАзЕС. Дана Угода передбачає здійснення узгодженої політики та реалізацію заходів з протидії нелегальній міграції, інформаційному обміну з питань про нелегальних мігрантів, а також спільну організацію та проведення оперативно-профілактичних і спеціальних операцій з протидії нелегальній міграції, укладення угод про реадмісію [1].

11 липня 2011 Росією було ратифіковано Угоду про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей від 19 листопада 2010 р. Згідно з Рішенням Міждержавної ради Євразійського економічного співтовариства від 9 грудня 2010 № 65 «Про хід виконання плану дій з формування Єдиного економічного простору Республіки Білорусь, Республіки Ка-

захстан та Російської Федерації» Угода набула чинності з 1 січня 2012 р. Дана Угода визначає правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей, а також регулює порядок здійснення трудящими-мігрантами трудової діяльності та питання, пов'язані з їх соціальним захистом. Положеннями Угоди передбачено значне спрощення порядку перебування та здійснення трудової діяльності на території Російської Федерації для трудящих-мігрантів, які є громадянами Республіки Казахстан та Республіки Білорусь, законно перебувають і на законній підставі здійснюють трудову діяльність на території Російської Федерації [3].

Трудова діяльність працівника-мігранта здійснюється ним на території держави працевлаштування відповідно до її законодавства на підставі трудового договору. Для укладення трудового договору мігрант представляє роботодавцю документи, передбачені трудовим законодавством держави працевлаштування, а також документи, що підтверджують законність перебування робітника на території держави працевлаштування [3].

Для мігрантів з країн ЄвразЕС надається ряд пільг:

- діяльність, пов'язана із залученням трудящих-мігрантів, здійснюється роботодавцями Російської Федерації без врахування обмежень щодо захисту національного ринку праці;
- робітники-мігранти не зобов'язані отримувати дозволи на здійснення трудової діяльності на території Російської Федерації;
- робітники-мігранти і члени їх сімей звільняються від реєстрації (взяття на облік за місцем перебування) в уповноважених органах Російської Федерації протягом 30 днів з дати в'їзду на територію Російської Федерації;
- термін тимчасового перебування трудящого та членів його сім'ї визначається терміном дії трудового договору з роботодавцем;
- у разі дострокового розірвання трудового договору після закінчення 90 днів з дати в'їзду на територію Російської Федерації трудящий-мігрант має право протягом 15 днів укласти новий трудовий договір, у тому числі з іншим роботодавцем у порядку і на умовах, передбачених законодавством Російської Федерації [3].

Незважаючи на економічну кризу, показники трудової міграції до Росії показують висхідну динаміку. Загальна кількість власників робочих дозволів в кінці 2011 р. складала 1,2 млн., що значно перевищувало показник 2010 р. (863 тис.), 900 тис. осіб мали спеціальні ліцензійні картки для роботи в приватних домогосподарствах. Таким чином, загальна кількість робочих дозволів станом на 2011 р. досягла показників докризового 2008 р. [4].

За прикладом ряду економічно розвинених країн світу, що запровадили систему балів при імміграції, аналогічні пропозиції розглядаються на сьогодні і в Російській Федерації, що повинно забезпечити більш ефективне залучення робочої сили з-за кордону, на відміну від діючої на сьогодні квотної системи допуску мігрантів.

Висновки. Незважаючи на те, що за офіційними даними переважною причиною поїздки до Росії визнається приватні цілі, а трудова міграція складає лише 13%, можна стверджувати, що реальні показники імміграції з метою працевлаштування значно перевищують зазначені відносні показники, зважаючи на широко поширені умови тінькової зайнятості в Російській Федерації. В рамках ЄвразЕС динамічно розвивається співробітництво щодо регулювання трудової міграції, що знаходить своє відображення в імплементації положень міждержавних договорів в національному законодавстві Російської Федерації. Варто зазначити, що участь країни в ЄвразЕС не впливає визначальним чином на міграційну динаміку до РФ. Так, якщо частка України на ринку праці РФ ско-

рочується, що могло б бути пояснено відсутністю інтеграції нашої держави до даного інтеграційного об'єднання, то частка мігрантів з Казахстану та Білорусі в РФ не збільшується, натомість зростають обсяги притоку робітників з країн Центральної Азії, які не є учасниками ЄврАзЕС.

Список використаних джерел

1. О миграционной ситуации в государствах-членах ЕврАзЭС и мерах по ее регулированию по итогам 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com/docs/view/597>.
2. Официальный сайт Федеральной миграционной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/index.php>.
3. Порядок оформления разрешения на работу иностранным гражданам, прибывшим в Российскую Федерацию в порядке, не требующем получения визы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fms.gov.ru/government_services/withoutvisa.
4. International Migration Outlook 2013/ OECD // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/els/mig/imo2013.htm>.
5. Всероссийская перепись населения / Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm.

УДК 339.9

Фліссак К. А. *

ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В МЕХАНІЗМАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

В статті розглядаються і класифікуються політичні та економічні цілі економічної дипломатії країн у складі міжнародних інтеграційних формувань. Формулюються пропозиції щодо класифікації головних сегментів у визначені цілей з можливістю їх адаптації при інтеграції країни у міжнародні об'єднання, систематизуються наявні та потенційні ризики у зазначеній сфері діяльності.

Ключові слова: економічна дипломатія, політичні цілі, економічні цілі, наявні ризики, потенційні ризики, фактори впливу.

In article are considered and classified political and economic goals of economic diplomacy of countries in the international integration formations. There are formulated proposals for the classification of the main segments in determining the goals with the possibility of their adaptation and integration of the country in international associations. Also are systematized the existing and potential risks in this activity sphere.

Key words: economic diplomacy, political goals, economic goals, current risks, potential risks, impact factors.

В статье рассматриваются и классифицируются политические и экономические цели экономической дипломатии стран в составе международных интеграционных формирований. Формулируются предложения по классификации главных сегментов в определении целей с возможностью их адаптации при интеграции страны в международные объединения, систематизируются существующие и потенциальные риски в указанной сфере деятельности.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, политические цели, экономические цели, существующие риски, потенциальные риски, факторы воздействия.

Постановка проблеми. Нові виклики глобалізованого світу обумовлюють необхідність внесення змін та коригування діяльності інтеграційних формувань, ефективність функціонування яких залежить від досконалості використовуваних ними економічних механізмів. Стосується це як внутрішньої економіки, так і зовнішньоекономічних відносин. Важливою складовою механізму зовнішньоекономічної діяльності є інструментарій економічної дипломатії. Оптимізація його використання як на рівні окремої країни, так і на рівні міждержавних інтеграційних формувань передбачає необхідність чіткої класифікації політичних та економічних цілей і засобів економічної дипломатії, на основі яких фор-

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

мулюються тактичні і стратегічні завдання у сфері міжнародних відносин для їх суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічної дипломатії привертає увагу науковців насамперед з позиції її функціонального призначення в контексті специфічної діяльності держав та відповідних міжнародних інституцій з метою досягнення певних цілей. При цьому переважна більшість акцентів стосується стратегічних напрямів діяльності, векторів зовнішніх економічних інтересів, проблем у їх забезпеченні та способів досягнення. Найвні дослідження стосуються в більшій мірі конкретних країн – України, Казахстану, Польщі, Російської Федерації, Чехії. Їм присвячені публікації В. А. Вергуна (Україна) [1, с. 112-199], Т. В. Зонової, І. Д. Іванова, Л. М. Капіци, О. Є. Ліхачова (Росія), Б. К. Кузутбаєвої, І. Р. Мавланова (Казахстан), Я. Немеца, М. Частека (Чехія).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, питанням застосування інструментарію економічної дипломатії у діяльності міжнародних інтеграційних формувань як на рівні координаційних органів управління, так і в системі побудови механізмів забезпечення ефективної діяльності їх суб'єктів на даний час приділено, на наш погляд, недостатньо уваги. Стосується це і формування ефективних економічних механізмів у ЄврАзЕС, тим більше, що ця організація передбачає провести відповідні трансформації у своїй структурі, принципах побудови та функціональному призначенню у зв'язку з реформуванням у ЄАЕС (Євразійський економічний союз) [4]. Країнами-учасницями ЄврАзЕС передбачається підготувати і в перспективі підписати Угоду про ЄАЕС, у якій необхідно відобразити новий зміст інтеграції учасників. Попри все, там передбачається прописати, що країни-учасниці даного інтеграційного формування проводять погоджену політику в ключових сферах економічного регулювання. З цього виходить, що необхідно буде забезпечувати відповідне регулювання, поєднуючи його з національними економічними інтересами кожної із країн-учасниць [2, с. 31-35]. Дане завдання можливо успішно реалізовувати насамперед засобами економічної дипломатії.

Формулювання цілей статті. В статті розглядаються питання щодо визначення політичних і економічних цілей та засобів економічної дипломатії країн в умовах їх діяльності в складі міжнародних інтеграційних формувань. Формулюються пропозиції щодо класифікації і виокремлення головних сегментів у визначені цілей з можливістю їх адаптації при інтеграції країни у міжнародні інтеграційні формування.

Підґрунтя для політичних цілей економічної дипломатії формуються в зв'язку із багатосторонніми процесами глобалізації та впливаючими з них економічними наслідками. Поряд з позитивними результатами та перевагами поглиблення міжнародного розподілу праці та оптимізації діяльності економічних структур в масштабах світового господарства, виникають нові економічні проблеми глобального характеру. Насамперед зростання обсягів виробництва вимагає додаткової кількості сировини, матеріалів, енергоресурсів. Крім того, розвиток глобалізації є нерівномірним в різних сегментах економіки, різною є динаміка матеріального виробництва, сфери обслуговування і фінансової сфери.

Глобалізація міжнародної економіки вивела головні сегменти у визначенні політичних цілей економічної дипломатії: по-перше, це розвиток конкурентної ринкової економіки; по-друге, стан і рівень ефективності внутрішньої економічної політики країн-партнерів; по-третє, збалансування світової економіки [6, с. 55-56].

В зведеному виді до політичних цілей економічної дипломатії країн і інтеграційних блоків можна віднести:

- 1) мінімізацію втрат і максимальне отримання вигод та використання переваг від інтеграції у глобалізаційні процеси;

2) активну участь у створенні світовим співтовариством ефективного і справедливого міжнародного торговельно-економічного режиму;

3) встановлення та підтримання постійних контактів між країнами-партнерами;

4) інформування та роз'яснення офіційної позиції свого уряду в країні перебування;

5) підготовку та проведення переговорів від імені та за дорученням своєї держави чи інтеграційного об'єднання з метою гармонізації інтересів сторін та досягнення взаємної згоди;

б) діяльність щодо мінімізації ризиків та загроз, які можуть впливати на характер двота багатосторонніх міждержавних відносин.

При розгляді політичних цілей економічної дипломатії не можна випускати з поля зору наявні та потенційні ризики, які стосуються міждержавного економічного співробітництва. До них належать:

1) зовнішньополітичні ризики (створення штучної напруженості у відносинах із сусідніми державами; участь у військових операціях, що перетворюють державу на об'єкт уваги міжнародного тероризму);

2) внутрішньополітичні ризики (періодичне повторення ситуації політичної кризи; прояви політичної нестабільності і незбалансованості гілок законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, а звідси невпевненість іноземних партнерів у гарантіях права власності та ефективності використання вкладених коштів; спроби та дії щодо перегляду права власності на вже приватизовані об'єкти, їх реприватизація на основі політичних мотивів; високий рівень корумпованості; постійна загроза сплеску політичної активності протестного характеру).

3) законодавчі та нормативні ризики (недостатнє забезпечення правової стабільності, зокрема у проведенні законодавчих змін у питаннях платежів до бюджетів всіх рівнів та централізованих фондів спеціального призначення; введення в дію законодавчих актів без належного нормативно-правового супроводу; невідповідність, у ряді випадків, між законодавчими актами і підзаконними нормативними документами як позавідомчого, так і відомчого характеру; запровадження, в окремих випадках, нормативних актів «заднім числом»);

4) правові ризики (відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, слабка дієздатність судової системи, негативна практика недотримання боржниками своїх зобов'язань; невирішеність проблем, пов'язаних із стандартизацією та сертифікацією продукції і товарів; поширення в країні практики зміни прав власності «рейдерським інструментарієм», де ключову роль відіграють ланки судової системи);

5) адміністративні ризики (нестабільність економічної політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні).

Основу для визначення економічних цілей економічної дипломатії складають ті засади зовнішньої політики, що безпосередньо стосуються зазначеної сфери національних економічних інтересів, в тому числі це наступні:

- підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва країни чи інтеграційного формування з іншими державами на засадах взаємної вигоди;

- забезпечення з метою повноцінного економічного розвитку підвищення добробуту народу, інтеграції економіки країн у світову економічну систему;

- розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національній економіці в інтересах їх реформування, модернізації та інноваційного розвитку.

На цій підставі до економічних цілей дипломатії, над досягненням яких працюють дипломатичні представництва та фахівці у даній сфері, відносяться:

- 1) забезпечення ефективного позиціонування держав у системі міжнародних економічних відносин;
- 2) зміцнення позицій вітчизняних підприємців у перспективних галузях світової економіки;
- 3) диверсифікація та поглиблення участі країн в системі міжнародного поділу праці;
- 4) гармонійне застосування механізмів дво- та багатостороннього співробітництва з метою просування товарів, послуг, а також капіталів на світові ринки;
- 5) захист та просування інтересів суб'єктів господарської діяльності своїх держав, а також сприяння стабільному розвитку стратегічних галузей економіки.

Коло зазначених питань визначає економічну сферу діяльності дипломатії. Зростанню ролі економічної дипломатії у функціонуванні міжнародних інтеграційних формувань сприяють наступні фактори:

- 1) процеси інтернаціоналізації та посилення взаємозалежностей у світовій економічній системі, які відбуваються у двох площинах – в глобальній та регіональній інтеграції;

2) стрімке розширення зони ринкового господарства, лібералізація національних економік та їх взаємодія шляхом торгівлі та міжнародного інвестування; так, все більше число суб'єктів світової економіки (ТНК, банків, інвестиційних груп) справляють істотний вплив на світову політику, міжнародні відносини, а масштабна та наростаюча залежність економік нових незалежних держав від світових ринків, інвестицій, технологій примушує їх коригувати свої позиції з політичних та військових проблем міжнародного життя;

3) глобалізація в світовому господарстві підносить свою роль на новий кількісний та якісний рівень, поєднуючи процес поглиблення інтернаціоналізації виробничих сил та, одночасно, прагнення ТНК підпорядкувати цей процес своїм цілям підсилення домінуючих позицій на світових ринках; при цьому зростає роль економічної дипломатії, так як вона сприяє розвитку інтернаціоналізації в інтересах усіх країн і разом з тим запобігає прагненням тих, хто намагається монополізувати переваги глобалізації;

4) запровадження прогресивних методів управління, енергозберігаючих та інших нових технологій; іноземні інвестиції забезпечують розвиток співробітництва між державами і міжнародними організаціями, це зменшує тенденції до закритості та автаркії економік країн; зовнішня відкритість стає нормою;

5) просування інновацій в економіку держав і зовнішня відкритість сприяють формуванню позитивного іміджу держав, що тягне за собою залучення в країни іноземного туризму, який в свою чергу, сприяє економічному зростанню та залученню нових партнерів.

В умовах глобалізації проглядаються чіткі тенденції розвитку економічної дипломатії. Передусім слід констатувати, що глобалізаційні процеси не знижують конкуренції в міжнародних економічних відносинах, більше того, відбувається її посилення [3, с. 29-43]. Така ситуація об'єктивно вимагає активізації ролі держав і міжнародних інтеграційних об'єднань у відстоюванні, захисті та просуванні національних та групових економічних інтересів на світових ринках. Світова практика свідчить, що підтримка держави у різних форматах є важливим елементом ефективної діяльності вітчизняного бізнесу на зовнішніх ринках [5, с. 133-151]. Йдеться не про усунення ринкових форм та методів діяльності або їх підміну, а про вчинення дій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у висококонкурентному середовищі. До

таких дій держав та управлінських інституцій міжнародних інтеграційних об'єднань належать:

- сприяння технологічному розвитку національних виробників;
- використання інноваційної моделі і новітніх технологій;
- просування експорту;
- створення кращих умов для полегшення доступу на зовнішні ринки;
- залучення іноземних інвестицій;
- збільшення інноваційної та технологічної складової при залученні зовнішніх інвестицій;
- зміщення акцентів на технологічну складову імпорту.

Одним із пріоритетних завдань економічної дипломатії при цьому розглядається просування експорту та залучення прямих іноземних інвестицій. При допомозі дипломатичного інструментарію створюється сприятливе середовище для організації прямих контактів експортерів з їх потенційними партнерами, представлення експортного потенціалу, демонстрування конкурентних переваг товарів, послуг та технологій. Особливу роль тут відіграє експортна стратегія держав, а її реалізація розглядається як один із пріоритетних напрямів у діяльності зовнішньо-економічних представництв.

Визначення пакету економічних цілей економічної дипломатії необхідно пов'язувати з наявними та потенційними ризиками, які можуть виникати у міждержавному економічному співробітництві країн. До них, на нашу думку, слід віднести наступні:

1) бюджетно-фіскальні (наявність диспропорцій в податкових системах; дія спрощеної системи оподаткування, яка дає можливість до виведення доходів з-під справляння податків, а звідси і до неконкурентних умов ведення бізнесу; труднощі з відшкодуванням ПДВ експортерам);

2) адміністративні (нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні; значний адміністративний контроль та бюрократичні перешкоди; бюрократичні перепони в сфері приватизації; наявність в країні корупції);

3) організаційні (повільність реструктуризації підприємств; нечіткість визначення кола потенційних стратегічних інвесторів, в тому числі і закордонних, в процесі приватизації підприємств ключових галузей, від яких в подальшому залежить робота підприємств іншого галузевого спрямування);

4) фінансово-кредитні (складний фінансовий ряд підприємств і як наслідок – їх низька привабливість для іноземних інвесторів; недостатня прозорість податкової політики, високий рівень оподаткування, який позбавляє державу конкурентних переваг; високі ставки ввізного мита при надходженні іноземних інвестицій в країну, високі митні ставки на інвестиційний товар; відсутність системи закладу землі під кредити в процесі інвестування; слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці);

5) інфраструктурні (недоліки у функціонуванні енергетичної інфраструктури; нерозвиненість транспортної та комунікаційної інфраструктури);

6) соціальні (низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливості реалізації на внутрішніх ринках продукції підприємств, в т.ч. і з іноземним капіталом);

7) ментально-психологічні (особливості сприйняття населенням обов'язкових нормативних вимог, технічних і технологічних інструкцій, дотримання діючих стандартів, правил безпеки, надійності наданих гарантій, пунктуальності і чіткості у виконанні обов'язкових умов тощо).

Висновки. Таким чином, означені політичні та економічні цілі економічної дипломатії в діяльності міжнародних інтеграційних об'єднань можуть бути взяті до уваги при удосконаленні економічних механізмів, якими забезпечується зовнішньоекономічне співробітництво як всередині самих об'єднань, так і з третіми країнами та міжнародними формуваннями. Зазначені питання можуть представляти прямий інтерес і для України, оскільки у її зовнішньоекономічній діяльності залишається провідною багатовекторність торговельно-економічних відносин. Систематизація існуючих потенційних ризиків при налагодженні і розвитку співпраці між країнами та блоками дасть можливість вжити превентивних заходів щодо їх попередження та мінімізації негативного впливу.

Список використаних джерел

1. Вергун В. А. Економічна дипломатія: Навчальний посібник / В. А. Вергун – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 303 с.
2. Иванов И. Д. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия. / И. Д. Иванов. – М. «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 318 с.
3. Мавланов И. Р. Экономическая дипломатия в начале XXI в.: вызовы и тенденции развития. / И. Р. Мавланов // Казахстан в глобальных процессах – 2008. № 1 – С. 29-43.
4. Н. Назарбаев предложил распустить ЕврАзЭС. – 24. 10. 2013 р. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: <http://top.rbc.ru/politics/24/10/2013/884794.shtml>.
5. Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации. / А. Е. Лихачев – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 461 с.
6. Фліссак К. А. Економічна дипломатія. Навч. посіб. / К. А. Фліссак – Тернопіль : Новий колір, 2013. – 440 с.

УДК 339.92 (479.22+477)

Романенко О. А.*, Шкуропадська Д. Б.**

ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ГРУЗІЇ І УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ

Проаналізовано основні досягнення Грузії як економічного партнера України. Запропоновано основні напрями співробітництва України і Грузії та передумови для економічної інтеграції.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна економічна інтеграція, регіональне співробітництво.

The basic achievements of Georgia as an economic partner of Ukraine have been analysed. The main directions of cooperation and the preconditions for economic integration between Ukraine and Georgia were proposed.

Key words: globalization, international economic integration, regional cooperation.

Проанализированы основные достижения Грузии как экономического партнера Украины. Предложены основные направления сотрудничества Украины и Грузии и предпосылки для экономической интеграции.

Ключевые слова: глобализация, международная экономическая интеграция, региональное сотрудничество.

Постановка проблеми. На сучасному етапі під впливом процесів глобалізації посилюється цілісність світового господарства, однак разом з тим розвивається і регіональна інтеграція, в результаті якої відбувається зближення і взаємодія певних країн. В результаті цього відбуваються міграція в масштабах усієї планети капіталу, стандартизація законодавства, міжнародний поділ праці, людських та виробничих ресурсів, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. В умовах глобалізації регіональне співробітництво стало ефективним інструментом реалізації національних інтересів, досягнення спільних цілей, отримання конкурентних переваг [1]. Розширення участі України в регіональному співробітництві особливо важливе з країнами, які досягли успіхів в економічних і соціальних реформах.

Грузія – одна із небагатьох пострадянських країн, у якій швидкість соціально-економічних трансформацій в поєднанні з високою ефективністю при надто несприятливих стартових умовах дозволяє вести мову про унікальний досвід, який можуть використати інші країни світу.

Підтвердженням серйозних успіхів Грузії є висновки та оцінка відомих світових структур. Так, Світовий банк нещодавно оприлюднив звіт про умови ведення бізнесу в

* кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету.

** магістрантка кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету.

185 державах світу. За даними цього впливового інституту, Грузія за останні 5 років досягла найбільшого прогресу в світі у проведенні реформ та покращенні бізнес-клімату. Це дозволило кавказькій країні посісти цього року почесне 9 місце за простотою ведення бізнесу (Україна – 137 місце). За свідченням самих експертів Світового банку, таких швидких темпів покращення умов для ведення бізнесу не демонструвала раніше жодна країна світу [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного співробітництва Грузії і України наразі є малодослідженими, оскільки інтеграційні процеси розпочались нещодавно. Серед авторів варто відзначити Корганашвілі Л. Д. та Петренко І.

Виклад основного матеріалу. Особливий характер двосторонніх відносин України з Грузією зумовлений, насамперед, збігом стратегічних завдань зовнішньої політики України та Грузії. Передусім йдеться про європейську та євроатлантичну інтеграцію, проведення активної регіональної, добросусідської політики [3]. Після розпаду Радянського Союзу Грузія і Україна стали на ринковий шлях розвитку і здійснюють ліберальну політику. Тут проведені найбільш радикальні перетворення, ліквідовані старі політичні та економічні структури, подоланий існуючий економічна криза і забезпечений економічне зростання [1].

В звіті Світового банку 2013 року Україна займає 38 місце з 177, серед країн найбільших економік світу. За даними міжнародної організації, ВВП з урахуванням реальної купівельної спроможності України в 2012 році склав \$338,232 млн. За рівнем номінального ВВП України лише 52-а (\$176,309 млрд.). Однак, якщо порівнювати Україну за показником ВВП на душу населення за реальними цінами, то в даному рейтингу наша країна – тільки 98-а (\$7,418 – по купівельній спроможності на душу населення) серед 180 країн. Гірше йдуть справи в Грузії, яка зайняла 108 місце. За даними МВФ ВВП на душу населення в Україні складає \$3877 (106 місце з 186), а Грузії – \$3543 і відповідно 114 місце [4].

Одним з головних зовнішньо-торгівельних партнерів Грузії є Україна. На сьогодні двосторонні торговельно-економічні відносини між Україною та Грузією розвиваються активно з урахуванням сучасних тенденцій на світовому та внутрішньому ринку Грузії. У 2012 році двосторонній товарообіг зменшився на 11,2% від показників 2011 року та склав 712,6 млн. дол. США. Зазначений показник дозволив Україні зберегти третє місце серед основних торгових партнерів Грузії після Туреччини та Азербайджану. В 2012 році Україна посіла третє місце серед основних країн-експортерів продукції до Грузії. Експорт українських товарів в Грузію склав 540,8 млн. дол. США, що на 17,7% менше показника 2011 року. Основними товарними позиціями по експорту є чорні метали та вироби з них, продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості, тютюн, продукція хімічної промисловості. Грузинський експорт до України за цей час зріс на 18,9% та склав 171,7 млн. дол. США. Основними товарними позиціями є феросплави, алкогольні вироби, мінеральні води та вина. За цим показником Україна посідає четверте місце серед основних споживачів грузинської продукції після Азербайджану, Вірменії та США. За січень – вересень 2013 року зовнішньоторгівельний оборот Грузії з Україною склав близько 556 млн. доларів, що на 2% більше ніж за січень-вересень 2012 року. Оборот з Україною за даний період склав 7,3% від усього зовнішньоторгівельного обороту Грузії. У той же час, за даний період зафіксовано підвищення обсягів імпорту з України до Грузії. У січні-вересні 2013 року порівняно з січнем-вереснем 2012 року обсяг імпорту з України до Грузії підвищився на 3,2% і склав 439 100 000 доларів – 7,9% від загального обсягу імпорту Грузії [5].

Обсяги двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Грузією

Торгівля товарами (млн. дол. США)	2008	2009	2010	2011	2012
Товарообіг	847.6	496.0	663.6	802.3	712.6
Імпорт	656.0	398.2	527.5	657.9	540.8
Експорт	191.6	97.8	136.1	144.3	171.7
Сальдо	464.4	300.4	391.4	513.5	369.1

Джерело: Сайт посольство України в Грузії. Режим доступу: <http://georgia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ge/trade>.

Наразі в українсько-грузинських торговельно-економічних відносинах майже не існує технічних бар'єрів та інших обмежень, які б стримували просування українського експорту до Грузії [5].

В економічному розвитку та інтеграції Грузії і України важливу роль відіграє якість бізнес-середовища. Для покращення бізнес-середовища в Грузії проведені серйозні реформи, в результат чого в рейтингу «Ведення бізнесу 2013» (Doing Business 2013) в 10 лідерів входить Грузія і займає 9 місце, що на 3 позиції більше ніж у попередньому 2012 році. Україна знаходиться в рейтингу на 137 місці, що на 15 позицій більше ніж у 2012 році. Крім того, Україна увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД на ряду із Вірменією (+18 позиції до 32 місця), а також скоротила на 9 позицій своє відставання від Російської Федерації, яка зайняла 112 місце у рейтингу Doing business 2013. Україна також потрапила у перші 25 країн, що добилися найбільшого прогресу за останні 7 років у спрощенні умов ведення бізнесу. Так, Україна скоротила своє відставання від абсолютного значення на 12 в. п. Варто зазначити, що найбільшого прогресу з усіх країн світу було досягнуто Грузією (наближення на 32 в. п. до абсолютного значення) [2]. Ефективність національних економік визначається конкурентоспроможністю на світових ринках. Результати звіту за 2013-2014 роки свідчать, що Україна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих. Позиція Грузії в Індексі глобальної конкурентоспроможності покращилася на 5 ступенів, і вона перемістилася з 77 на 72 місце серед 148 країн. За даними 2013-2014 року позиція Грузії оцінюється на 4,15 балів [6].

За макроекономічними і політекономічними дослідженнями, корупція є найбільшою перепорою до економічного зростання і розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення. Незалежне дослідження показало, що рівень корумпованості в Грузії в 4 рази менше, ніж у країнах Євросоюзу. Так за індексом сприйняття корупції 2012 року Грузія посіла 51 місце з 176 країн і отримала 52 бали з 100 можливих. Україна отримала лише 26 балів і посіла 144-е місце [7]. Тому цінний досвід Грузії у боротьбі з корупцією може допомогти Україні подолати цю «хворобу», яка охопила її в усіх сферах життя та покращити економічний розвиток країни.

З позицій глобалізаційних процесів трансформація національних економік Грузії та Україна буде ефективною у разі інтеграції цих країн шляхом створення єдиного економічного простору, з одного боку, при забезпеченні конвергентного єдності економіки і політики, з іншого боку.

Грузія і Україна мають необхідні передумови для економічного співробітництва та інтеграції. Зокрема, перспективи їх співпраці визначені наступними факторами: спільне радянське минуле, приблизно однаковий рівень економічного розвитку та ринкової зрілості; історично сформовані економічні зв'язки і православні коріння; загальні еконо-

мічні, політичні та інші проблеми, прагнення увійти до складу Євросоюзу і НАТО; участь в одних і тих же регіональних структурах; зміцнення позицій у міжнародних організаціях; об'єднання зусиль для забезпечення гідного місця у світовому політичному та економічному просторі.

Висновки. Інтеграція Грузії і України є взаємовигідним явищем, яке можливе як на основі двостороннього співробітництва, так і в рамках тих регіональних структур, членами яких є Грузія і Україна. Адже Грузія є важливою країною особливо з огляду на прокладання нових маршрутів енергетичного забезпечення й для України, і для об'єднаної Європи. Інтеграція повинна відповідати інтересам всіх країн-учасниць і мати практичне втілення, визначаючи перспективи подальшого науково-технічного прогресу та економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Корганашвили Л. Д. Экономическое сотрудничество Грузии и Украины: перспективы интеграции. Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_1/0125.pdf
2. Ведення бізнесу 2013. Режим доступа: www.me.gov.ua/file/link/194160/file/DB_2013.ppt.
3. Україна в сучасному світі. Режим доступа: http://old.niss.gov.ua/Book/Eks_d2007/Exp2007_5.pdf.
4. Индексы FUDI. Режим доступа: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/07/16/305471>.
5. Сайт посольство України в Грузії. Режим доступа: <http://georgia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ge/trade>.
6. «Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014». Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>.
7. «ІНФОГРАФІКА» Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. Режим доступа: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.

Сібекіна А. Ю.*

ПОРІВНЯННЯ КЛЮЧОВИХ ПАРАМЕТРІВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНА-ЄС ТА ЧЛЕНСТВА В МИТНОМУ СОЮЗІ РОСІЇ, КАЗАХСТАНУ, БІЛОРУСІ

Стаття стосується актуальної теми вибору інтеграційного вектору України, виходячи з наближення підписання у листопаді 2013 р. угоди про Асоціацію України з ЄС, складовою якої стане Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС.

Розглядаються та порівнюються переваги та недоліки основних параметрів як майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, так і умов членства в Митному Союзі Росії, Казахстану та Білорусі.

Ключові слова: Угода про Асоціацію, зона вільної торгівлі, торгівля товарами і послугами, Митний союз, мита, ринки збуту, модернізація.

The article refers to the actual topic of choice of the integration vector of Ukraine based on the approximation of the signing in November 2013 the Association Agreement between Ukraine and EU, which will include an agreement on free trade area between Ukraine and EU.

The advantages and disadvantages of the main parameters of a future Association Agreement between Ukraine and the EU, as well as the conditions for membership in the Customs Union of Russia, Kazakhstan and Belarus are considered and compared.

Key words: Association Agreement, a free trade area, trade in goods and services, the Customs Union, duties, markets, modernization.

Статья касается актуальной темы выбора интеграционного вектора Украины, исходя из приближения подписания в ноябре 2013 г. соглашения об Ассоциации Украины с ЕС, частью которой станет соглашение о зоне свободной торговли Украины с ЕС.

Рассматриваются и сравниваются преимущества и недостатки основных параметров как будущего Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, так и условий членства в Таможенном союзе России, Казахстана и Беларуси.

Ключевые слова: Соглашение об Ассоциации, зона свободной торговли, торговля товарами и услугами, Таможенный союз, пошлины, рынки сбыта, модернизация.

Постановка проблеми. Не один рік в Україні тривають дискусії щодо її інтеграційного вибору. Цю проблему, на відміну від інших постсоціалістичних країн, Україна розв'язує по-особливому. Після створення СНД (1991 р.) та набуття в ній асоційованого

* старший викладач кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Науковий керівник: професор Андрійчук В. Г.

членства, Україна у 1994 р. підписала угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом. Такий полярний рух України триває вже багато років. Проте нині, на порозі підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, перед керівництвом держави істотно зросла відповідальність за прийняття доленосного рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Час від часу в дослідженнях експертів І. Бураковського, П. Гайдуцького, Р. Джуччі, В. Мовчан, В. Пятницького, М. Риженкова та публікаціях Центру Разумкова, Центру НОМОС, Центру політико-правових реформ містяться аналітичні матеріали дотичного характеру щодо аналізу вигод та витрат від приєднання до МС Росії, Білорусі, Казахстану.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час у зв'язку з вищезазначеним перед Україною стоїть дуже відповідальне завдання – ще раз зважити і узагальнити всі плюси і мінуси європейського та євразійського курсу, а також обрати інтеграційну стратегію найвигіднішого торговельного режиму.

Формулювання цілей статті. Показова активізація євразійської інтеграції з боку Росії щодо приєднання України до Митного союзу, особливо в ракурсі підписання Угоди про Асоціацію, подекуди справляє враження альтернативності європейського курсу інтеграції.

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 [1, с. 153].

Дослідження соціологічної служби Центру Разумкова, проведене квітні в 2013 р., виявило, що 41,7% українців, тобто більшість, виступають за вступ до ЄС, а 37,2% – за приєднання до Митного союзу Росії, Білорусії та Казахстану (МС) [2, с. 12].

Отже, як видно з рис. 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.



Рис. 1. Очікування українців: вплив від Угоди про Асоціацію з ЄС та приєднання до МС.
Джерело: [3]

В той же час прихильники МС основними плюсами інтеграції називають підвищення експортного потенціалу для підприємців та зниження вартості товарів та послуг (в т.ч. комунальних) після перегляду цін на газ.

Далі слід узагальнити плюси та мінуси від створення поглибленої ЗВТ між Україна – ЄС та членстві у МС за такими напрямками, як: суверенітет, митні ставки, виробнича кооперація, ринки збуту та модернізація, що представлено в табл. 1.

Таблиця 1.

Порівняння основних напрямів економічної співпраці Асоціації з ЄС та членства в МС

№	Напрямок впливу	Асоціація з ЄС	Членство в МС
1	Суверенітет	+	-
2	Митні ставки:		
	Збільшення мита на імпорт	нема суттєвих змін	-
	Подорожчання товарів	нема суттєвих змін	-
	Мито при членстві в МС і в разі асоціації з ЄС	+	-
3	Виробнича кооперація	нема суттєвих змін	нема суттєвих змін
4	Ринки збуту:		
	Утримання вже існуючих	-	+
	Вихід на нові ринки	+	-
	Нетарифні бар'єри в торгівлі	+	нема суттєвих змін
	Торгівля послугами, визнання дипломів та кваліфікацій	+	нема суттєвих змін
5	Модернізація	+	нема суттєвих змін

Джерело: складено автором на основі [1; 4; 5]

Нижче проаналізуємо детально ключові плюси та мінуси по кожному напрямку впливу.

Суверенітет. Будь-який митний союз передбачає часткову втрату суверенітету, адже в разі входження до МС ставки мита на українському кордоні будуть затверджуватися в Росії. В той же час, підписуючи Угоду про Асоціацію, Україна не вступає до ЄС, а, отже, зберігає повний контроль за своєю митною територією.

Угода про Асоціацію на 80% охоплює питання створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. До речі, Україна вже має подібні угоди з Росією, Білоруссю та Казахстаном. В рамках асоціації Україна має право в майбутньому створювати ЗВТ з іншими країнами Світу.

На противагу, при МС Україна позбавлена можливості підписувати угоди про вільну торгівлю. Таким чином, у МС 57% голосів має Росія, по 21,5% має Білорусь та Казахстан, при цьому 87,97% всіх митних зборів надходить до російського бюджету, а Казахстан і Білорусь отримують 7,33% і 4,7 % відповідно [4].

Митні ставки. Наразі середньозважене мито в Україні становить близько 6%, тоді як в МС – 9%. Тому, в разі приєднання до МС, Україна має збільшити мита на імпорт з-поза меж МС, що не тільки суперечить правилам СОТ, а й означає не вигідні поступки-компенсації членам СОТ (понад 150 країн). Водночас Угода з ЄС лише зменшує мита.

Слід зазначити, що підвищення митних ставок після вступу до МС призведе до подорожчання споживчих, інвестиційних товарів та товарів тривалого користування, які

Україна імпортує в основному з ЄС. Вищезазначені товари є складовими для виробництва, у т. ч. продукції на експорт [6].

Цікаво зауважити, що до вступу в МС середньозважене мито Казахстану становило 5%, а після вступу стало 16%. Відповідні зміни спричинили суттєве подорожчання споживчих товарів [4].

Варто наголосити на тому, що з 2012 р. діють нульові митні ставки в торгівлі з Росією та Білоруссю. Винятками є стратегічно важливі товари, такі як цукор, нафта, газ [7, с. 274]. Відповідні тарифні обмеження при умові членства в МС будуть збережені. Натомість угода про Асоціацію передбачає скасування 95% мит на українські товари.

Виробнича кооперація. Ні угода про Асоціацію, ні МС не забороняють і не зобов'язують бізнес кооперуватися з тим чи іншим партнером. Життєздатні колишні радянські підприємства вже відновлені в галузях атомної енергетики, авіації, тощо. МС не зможе відновити нежиттєздатні виробництва.

Наприклад, Росія в автомобільній промисловості налагоджує кооперацію з країнами Заходу та Японії, а не партнерами по МС, збираючи на своїй території автомобілі більшості світових концернів, таких як Рено, Форд, БМВ, Мазда, Опель, Фольксваген.

Ринки збуту. Приєднання до МС гарантує, що українські підприємства продаватимуть свої товари до Росії. Зазначимо, Україна експортує до Росії переважно перероблені товари, до ЄС – сировину. Проте підписання Угоди про асоціацію не зупинить торгівлю з Росією.

В той же час, варто зробити акцент на тому, що в разі неприєднання до МС, або створення ЗВТ з ЄС Росія може необґрунтовано блокувати імпорт вітчизняних товарів. В цьому випадку слід звертатися до процедур СОТ. Існує ймовірність, що Росія може відмовитися від ЗВТ з Україною, проте це сильно вдарить по російських споживачах [4].

Тоді як завдяки скасуванню мит з ЄС на українські товари виробники с/г продукції зможуть додатково заробляти до 330 млн. євро щороку [8, с. 11]. А впровадження стандартів ЄС в Україні дозволить вийти на більшість ринків країн Світу.

В обох випадках нетарифні бар'єри усуваються шляхом впровадження спільного технічного регламенту виробництва (на зразок колишніх ГОСТів), прийняття спільного законодавства про санітарні та фітосанітарні заходи, тощо. Таким чином, приведення продукції до вимог ЄС модернізує економіку. А продукцію, визнану в ЄС, можна продавати без додаткової сертифікації у більшості країн світу. В той же час, технічні регламенти МС у Світі не визнаються.

У торгівлі послугами і визнанні дипломів між учасниками МС для України нічого не зміниться, оскільки дана сфера не регулюється документами МС. На противагу, Асоціація з ЄС дозволяє, фінансовим, телекомунікаційним, кур'єрським та морським компаніям стати частиною ринку Європи. Також для наближення загальних стандартів надання послуг та освіти до європейських потрібно вдосконалити українське законодавство.

Модернізація. Угода про Асоціацію передбачає адаптацію українського законодавства до європейського у більшості галузей: екології, захисту прав споживачів, безпеки продуктів харчування, науки, конкуренції, державних закупівель, бюджетної політики, тощо. В той же час, в рамках МС під регулювання підпадає лише торгівля товарами. За наявних умов, така вузька співпраця унеможливіє модернізацію України.

Отже, виходячи з вищезазначеного, слід зазначити, що Україні варто звернути увагу на принципи торгової політики Мексики, або Південної Кореї, яким вдається уникати наднаціоналізації свого торговельного режиму завдяки укладанню особливих багатосторон-

ніх угод, які є, з одного боку, регіональними та в той же час, з іншого боку, двосторонніми про взаємну відкрити торгівлю.

Для України вище окреслена стратегія є прийнятною з огляду на такі причини [9, с. 17]:

1) переваги України різняться від тих, якими володіють члени ЄС або МС, а саме – значна кількість орних земель, недорога кваліфікована робоча сила, корисні копалини, тощо;

2) половина торговельних потоків України зосереджена на ЄС та МС, тому в подальшому майбутньому співвідношення експорту та імпорту з кожним із блоків є і має бути взаємодоповнюючим;

3) враховуючи зростаючу важливість усунення нетарифних бар'єрів в торгівлі, таких як регуляторні запобіжні заходи, Україна знаходиться в сприятливому становищі для вигідного використання свого проміжного положення;

4) економічне зростання майбутнього десятиріччя буде зосереджено не в ЄС та МС, які є на теперішній час є основними торговими партнерами України.

Висновки. Отже, підписання угоди про Асоціацію України з ЄС має модернізувати країну та відкрити нові ринки збуту з безпрецедентним рівнем економічної інтеграції для країни, що не є членом ЄС. В той же час Митний союз гарантує лише збереження вже існуючих ринків збуту.

Економічні можливості євроінтеграції України до кінця не з'ясовані і об'єктивно не оцінені. Проте реалізація такого вектору може вилитися у нову форму європейського єднання по лінії чотирьох європейських свобод: пересування людей, товарів, капіталів і послуг. У найближчій перспективі такого рівня інтеграції для бізнесу та пересічного населення України може бути цілком достатньо.

Україні варто розглянути вигоди від особливої стратегії торговельної відкритості по прикладу Мексики та Південної Кореї.

Список використаних джерел

1. Сібекіна А. Ю. Проблеми висвітлення основних параметрів та переваг майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 115. Частина I (у двох частинах). – С. 151-157.
2. Самсонова Юлія. Война миров / Самсонова Юлія // Власть денег. – 2013. – № 25-26. – С. 8-12.
3. Очікування українців від Угоди про асоціацію з ЄС та приєднання до Митного Союзу. ІНФОГРАФІКА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainfo.org/important/171822-ochkuvannya-ukrayincv-vd-ugodi-pro-asocacyu-z-yes-ta-priyednannya-do-mitnogo-soyuzu-nfografka.html>.
4. Митний союз vs Асоціація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://img.pravda.com.ua/files/d/c/dc4d0e1-ugoda2.html>.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
6. Україна і Митний Союз: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/ico/research/10911/>.

7. Сібекіна А. Ю. Аналіз евентуальних 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.
8. Каретникова Ольга. Ассоциация по расчету / Ольга Каретникова // Власть денег. – 2013. – № 44. – С. 8-12.
9. Бердинских Кристина, Прядко Инна. Цена вопроса / Кристина Бердинских, Инна Прядко // Корреспондент. – 2013. – № 37. – С. 16-19.

Хмара М. П.*

ФОРМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ЄВРАЗЕС

Євразійське економічне співтовариство – відкрита організація, учасники якої поставили перед собою мету реального підвищення рівня життя своїх народів при ефективному використанні економічних потенціалів держав-учасниць.

Ключові слова: Міжнародна економічна інтеграція, митний союз, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, економічні ефекти.

Eurasian Economic Community an open organization whose members set a goal of increasing the real standard of living of their peoples for the effective use of the economic potential of the States Parties

Key words: International economic integration, customsunion, foreign trade, international trade, exports, imports, the economic effects.

Євразійське економічне співтовариство – відкрита організація, учасники якої поставили перед собою мету реального підвищення рівня життя своїх народів при ефективному використанні економічних потенціалів держав-учасниць.

Ключевые слова: Международная экономическая интеграция, таможенный союз, внешнеэкономическая деятельность, международная торговля, экспорт, импорт, экономические эффекты.

Євразійське економічне співтовариство (ЄвразЕС), як організаційна форма співробітництва, бере свій початок з підписанням 10 жовтня 2000 року главами держав-учасників Митного союзу (Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Киргизької Республіки, Російської Федерації та Республіки Таджикистан) Договору про заснування ЄвразЕС. Цей Договір є продовженням співпраці, що почався з підписанням 6 січня 1995 між Російською Федерацією і Республікою Білорусь, а потім 20 січня 1995 року та Республікою Казахстан угод про Митний союз. Потім до цього утворення приєдналися Киргизька Республіка і Республіка Таджикистан, що призвело до створення цими п'ятьма державами Договору про Митний союз і Єдиний економічний простір, який і був підписаний 26 лютого 1999 року. У 2006 р. до них приєднався Узбекистан.

Створення ЄвразЕС є переходом на наступний, більш високий рівень інтеграції. Найближчою метою нової організації є формування повноцінного митного союзу. При цьому Євразійське економічне співтовариство – відкрита організація, учасники якої поставили перед собою мету реального підвищення рівня життя своїх народів при ефективному використанні економічних потенціалів держав-учасниць.

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

Перетворення Митного союзу в ЄврАзЕС дозволило державам-учасникам ЄврАзЕС ставити перед собою ще більш масштабні завдання на шляху інтеграції: прискорене формування єдиного економічного простору; спільного ринку товарів, послуг, капіталу та робочої сили; формування єдиних транспортних, енергетичних та інформаційних систем; координація зовнішньої політики; спільна охорона зовнішніх кордонів.

Головною метою створення Євразійського економічного співтовариства є підвищення ефективності просування процесу формування Митного союзу і Єдиного економічного простору через активізацію проведення в життя узгодженої митно-тарифної політики, вироблення єдиної позиції держав-членів Співтовариства у взаємовідносинах з СОТ та іншими міжнародними економічними організаціями, виступ на міжнародній арені від особи Співтовариства й насамперед з питань торговельно-митної політики в межах тих повноважень, які будуть представлені відповідним органам управління державами-членами.

Значною перевагою ЄврАзЕС перед його попередником Митним союзом є загальноприйнята в сучасній міжнародній інтеграції система прийняття рішень шляхом «зваженого голосування», при якому держава з великим економічним впливом в своєму розпорядженні і великою кількістю голосів. Це свідчить про початок нового етапу у взаєминах цих держав, заснованого на реальній оцінці ситуації.

Говорячи про конкретні переваги, які можуть отримати для себе держави-учасники Євразійського економічного співтовариства, слід зазначити, що в рамках ЄврАзЕС фактично вже діє режим вільної торгівлі, при якому у взаємній торгівлі знято всі митні збори, а також інші тарифні та нетарифні обмеження та вилучення. Перевагою Євразійського економічного співтовариства є те, що в його рамках ведеться формування узгодженого торговельно-тарифного режиму щодо третіх країн, узгодженої системи преференцій відносно країн, що розвиваються і найменш розвинених країн. Проводиться узгодження акцизної політики, правил валютного регулювання і валютного контролю в зовнішньоекономічній діяльності. Здійснюється робота по координації захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів щодо захисту економічних інтересів при здійсненні зовнішньої торгівлі всіма державами ЄврАзЕС. При цьому перераховані напрями співпраці не є декларативними по кожному з них, хоч і з різним ступенем ефективності, проводяться конкретні заходи.

В ЄврАзЕС закладені правові основи для економічної стабілізації та економічного зростання за рахунок структурної перебудови та взаємодоповнюваності економік п'яти держав, конкретизації завдань інтеграції в основних галузях економіки.

У грудні 2012 р. відбулися черговий саміт ЄврАзЕС та саміт Вищої Євразійської Ради. Практично всі ухвалені на самітах рішення, так чи інакше, торкалися низки питань щодо завершення до початку 2015 р. періоду реформування євразійського інтеграційного об'єднання у Євразійський Економічний Союз (ЄЕС). Рішенням учасників грудневого саміту 2012 р. було скорочено чисельність секретаріату інтеграційного комітету ЄврАзЕС з 97 до 22 осіб у зв'язку з тим, що більшість його функцій перейшло до Євразійської економічної комісії. Крім того, на саміті було оголошено про ліквідацію Комісії Митного союзу РФ, РБ, РК - її функції також перейшли до Євразійської економічної комісії.

Статус України як спостерігача у ЄврАзЕС не входить у протиріччя з реалізацією євроінтеграційної стратегії української держави. У цьому статусі Україна має право брати участь у засіданнях відповідних органів без права голосу. Рішення ЄврАзЕС є обов'язковими для розгляду (але не для впровадження) у відповідних органах країн-членів. В свою чергу Уряди Росії, Казахстану і Білорусі узгодили меморандум про надання Україні статусу спостерігача в Євразійському економічному союзі трьох країн з моменту його ство-

рення з 1 січня 2015 року. Згідно з меморандумом, Україна матиме можливість брати участь як запрошена сторона в засіданнях на рівні глав держав, глав урядів, віце-прем'єр-міністрів, а також мати свого представника при ЄЕК. Також Уряд України планує найближчим часом ухвалити рішення про приєднання до Євразійського банку розвитку (ЄАБР) і антикризового фонду ЄврАзЕС. Можна зазначити, що зовнішньоекономічна політика України ґрунтується на розбудові стратегічних відносин з інтеграційними об'єднаннями та з окремими країнами, взаємодія з якими має важливе значення для розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив. К. : НІСД, 2013. – 68 с.
2. В Москві решили строить ЕврАзЭС по образу Евросоюза. // Известия. 2012. – 19 марта 2012, 20:30. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.izvestia.ru/news/518989>.

Анісімова О. Ю.*

МИТНІ МЕХАНІЗМИ ЄВРАЗЕС

Процеси економічної інтеграції розпочалися на теренах СНД майже відразу після розпаду Радянського Союзу. Зараз найбільш прогресивним інтеграційним об'єднанням є ЄвразЕС та створений в його рамках Митний союз Росії, Білорусії та Казахстану. Україна стоїть перед важливим вибором: наскільки доцільним буде її приєднання до Митного союзу та яким чином це вплине на економіку країни. Для того, щоб повною мірою дати відповідь на це питання, необхідно розглянути основні механізми тарифного регулювання в рамках митного союзу та визначити, яким чином вони співвідносяться із поточними нормами, які діють між країнами-членами та Україною.

Ключові слова: митний союз, тарифне регулювання, ЄвразЕС, середній ефективний митний тариф.

Economic integration among the CIS countries started almost immediately after the dissolution of the USSR. One of the most developed integration processes is the Customs Union between Russia, Byelorussia and Kazakhstan. 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 analyzes. 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: customs union, tariff regulation, EurAsEC, average effective tariff.

Процессы экономической интеграции начались на просторах СНГ почти сразу после распада СССР. Сейчас наиболее прогрессивным интеграционным объединением является ЕвразЭС и созданный в его рамках Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана. Украина стоит перед важным выбором: насколько целесообразным будет ее присоединение к Таможенному союзу и каким образом это повлияет на экономику страны. Для того, чтобы полностью дать ответ на эти вопросы, необходимо рассмотреть основные механизмы тарифного регулирования в рамках таможенного союза и определить, каким образом они соотносятся с действующими нормами и правилами

Ключевые слова: таможенный союз, тарифное регулирование, ЕвразЭС, средний эффективный таможенный тариф.

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

* кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник науково дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

не лише проблему безмитної торгівлі між країнами-учасницями, але й надає змогу встановити єдиний митний тариф для вирішення проблеми транскордонного переміщення товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями тарифного регулювання в рамках Митного союзу РБК займалися такі вчені: О. Гребельник, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Грановський, А. Румянцев, Є. Ніколаєв, Стромило В. О., Волошин О. А., Єрмолаєв А. В., Клименко І. В., Жаліло Я. А., Пелагеша Н. Є., Осадча Н. В. тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Створення Митного союзу (МС) Білорусі, Казахстану та Росії є одним із найамбіційніших регіональних інтеграційних проектів на пострадянському просторі з моменту розпаду СРСР. Його безпосереднє сусідство з територією України і потенційно великий вплив на її внутрішнє та зовнішнє становище зумовили необхідність всебічного аналізу сучасного стану та геополітичного позиціонування МС.

Формулювання цілей статті. В статті теоретично обґрунтовані та проаналізовані тарифні механізми функціонування митного союзу РБК, визначено можливі механізми можливої участі України у МС РБК.

Виклад основного матеріалу. Економічні перетворення в умовах кризи і процеси інтеграції що відбуваються у всьому світі, не залишають шансів будь-якій країні шукати і встановлювати свої власні, національні правила митного регулювання, внаслідок чого формується нова філософія митного регулювання. Сьогодні можна з повною упевненістю говорити про появу принципово нового підходу до митного регулювання, що враховує підприємницькі інтереси учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасне митне регулювання розвивається в умовах митної інтеграції. Одним з важливих аспектів участі кожної країни у сфері міжнародних економічних відносин є інтеграція її економіки в систему міжнародних економічних об'єднань. Економічна взаємодія будь-якої держави Євразійського континенту з рядом регіональних організацій (ЄС, СНД, ЄвразЕС та ін.) отримує все більшу значимість, а успішна її інтеграція в ці організації багато в чому визначає ефективний розвиток економіки і зовнішньополітичні позиції в світі.

Відправною точкою процесу митної співпраці держав – колишніх союзних республік у складі СРСР стали Угода про створення Співдружності Незалежних Держав від 8 грудня 1991р. [1] і Статут Співдружності Незалежних Держав від 22 січня 1993р. [2], які передбачали, разом з іншими сферами співпраці й інтеграції між учасниками СНД, співробітництво у галузі митної політики, у формуванні і розвитку спільного економічного простору, загальноєвропейського і євразійського ринків.

Заявлений ще у до кризовий період у рамках Євразійського економічного співтовариства (далі – ЄвразЕС), проект Митного союзу («Митної трійки» у складі Росії, Білорусії і Казахстану) в посткризовий період придбав особливу актуальність. Головною причиною виявився успадкований з періоду кризи протекціонізм, пов'язаний прагненням захистити власні ринки від дешевого імпорту, що в свою чергу пов'язане з низькою конкурентоспроможністю товарів вітчизняних виробників, що знаходять попит, як правило, винятково на ринку пострадянського простору [3, с. 39-40].

В жовтні 2000 року в столиці Казахстану Астані президентами Білорусії, Казахстану, Киргизії, Росії та Таджикистану було підписано Договір про створення Євразійської економічної спільноти (ЄвразЕС), що стало вирішальною подією в міжнародній політиці перелічених країн. В подальшому до економічної спільноти приєднався Узбекистан та, в якості спостерігача, Молдова, Україна й Вірменія. В травні 2003 року Євразійська еконо-

мічна спільнота отримала від ООН статус міжнародної організації. Для виконання поставлених задач в рамках Спільноти діє Міждержавна Рада (вищий орган митного союзу), Інтеграційний комітет, Міжпарламентська асамблея та Суд Спільноти.

Однією з головних цілей Спільноти поставлено формування митного союзу та єдиного економічного простору між державами-учасниками. На виконання цієї задачі в 2007 році головами держав Спільноти було прийнято рішення про формування Митного союзу ЄврАзЕС, яке реалізується в два етапи. Початково його правову основу на підставі Договору про створення єдиної митної території та формування митного союзу від 06.10.2007 року сформували три держави – Білорусія, Росія та Казахстан. Пізніше, по мірі готовності, до Митного союзу повинні приєднатися Киргизія, Таджикистан та Узбекистан.

В рамках запланованої програми з жовтня 2007 року по грудень 2008 року главами держав Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації було підписано 27 міжнародних договорів, які визначають умови створення та статус єдиної митної території, інституціональну структуру Митного союзу, механізми регулювання торгівлі з третіми країнами. На сьогоднішній день процес формування договірно-правової бази все ще продовжується. В процесі підготовки правової бази Митного союзу та на підставі Договору від 6 грудня 2007 року, підписаного в Душанбе між Казахстаном, Росією та Білорусією, створено головний, наднаціональний, митний орган – Комісія митного союзу, головною задачею якого є забезпечення умов функціонування та розвитку митного союзу. Вирішенням міждержавних спорів економічного характеру буде займатись Суд Євразійської економічної спільноти, рішення якого буде остаточним.

Формування єдиної митної території було розподілено на декілька етапів, а саме:

1. Попередній етап

- початок реалізації планів по переносу всіх видів контролю, крім прикордонного, на зовнішній кордон митного союзу – 01.07.2009,
- підготовка до прийняття Митного кодексу митного союзу та договорів по справляння акцизів, ПДВ – 01.10.2009.

2. 1-й етап

- введення єдиного митно-тарифного та нетарифного регулювання – 01.01.2010,
- тестування механізму зарахування та розподілу ввізних митних платежів та акцизу – 01.04.2010.

3. 2-й етап

- відміна на кордоні з РК митного оформлення товарів, походженням з РБ, РФ – 01.07.2010,
- введення в дію Митного кодексу митного союзу – 01.07.2010,
- введення механізму зарахування та розподілу ввізних митних платежів – 01.07.2010,
- перенесення контролю на зовнішній кордон РБ та РФ – 01.07.2010,
- перенесення контролю на зовнішній кордон РК при збереженні прикордонного контролю на кордоні РФ-РК – 01.07.2011.

На виконання поставлених задач, Міждержавна рада ЄврАзЕС своїм рішенням від 12 грудня 2008 року № 6 затвердила Базовий перелік Єдиного митного тарифу та Положення про умови зміни ставок ввізного мита. Єдиний митний тариф – це збірник ставок мита, що застосовується до товарів, які ввозяться на єдину митну територію з третіх країн, систематизований у відповідності з єдиною Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності митного союзу. Станом на сьогоднішній день вже введено в дію Єдиний митний тариф на території Росії, Білорусії та Казахстану [4].

Прийняття митного кодексу союзу викликано необхідністю єдиного митного регулювання на створеній єдиній митній території держав-членів митного союзу, а також необхідністю спрощення та гармонізації митних процедур з метою створення найбільш сприятливих умов для учасників зовнішньоекономічної діяльності. При розробці Митного кодексу союзу використовувались останні передові митні технології Всесвітньої митної організації та найважливіші міжнародні договори у сфері митного регулювання.

Так в основу митного кодексу союзу були закладені положення Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 р. (Київська конвенція), на яких базуються основні нововведення, які містяться у закріплені положень про митні процедури, під якими у митному законодавстві Білорусі, Казахстану та Росії розумілись митні режими. Дані зміни обумовлені застосовуваною термінологією Київської конвенції. На підставі положень Київської конвенції 1999 року розроблена глава про взаємну адміністративну допомогу митних органів на митній території митного союзу, що не має правової аналогії у митному законодавстві держав – учасниць митного союзу.

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 [2].

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 розпочався 1 липня 2011 р. Він передбачав: перенесення митного контролю на зовнішній кордон РК; запуск ЄЕП; кордон із 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 по-

вноцінного 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 [5, с. 17 – 18].

На сьогодні правову базу Митного союзу складають: Митний кодекс Митного союзу; міжнародні угоди з питань, не врегульованих Митним кодексом; Рішення Комісії Митного союзу. Для набуття чинності МК МС прийняті: 17 міжнародних договорів держав-членів МС, 75 нормативних документів. Планується, що національне законодавство держав-членів має бути приведеним у відповідність із нормами МК. Варто зазначити, що якщо термін утворення митного союзу всередині ЄС склав 9 років (1959 – 1968 рр.), то формування МС фактично розпочалося 1 жовтня 2009 р. з підготовкою до прийняття МК МС і закінчилося 1 липня 2010 р.

Прискорений темп формування МС створив чимало правових проблем і колізій, зумовлених недосконалістю норм права об'єднання. Експертне та бізнесове середовище країн-членів МС висловлює занепокоєння щодо процедури вироблення МК. Поспішність при ухваленні законодавчих актів МС уже призвела до прийняття великої кількості поправок до МК МС, що говорить про його недоопрацьованість і недостатню виваженість закладених у нього норм. Зазначені темпи формування законодавчої бази МС свідчать також про відсутність консультацій з бізнес-спільнотою у процесі розробки нових митних правил через досить стислі терміни. Введення де-факто нового правового режиму роботи суб'єктів ЗЕД спричинило значні труднощі як загалом у соціально-економічній ситуації трьох країн, так зокрема і в бізнес-середовищі.

Пріоритет у митному регулюванні МС віддається законодавству МС. У разі, якщо цим законодавством певні відносини на рівні МС не врегульовані, застосовуються норми національного законодавства. Загалом МК МС містить понад 200 відсилочних норм до національного законодавства країн-членів МС, що створює негативний прецедент: зазначені норми ускладнюють вивчення і використання положень митного законодавства як для посадових осіб, так і для приватних суб'єктів митних правовідносин; зазначені норми спонукатимуть підприємців вести митну справу на території тієї країни-члена МС, де законодавство виявиться лояльнішим; за висновками експертів, МК МС часто суперечить нормам національного законодавства країн-членів [6].

В цілому, інституційна організація Митного союзу багато у чому нагадує Європейський союз. Основна різниця полягає у тому, що Митному союзу вага країн при прийнятті рішень визначається їх економічними показниками, у той час, як в ЄС переважає підхід, що враховує розміри населення. Вищим органом митного союзу є Міждержавна Рада на рівні глав держав і глав урядів. Виконавчим органом є Комісія митного союзу. Процедури прийняття рішень у МС відтворюють ті, що існують в ЄврАзЕС. Рішення приймаються більшістю в дві третини голосів. Кількість голосів при прийнятті рішень в рамках ЄврАзЕС відповідає внескові кожної сторони в бюджет Співтовариства: Росія – 40%, Білорусь, Казахстан і Узбекистан – по 15%, Киргизстан і Таджикистан – по 7,5%.

Відповідно до ст. 7 даного Договору Комісія МС у межах своїх повноважень приймає рішення, що мають обов'язковий характер для членів МС. При цьому голоси між країнами-членами МС розподіляються так: Республіка Білорусь – 21,5%; Республіка Казахстан – 21,5%; Російська Федерація – 57%. У зв'язку з тим, що в Комісії МС вирішальним є глос РФ, слід наголосити на значно обмеженій можливості інших держав-членів впливати на процес прийняття рішень всередині об'єднання. Оскільки МС побудований з урахуванням досвіду ЄС, можна прогнозувати розширення функцій Комісії МС до обсягу функцій Комісії ЄС [7].

Узгодження і уніфікація ставок митних тарифів трьох країн є певною проблемою. Середні тарифи по країнах МС мають різний рівень, ставки з деяких груп товарів відрізняються в рази. За існуючими оцінками, для переходу на єдиний митний тариф Білорусь має підвищити ставки з 18% товарних позицій, Казахстан – з 45%, Росія – з 4%. Зниження відбудеться з 7% товарних позицій в Білорусі, з 10% – в Казахстані, з 14% – в Росії. Решта позицій залишиться без змін: в Білорусі – 75%, в Казахстані – 45%, в Росії – 82%.

Загальна оцінка змін тарифів у межах МС наведена у таблиці 1.

Таблиця 1.
Оцінка змін ввізних мит при створенні Митного союзу

Параметри змін	Країни		
	Білорусь	Казахстан	Росія
Середньозважена ставка до створення МС, %	10.3	6.2	10.6
Незмінні позиції після створення МС, %	75	45	82
Позиції, за якими відбувається підвищення, %	18	45	4
Основні позиції, за якими відбувається підвищення	– окремі позиції м'ясної групи; – готові консервовані продукти з м'яса; – окремі позиції металопродукції; – легкові автомобілі	– транспортна група (у т.ч. автомобілі); – деревина; – холодильне устаткування; – фармпрепарати; – побутова техніка; – одяг і взуття	– окремі позиції м'ясної групи; – готові консервовані продукти з м'яса; – окремі види одягу
Позиції, за якими відбувається зниження, %	7	10	14
Основні позиції, за якими відбувається зниження	– одяг; – ковдри; – взуття кожане і текстильне; – електромашини і устаткування; – фармсубстанції	– окремі види сільгосппродукції; – шкіра; – оптичне і медичне устаткування	– концентрати соків екзотичних фруктів; – дитяче харчування; – вовна і тканини; – фармсубстанції; – деталі взуття; – електроустаткування

Таким чином, найбільші зміни митних тарифів відбудуться в Казахстані, найменші – в Росії. Причому для Казахстану і Білорусі матиме тенденція до загального збільшення тарифів, у той час, як для Росії – зменшення. Треба враховувати, що ступінь узгодженості умов вступу до СОТ для Росії оцінюється на рівні 95%, для Білорусі – 50%, для Казахстану – 70%. З цього можна зробити висновок, що шанси Росії вступити до СОТ, якщо вона вирішить зробити це окремо від інших країн МС, збільшуються, у той час, як Казахстану і

Білорусі – зменшаться. Їх відносини з СОТ ще більшою мірою стають залежними від Росії

Однак питання митних ставок – це тільки один з факторів, що має оцінюватись при аналізі впливу створення МС на Україну. Регуляції Митного союзу передбачають кардинальне спрощення адміністративних процедур внутрішньої торгівлі (ліцензування, сертифікації) і відмову застосування квот та обмежень (санітарних, фіто-санітарних, ветеринарно-санітарних, інших).

Очевидний наслідок зменшення нетарифних обмежень всередині МС – відновлення технологічних ланцюгів у промисловості, розвиток міжнародних фінансово-промислових груп, збільшення торгівлі на рівні малого і середнього бізнесу. Причому, це супроводжуватиметься заміщенням імпорту з третіх країн власним виробництвом. За оцінками російського економіста Сергія Глазьева, який є відповідальним секретарем Митного союзу, його створення дозволить країнам-учасникам одержати до 2015 року приріст ВВП на рівні 15-19%. У грошовому відношенні це складе \$ 400-500 млрд. За розрахунками Російської академії наук, Росія завдяки інтеграційному фактору отримає додатково 16,8% від сучасного рівня ВВП, Білорусь – 16,1%, Казахстан – 14,7% [8].

Разом з тим, в перші ж місяці функціонування Митного союзу проявилася низка проблем. Складності виникли, передусім, у імпортерів з третіх країн. Вони стосуються постачань вина і виноматеріалів, комп'ютерної техніки, мобільних телефонів, складного устаткування, літаків і автомобілів. Проте, ці проблеми скоріше технічні, і пов'язані зі зміною митних процедур.

Особливою проблемою для Казахстану є імпорт товарів фізичними особами для власного споживання. До червня 2010 року фізичні особи могли ввозити товарів на суму до € 10 тис і вагою до 2 метричних тон. Для них діяла спрощена процедура митного оформлення. За кожний додатковий кілограм більше ліміту у 35 кілограмів треба було сплачувати всього € 0,6 митного збору. Такі умови створили цілу галузь «сірої» економіки. На ринках найбільших міст Казахстану основними постачальниками імпортованих товарів (передусім з Китаю) були саме фізичні особи. У цьому бізнесі було зайнято біля 300 тис чоловік [9]. З урахуванням членів їх сімей можна говорити про те, що індивідуальний імпорт годував більше мільйона мешканців країни, а його споживачами було майже все населення (загальна кількість населення Казахстану становить трошки більше 16 млн.).

З початком функціонування Митного союзу правила змінилися. Тепер фізичним особам без митних зборів можна ввозити до 50 кілограмів вартістю € 1,5 тис. Якщо ці ліміти перевищені, то треба сплачувати 30% від митної вартості товарів, що може становити до € 4 за кілограм.

Незважаючи на невдоволення населення, уряд Казахстану пішов на такі зміни. Вони диктувались не тільки політичними міркуваннями, але й намаганнями вивести з тіні економіку країни. Через зміну митних правил «сірий» бізнес дешевого імпорту, який у багатьох випадках створював ґрунт для корупції і криміналу, має або зникнути або легалізуватись.

Якими б важливими не були зазначені проблеми, найбільш складною виявилась інша – торгівля вуглеводнями. Через неї досі зберігається певна невизначеність щодо повноцінної участі у МС Білорусі. Ця країна розраховувала на безмитні постачання російської сирої нафти, у тому числі тих обсягів, що призначалися для європейських споживачів. Росія погоджувалася на безмитне постачання тільки тієї нафти, що була необхідні для внутрішніх потреб Білорусі. Мінськ у результаті суперечки домігся деяких поступок з боку Москви, наприклад, звільнення від мита обсягів нафти, що після переробки повертаються на російський ринок.

Висновки. Розглядаючи механізм спрощення та гармонізації митних процедур з позиції зовнішньоторговельного регулювання необхідно, перш за все, відзначити, що в рамках митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації існують такі переваги як:

- у сфері митно-тарифного регулювання до товарів з третіх країн будуть застосовуватись єдині ставки ввізного мита, що встановлені Єдиним митним тарифом, що дозволить безперешкодно переміщуватись таким товарам на єдиній митній території. Єдиний митний тариф митного союзу почав діяти з 01. 01. 2010 р.;
- у галузі нетарифного регулювання будуть уніфіковані обмежувальні заходи що застосовуються, включаючи порядок оформлення ліцензій та скорочені адміністративні бар'єри у торгівлі;
- у сфері митного адміністрування буде створений єдиний механізм митного контролю на зовнішньому кордоні митного союзу, буде забезпечена прозорість митних формальностей на зовнішніх кордонах, та їх скасування на міждержавних кордонах держав митного союзу та застосовано широке впровадження електронного декларування товарів учасниками зовнішньоекономічної діяльності, спрощена процедура транзиту товарів по території митного союзу;
- у галузі санітарного, ветеринарного та фіто санітарного контролю будуть скорочені технічні бар'єри, прискорені та здешевлені обіг товарів, що підлягають санітарному, ветеринарному та фіто санітарному контролю.

Список використаних джерел

1. Евразийское экономическое сообщество. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evrazes.com/print/news/841>.
2. Развитие интеграции ЕврАзЭС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusbrand.com/files/2010/11/brandday_2010_glaziev.ppt.
3. Суздальцев А. И. Таможенный союз ЕврАзЭС: сложный старт // Международная экономика. – 2010. – № 4. – С. 38-44.
4. Формування єдиного митного союзу Російської Федерації, Республік Білорусії та Казахстану. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60590>.
5. 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.
6. Договор о Комиссии Таможенного союза. 6.10.2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fas.gov.ru/international-partnership/common-economic-space/documents/documents_30708.html.
7. О вопросах организации деятельности Комиссии таможенного союза. 27.10.2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/Docs/Pages/mgs2.aspx>.
8. Создание Таможенного союза позволит трем странам получить к 2015 году прирост ВВП на уровне 19% // БЕЛТА, 12 ноября 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tamagent.biz/forum_mbb/showthread.php?tid=465.
9. Таможенный союз: первые результаты // Литовский курьер, N 33 (808), 19 Августа 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kurier.lt/?r=25&a=5063>.

10. 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.

Михайлов Р. В.*

НЕТАРИФНІ МЕХАНІЗМИ ЄВРАЗЕС

У статті висвітлено основні нетарифні механізми ЄвразЕС, особливості їх функціонування і застосування, їх роль у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності об'єднання.

Ключові слова: нетарифні механізми, нетарифне регулювання, ліцензування, квотування, Євразійське економічне співтовариство (ЄвразЕС), Митний союз Росії, Білорусії і Казахстану.

This article highlights the main non-tariff mechanisms EEC, especially their operation and use, their role in the regulation of foreign economic activity of the association.

Key words: non-tariff mechanisms, tariff regulation, licensing, quotas, the Eurasian Economic Community (EEC), the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan.

В статье освещены основные нетарифные механизмы ЕвразЭс, особенности их функционирования и применения, их роль в системе регулирования внешнеэкономической деятельности объединения.

Ключевые слова: нетарифные механизмы, нетарифное регулирование, лицензирование, квотирование, Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭсС) Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки, у тому числі торгово-економічних відносин, практика застосування заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, незважаючи на декларативну прихильність принципу свободи торгівлі, свідчить про дуже жорстке, часто приховане використання різних механізмів захисту національних економічних інтересів. У зв'язку з утворенням Митного союзу Росії, Білорусії і Казахстану (РБК МС), який був створений в рамках ЄвразЕС, підприємствам України, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, необхідно враховувати особливості дії нетарифних механізмів даного об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі питання, пов'язані з теоретичними і практичними засадами формування та реалізації нетарифних механізмів узагальнені в працях багатьох вітчизняних та іноземних авторів, серед яких А. Філіпенко, Т. Корнева, А. Румянцев, І. Фомін, М. Неліпа, Л. Крупка, В. Орлова, В. Саллі, Ю. Трифонов та інші.

Однак, через те, що ЄвразЕС існує досить короткий проміжок часу, недостатньо дослідженим залишається питання стану нетарифних механізмів у даному інтеграційному об'єднанні.

* кандидат економічних наук, економіст другої категорії науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з того, що нетарифні механізми ЄврАзЕС почали використовуватися декілька років тому, вони ще досі повністю не устояні, актуальним постає питання економічного змісту цих механізмів та регламентів їх дії.

Формулювання цілей статті. В статті проаналізовано стан і особливості використання нетарифних механізмів ЄврАзЕС.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою захисту національних економічних інтересів застосовується сукупність різних заходів фінансової, технічної, адміністративної, кредитної і торговельної політики, заходів, що регламентують порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, прямо або побічно впливають на зовнішньоторговельну діяльність. Всі ці заходи одержали узагальнену назву «нетарифні заходи регулювання» (НЗР) або «нетарифні обмеження» (НТО) [5, с. 50-51]. НТО поряд з валютним курсом і Митним тарифом належать до найважливіших інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави або їх об'єднання.

У світовій практиці прийнято розрізняти НТО, спеціально створені для того, щоб з їх допомогою здійснювати регулювання зовнішньої торгівлі (заборони, квотування, ліцензування, добровільні обмеження та ін.); заходи, які вводяться в цілях, національної безпеки, включаючи заходи експортного контролю, захисту культурних цінностей, охорони навколишнього середовища, здоров'я і життя людини; виникаючі в результаті проведення технічної політики, реалізації норм охорони здоров'я, здійснення фінансових і адміністративних програм [6, с. 108-109].

У Митному союзі ЄврАзЕС нетарифні механізми передбачають широкий спектр заборон і обмежень, які прямо або побічно торкаються зовнішньої торгівлі. Їх найбільш повний перелік наведений у Митному кодексі Митного союзу (МК МС). Зокрема, п. 8 ст. 4 МК МС визначено, що заборони і обмеження – це комплекс заходів, застосовуваних відносно товарів, переміщуваних через митний кордон, що включає заходи нетарифного регулювання, заходи, що торкаються зовнішньої торгівлі товарами і які вводяться, виходячи з національних інтересів, особливі види заборон і обмежень зовнішньої торгівлі товарами, заходи експортного контролю, у тому числі відносно продукції військового призначення, технічного регулювання, а також санітарно-епідеміологічні, ветеринарні, карантинні, фітосанітарні і радіаційні вимоги, які встановлені міжнародними договорами держав-членів Митного союзу, рішеннями Комісії Митного союзу і нормативних правових актів держав-членів Митного союзу, виданими відповідно до міжнародних договорів держав-членів Митного союзу.

Система нетарифних механізмів в ЄврАзЕС в цілому ще не сформована, однак прийняті на сьогодні рішення дозволяють зробити певну структурування цих заходів.

До основних НТО належать заходи нетарифного регулювання економічного характеру і заходи, що торкаються зовнішньої торгівлі товарами і які вводяться виходячи з національних інтересів, які не носять економічного характеру [1, с. 10-11].

Ці заходи введені в дію Рішенням Міждержавної Ради Євразійського економічного співтовариства від 27 листопада 2009 р. № 19 «Про єдине нетарифне регулювання Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації» та уточнені Рішенням Колегії Євразійської економічної комісії від 16 серпня 2012 р. № 134 «Про нормативні правові акти в галузі нетарифного регулювання» [3; 4]. Відповідно до цих документів з 1 січня 2010 р. набули чинності:

- Угода про єдині заходи нетарифного регулювання відносно третіх країн від 25 січня 2008 р.;

- Угода про порядок введення і застосування заходів, що торкаються зовнішньої торгівлі товарами на єдиній митній території відносно третіх країн від 9 червня 2009 р.;
- Угода про правила ліцензування в сфері зовнішньої торгівлі товарами від 9 червня 2009 р.

Крім того, Рішенням № 134 перезатверджений Єдиний перелік товарів, до яких застосовуються заборони або обмеження на ввезення або вивіз державами-членами Митного союзу в рамках Євразійського економічного співтовариства в торгівлі з третіми країнами і Положення про застосування обмежень.

Перше, на що необхідно звернути увагу, це те, що з 1 січня 2010 р. всі повноваження в галузі НТО передані наднаціональному органу – Комісії Митного союзу. Відповідно до прийнятих угод держави вправі вводити заборони і обмеження в односторонньому порядку лише на 6 місяців.

По-друге, три держави-члени Митного союзу стали застосовувати єдині переліки товарів, до яких застосовуються заборони і обмеження, а також єдиний порядок їх адміністрування.

З економічних обмежень з 1 січня 2010 р. продовжують діяти:

- 1) виключне право:
 - при експорті – добрив;
 - при імпорті – алкогольної продукції, тютюнової сировини і тютюнових виробів, прісноводної риби, продуктів її переробки;
- 2) квоти:
 - при експорті – відходів і лому чорних і кольорових металів;
- 3) ліцензування:
 - при експорті – нафти і нафтопродуктів.

Слід також зазначити, що відповідно до підписаних угод в галузі нетарифного регулювання для експорту або імпорту товарів, до яких застосовується виключне право, з 1 січня 2010 р. необхідне одержання виключних ліцензій.

Відносно товарів, обмежених на засадах неекономічного характеру, варто сказати, що списки цих товарів залишилися в цілому незмінними. Змінилося адміністрування цих товарів. По експортно-імпортних операціях, як правило, видаються ліцензії, по інших видах зовнішньоекономічних операцій – дозволи. Оскільки обмеження на засадах неекономічного характеру застосовуються до ввозу (вивозу) товарів (незалежно від цілей), що відповідають ліцензії (дозволу) підлягають поданню митним органам як при переміщенні товарів через митний кордон, так і при проходженні митних процедур.

З 1 січня 2010 р. введена така міра регулювання, як тарифна квота. Відповідні квоти між суб'єктами господарювання розподіляє галузеве міністерство країни-учасника ЄврАзЕС. Умовою випуску товарів, ввезених у рамках тарифних квот, є наявність ліцензії зовнішньоекономічного відомства країни-учасника ЄврАзЕС [3].

Згідно п. 7 Угоди про правила ліцензування в сфері зовнішньої торгівлі товарами від 9 червня 2009 р. визначено, що особа, яка одержала ліцензію, до здійснення митних операцій, пов'язаних з випуском товарів, представляє оригінал ліцензії в митний орган. Ця необхідна для контролю за виконанням ліцензії, при цьому постановці на контроль у митних органах підлягають ліцензії, видані відносно товарів, обмежених до переміщення через митний кордон на засадах як економічного, так і неекономічного характеру.

Крім вищезазначених угод, окрему групу нетарифних механізмів ЄврАзЕС становлять заходи технічного регулювання, ветеринарно-санітарні, фітосанітарні і санітарно-епідеміологічні заходи. Цю сферу регулювання формують наступні угоди:

- Угода Митного союзу про карантин рослин від 11 грудня 2009 р.;
- Угода Митного союзу по санітарних заходах від 11 грудня 2009 р.;
- Угода про обіг продукції, що підлягає обов'язковій оцінці (підтвердженню) відповідності, на митній території Митного союзу від 11 грудня 2009 р.;
- Угода Митного союзу про ветеринарно-санітарні заходи від 11 грудня 2009 р. [3]
Санітарно-епідеміологічний нагляд (контроль) – новий вид контролю, який почав провадитися в пунктах пропуску з 6 липня 2010 р. Зупинимося на ньому докладніше.

Основними документами, що формують договірно-правову базу Митного союзу по напрямку «санітарні заходи», є:

- Угода Митного союзу по санітарних заходах від 11 грудня 2009 р.;
- Єдиний перелік товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю) на митному кордоні і митній території Митного союзу;
- Положення про порядок здійснення державного санітарно-епідеміологічного нагляду (контролю) за особами і транспортними засобами, що перетинають митний кордон Митного союзу, підконтрольними товарами, переміщуваними через митний кордон Митного союзу і на митній території Митного союзу;
- Єдині форми документів, що підтверджують безпеку продукції (товарів).

Документом, що підтверджує безпеку продукції, на всій митній території Митного союзу є свідоцтво про державну реєстрацію.

Державній реєстрації підлягає продукція, визначена розділом II Єдиного переліку товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю).

Перелік документів, необхідних для проведення державної реєстрації, визначений п. 8 Положення про порядок оформлення Єдиної форми документа, що підтверджує безпеку продукції (товарів) (дод. № 1 до Єдиних форм документів, що підтверджують безпеку продукції (товарів)).

При перетинанні митного кордону Митного союзу на підконтрольні товари відповідно до розділу II Єдиного переліку товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), необхідно представити один з перерахованих документів, що підтверджують безпеку продукції (товарів):

- свідоцтво про державну реєстрацію, оформлене за Єдиною формою (видане після 1 липня 2010 р. уповноваженими органами Сторін), що дозволяє обіг продукції на всій митній території Митного союзу;
- свідоцтво про державну гігієнічну реєстрацію, видане на ім'я виготовлювача або імпортера і яке дозволяє обіг продукції винятково на території Республіки Білорусь. Дана форма підтвердження застосовується тільки до 1 січня 2012 р.;
- акт державної санітарно-гігієнічної експертизи, виданий на ім'я виготовлювача або імпортера і який дозволяє обіг продукції винятково на території Республіки Білорусь. Дана форма підтвердження застосовується тільки до 1 січня 2012 р.;
- санітарно-епідеміологічний висновок, свідоцтво про державну реєстрацію Російської Федерації – якщо вантаж надходить в Російську Федерацію. Дана форма підтвердження застосовується тільки до 1 січня 2012 р.;
- санітарно-епідеміологічний висновок, свідоцтво про державну реєстрацію Республіки Казахстан – якщо вантаж надходить в Республіку Казахстан. Дана форма підтвердження застосовується тільки до 1 січня 2012 р.

Наявність документа підтверджується поданням:

- оригіналу свідоцтва про державну реєстрацію, оформленого за Єдиною формою, або його копії, завіреної органом, його що видав, або одержувачем зазначеного документа;

- оригіналу свідоцтва про державну гігієнічну реєстрацію країни-експортера або його копії, виконаної на захищеному бланку суворої звітності, або шляхом вказівки в товаросупроводжувальних документах реєстраційного номера посвідчення про державну гігієнічну реєстрацію і термін його дії, а також реквізитів власника оригіналу;
- оригіналу акту державної санітарно-гігієнічної експертизи або копії, завіреної органом, його що видав, або шляхом вказівки в товаросупроводжувальних документах реєстраційного номера акту державної санітарно-гігієнічної експертизи і терміну його дії, а також реквізитів власника оригіналу;
- оригіналу санітарно-епідеміологічного висновку, свідоцтва про державну реєстрацію Російської Федерації, Республіки Казахстан або їхні копії, завірених нотаріально або органом, що видав;
- оригіналу виписки з Реєстру свідоцтв про державну реєстрацію із вказівкою реквізитів документа, що підтверджує безпеку продукції (товарів), найменувань продукції (товарів), виготовлювача, одержувача і органа, що видав документ (для Російської Федерації – виписка на бланку Федеральної служби по захисту прав споживачів, благополуччя людини);
- електронних форм зазначених документів, завірених електронним цифровим підписом.

Для проведення ідентифікації ввезеної продукції (товару) додатково можуть бути представлені документи, що підтверджують походження товару (специфікація виробника, сертифікат якості і інші).

Ввезення на митну територію Митного союзу підконтрольних товарів відповідно до розділу II Єдиного переліку товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), без документів, що підтверджують безпеку, забороняється.

Ввезення підконтрольних товарів, включених у розділ III Єдиного переліку товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), здійснюється без подання свідоцтва про державну реєстрацію, у той же час проставляється відбиток штампа «Ввіз дозволений».

При ввозі зразків підконтрольних товарів для проведення лабораторних досліджень (випробувань) для одержання свідоцтва про державну реєстрацію в транспортних (перевізних) і (або) комерційних документах може міститися запис про те, що даний товар є зразком для проведення досліджень (випробувань). При ввозі зразків підконтрольних товарів необхідно представити супровідний лист виготовлювача (виробника) про те, що зазначені зразки ним виготовлені (вироблені) і надаються для цілей одержання дозвільного документа.

У зв'язку з пріоритетом норм міжнародного права після закінчення терміну дії посвідчень про державну гігієнічну реєстрацію на товари, не включені в розділ II Єдиного переліку товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), свідоцтво про державну реєстрацію видаватися не буде. На таку продукцію будуть оформлятися документи, що підтверджують відповідність (переважно декларації про відповідність), у тому числі на підставі протоколів лабораторних досліджень на відповідність Єдиним санітарно-епідеміологічним і гігієнічним вимогам до товарів, що підлягають санітарно-епідеміологічному нагляду (контролю), затвердженим Рішенням Комісії Митного союзу від 28 травня 2010 р. № 299.

Тепер торкнемося особливостей митного контролю за дотриманням нетарифних обмежень у Митному союзі. Як уже було сказано вище, варто розрізняти НТО, які вводяться виходячи з інтересів економічної політики (з метою регулювання зовнішньої торгівлі), і

нетарифні заходи, застосовувані на засадах неекономічного характеру (забезпечення національної безпеки) [3, 4].

Для визначення місця і ролі митних органів у нетарифному регулюванні процесів здійснення зовнішньої торгівлі товарами важливо чітко усвідомити значення поняття «товари, обмежені до переміщення через митний кордон при ввозі і (або) вивозі на засадах економічного і неекономічного характеру».

Відповідно до Угоди про єдині заходи нетарифного регулювання відносно третіх країн від 25 січня 2008 р. «заходи нетарифного регулювання» – це комплекс заходів регулювання зовнішньої торгівлі товарами, здійснюваний шляхом введення кількісних і інших заборон і обмежень економічного характеру (аналогічний термін присутній у МК МС). Поняття «зовнішня торгівля товарами» наведені як експорт і (або) імпорт товарів. При цьому:

- «імпорт товару» – ввезення товару на митну територію держави Сторони або на єдину митну територію з митних територій третіх країн без зобов'язання про зворотний вивіз;
- «експорт товару» – вивіз товару з митної території держави Сторони або з єдиної митної території на митні території третіх країн без зобов'язання про зворотний ввіз.

Отже, під заходами нетарифного регулювання (обмеженнями економічного характеру) варто розуміти обмеження експорту (імпорту), тобто зовнішньої торгівлі товарами.

Поняття «імпорт товару» і «експорт товару» передбачають мету ввозу або вивозу, тобто постійне розміщення товарів на єдиній митній території Митного союзу або за її межами, і по своєму значенню відповідають митним процедурам випуску для внутрішнього споживання, переробки для внутрішнього споживання і експорту. Відповідно до митного законодавства цілі ввозу або вивозу товарів визначаються митними процедурами, тому відповідно до МК МС ліцензії відносно товарів, ввіз і (або) вивіз яких обмежений на засадах економічного характеру, підлягають поданню митним органам при приміщенні відповідних товарів під зазначені митні процедури. Застосування ж заходів неекономічного характеру пов'язане безпосередньо з переміщенням товарів через кордон ЄврАзЕС.

Це пояснюється метою встановлення даних заходів, тому що ввезення на територію країни-учасника ЄврАзЕС, наприклад, отруйних, наркотичних речовин, небезпечних відходів або зброї, створює загрозу життю і здоров'ю людини, навколишньому середовищу поза залежністю від мети даного ввозу - зберігання, транзиту або імпорту.

Таким чином, заходи нетарифного регулювання, установлені на засадах неекономічного характеру, можна визначити як обмеження на переміщення товарів через кордон ЄврАзЕС при ввозі і (або) вивозі, що зачіпають зовнішню торгівлю товарами. Ці види обмежень контролюються при ввозі і (або) вивозі, тобто при безпосередньому переміщенні відповідних видів товарів через митний кордон Митного союзу, а також при їх приміщенні під всі митні процедури, пов'язані із ввозом або вивозом цих товарів.

До основних видів таких товарів належать:

- зброя;
- небезпечні відходи;
- наркотичні засоби і психотропні речовини;
- джерела іонізуючого випромінювання;
- отруйні речовини;
- озоноруйнуючі речовини і продукція, яка їх містить;
- органи і (або) тканини людини, призначені для трансплантації;
- умовно патогенні і патогенні генно-інженерні організми;

- тварини і рослини, що підпадають під дію Конвенції про міжнародну торгівлю видами дикої фауни і флори, які знаходяться під загрозою зникнення, підписаної в м. Вашингтоні 3 березня 1973 р.;
- хімікати, що підпадають під режим контролю Конвенції про заборону розробки, виробництва, нагромадження і застосування хімічної зброї і про його знищення, підписаної 13 січня 1993 р. у м. Парижі.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, у рамках функціонування нетарифних механізмів ЄврАзЕС, встановлене наступне.

У відповідності зі ст. 4 Митного Кодексу Митного союзу заборони і обмеження – це комплекс заходів, які застосовуються відносно товарів, переміщуваних через митний кордон ЄврАзЕС, і який включає:

- заходи нетарифного регулювання (економічні обмеження);
- заходи, які торкаються зовнішньої торгівлі товарами і які вводяться виходячи з національних інтересів (неекономічні обмеження);
- особливі види заборон і обмежень зовнішньої торгівлі товарами;
- заходи експортного контролю, у тому числі відносно продукції військового призначення;
- заходи технічного регулювання;
- санітарно-епідеміологічні вимоги;
- ветеринарні вимоги;
- карантинні вимоги;
- фітосанітарні вимоги;
- радіаційні вимоги.

Заборони і обмеження встановлюються:

- міжнародними договорами держав-членів Митного союзу;
- рішеннями Комісії Митного союзу;
- нормативними правовими актами держав-членів Митного союзу, виданими відповідно до міжнародних договорів держав-членів Митного союзу.

Об'єктами застосування заборон і обмежень є:

- товари, переміщувані через митний кордон і підмети декларуванню відповідно до МК МС;
- документи і відомості про товари, подання яких передбачене відповідно до митного законодавства Митного союзу;
- діяльність осіб, пов'язана з переміщенням товарів через митний кордон, а також здійснювана в рамках окремих митних процедур.

Роки, які минули з початку прийняття основних документів, які регулюють нетарифні механізми ЄврАзЕС, показали, що їх система сьогодні проходить етап створення, але функціонує стійко і у цілому відповідає інтересам країн-членів ЄврАзЕС, в той же час, по відношенню до третіх країн, в тому числі й до України, вона має обмежувальний характер, що не сприяє розвитку торговельних відносин між цими суб'єктами.

Список використаних джерел

1. Кононенко С. Митний союз і національні інтереси України / С. Кононенко // Теоретичні та практичні підходи щодо оцінок наслідків глобальної фінансової кризи. – К., 2011. – С. 9-15.

2. Мазурок П. П. Сучасний погляд на проблеми нетарифного регулювання міжнародної торгівлі / П. П. Мазурок, В. А. Ведькал, О. П. Гузенко // Економіка. Фінанси. Право : інформаційно-аналітичний журнал. – 2010. – № 5. – С. 19-24.
3. Офіційний сайт ЄврАзЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evrazes.com>.
4. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования» от 16 августа 2012 г. № 134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tsouz.ru/eeek/RSEEK/RKEEK/zas22/Pages/R_134.aspx.
5. Романенко В. В. Класифікація нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі / В. В. Романенко // Митна справа : науково-аналітичний журнал з питань митної справи та зовнішньоекономічної діяльності; фахове видання. – 2012. – № 3. – С. 49-55.
6. Стеблянко М. Д. Зарубіжний досвід визначення поняття нетарифного регулювання / М. Д. Стеблянко // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка» : науковий журнал. – 2012. – № 1. – С. 108-113.

УДК336.71:339.9

Данилова Ю. Ю.*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено основні інституціональні інструменти регулювання міжнародних ринків банківських послуг; розглянуто банківські системи США, ЄС та Азії; проаналізовано організаційно-економічні заходи урядів та відповідних установ з регулювання та нагляду за фінансовим та банківським секторами у країнах, що мають найрозвиненіші ринки банківських послуг. Особлива увага приділяється дослідженню інструментів з відновлення міжнародних ринків фінансових, у тому числі банківських, послуг у посткризовий період.

Ключові слова: банківська система, фінансовий ринок, ринок банківських послуг, Базель III, правило Волкера, Єдиний регуляторний механізм ЄС, заходи посткризового відновлення.

The article provides the consideration of the major institutional instruments of international banking markets regulation as well as the consideration of the banking systems of the U.S., the EU and Asia. Moreover, the article provides the analysis of the activities of governments and relevant institutes considering the regulation and supervision over the financial and banking sectors in countries with the most developed banking markets. Special attention is paid to the analysis of the measures restoring international markets of financial, including banking, services in the post-crisis period.

Key words: banking system, financial market, market of banking services, Basel III, the Volcker rule, Single Supervisory Mechanism of the EU, recovery measures of the post-crisis period.

В статье исследованы основные институциональные инструменты регулирования международных рынков банковских услуг; рассмотрены банковские системы США, ЕС и Азии; проанализированы организационно-экономические мероприятия правительств и соответствующих органов по регулированию и надзору за финансовым и банковским секторами в странах, имеющих наиболее развитые рынки банковских услуг. Особое внимание уделяется исследованию инструментов по восстановлению международных рынков финансовых, в том числе банковских, услуг в посткризисный период.

Ключевые слова: банковская система, финансовый рынок, рынок банковских услуг, Базель III, правило Волкера, Единый регуляторный механизм ЕС, меры посткризисного восстановления.

* аспірантка кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доцент Мазуренко В. І.

Постановка проблеми. Як і фінансовий сектор в цілому, міжнародний ринок банківських послуг зазнав негативного впливу світової фінансової кризи. І хоча, країни з перехідною економікою найбільш гостро відчули руйнівні наслідки кризи для національної фінансової системи, проблеми на ринку фінансових послуг не оминули і найбільш розвинені країни світу. Саме тому, посткризовий період характеризується посиленням регулювання світової фінансової системи як урядами країн, так і міжнародними організаціями та іншими установами, які здійснюють нагляд за фінансовим ринком. Отже, актуальності набуває дослідження сучасних інституціональних інструментів регулювання міжнародних ринків банківських послуг, дій з реформування та реорганізації системи банківського нагляду, а також заходів посилення контролю за діяльністю банківських установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку питань інституційної побудови системи банківського регулювання зробили сучасні західні економісти Марковіц Г., Мертен Р., Роуз П., Фома Ю., Фішер І., Шарп У. Дослідженню теорії та практики організаційно економічних умов регулювання ринку банківських послуг сприяють праці вітчизняних вчених Андрущенко В., Білоруса О., Боринця С., Будкіна В., Гаврилюка О., Гальчинського А., Заблоцької Р., Рогача О., Румянцева А., Філіпенко А., Циганова С., Шнирєва О. та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню інструментів регулювання ринку банківських послуг присвячено цілу низку праць як зарубіжних так і вітчизняних дослідників. Але більшість з них аналізують регуляторну діяльність урядів та міжнародних організацій на фінансовому ринку у період, що передував світовій фінансовій кризі. Тому, актуальним, на нашу думку, є аналіз останніх заходів з регулювання та нагляду за фінансовим та банківським ринками у посткризовий період.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження, та систематизування організаційно-економічних інструментів регулювання міжнародних ринків банківських послуг, а також аналіз регуляторних заходів із відновлення та реорганізації світового ринку банківських послуг на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення регулювання ринку банківських послуг набуває особливої актуальності у посткризовий період, адже світова фінансова криза мала негативний вплив на міжнародні фінансові ринки, у тому числі на банківські системи країн світу. Саме тому, характерною особливістю розвитку сучасної світової системи банківського регулювання є створення нових жорсткіших вимог щодо забезпечення прозорості банківської діяльності. Відповідно до регіональної структури міжнародного ринку банківських послуг можна виділити ринки з найрозвиненішими банківськими системами, тобто це ринки країн, де представлені найбільші транснаціональні банки, а саме: США, ЄС (особливо Німеччина, Великобританія), Азія. Отже, розглянемо організаційно-економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності банків в цих країнах.

На сучасному етапі розвитку світової економіки одним з головних фінансових центрів виступає США. Вагоме місце у фінансовій системі США посідає ринок банківських послуг. Банківська система США характеризується її децентралізованою розгалуженістю, так як система банківського регулювання здійснюється на двох рівнях: на федеральному рівні та на рівні окремих штатів. Більш того, у США функціонують дванадцять федеральних резервних банків. Основними регуляторами банківської системи у країні є: Федеральна резервна система, Служба контролера грошового обігу, Федеральна корпорація страхування депозитів і банківські департаменти в урядах штатів [1, с. 151-152]. Осно-

вою законодавчого регулювання банківської діяльності у Сполучених Штатах є Закон «Про діяльність національних банків» (1864 р.), що запровадив обов'язкові резерви, регламентував порядок створення та діяльності національних банків [1, с. 151].

В останні роки банківський сектор США характеризувався пожвавленням процесів злиттів та поглинань, особливо у період кризи. Федеральна резервна система США стала основним регуляторним органом банківської діяльності у кризовий та посткризовий період. Основними інструментами монетарної політики ФРС у початковий період відновлення після кризи були процентна ставка центробанку та викуп ним цінних паперів з фіксованою доходністю (іпотечних та державних) на відкритих ринках. Ці інструменти були націлені на пом'якшення регуляторного середовища, а отже і на стимулювання економіки США.

Восени 2013 року ФРС утвердила останню редакцію правил для переходу банків країни на нові стандарти по капіталу, що були запропоновані Базельським комітетом з банківського нагляду (Базель III). Був встановлений термін переходу для великих банків – з 2014 року, для дрібніших – з 2015 року. Вимоги Базельського комітету щодо коефіцієнтів достатності капіталу різних рівнів (4,5% – базовий капітал, 6% – основний і 8% – загальний) і додатковому буферу консервації (2,5%) не були змінені ФРС. Більш того, для найбільших банків США ФРС встановила додаткову вимогу: відношення капіталу першого рівня до загальної кредитної навантаженості повинно бути не менше 3%. Це поширюється на, так звану, велику шістку – JP Morgan Chase, Bank of America, Merrill Lynch, Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Wells Fargo.

Для реалізації урядової Програми допомоги компаніям з метою порятунку їхніх активів під час кризи (Troubled Asset Relief Program, TARP) були викуплені «проблемні» активи банків та інших корпорацій обсягом 700 млрд. доларів США, а також було надано масштабну фінансову іншим фінансовим та страховим компаніям [6]. Але, незважаючи на значну урядову підтримку та впровадження низки заходів щодо реабілітації банківської системи, банки США занепокоєні останніми заходами з регулювання ринку банківських послуг. Так, до кінця 2013 року можливо буде впроваджено так зване «правило Волкера», що означає заборону на торговельні операції фінансових компаній з використанням власних коштів. І хоча, це правило покликане знизити ризики у банківській діяльності, не розголошення чітких принципів та положень цього правила створюють нові витрати для банків США [6].

Суттєве місце у світовій банківській системі займає і ринок банківських послуг Європейського Союзу. Основним регуляторами ринку банківських послуг у ЄС є Європейський Центральний Банк, Європейська комісія, Європейська Рада тощо. Світова фінансова криза значно вплинула на банківську систему країн-членів Європейського Союзу. Посткризовий період характеризується низкою регулятивних заходів уповноважених органів з відновлення банківської системи. Незважаючи на прагнення регуляторів банківської діяльності до створення Єдиного регуляторного механізму (SSM) та Банківського Союзу ЄС, європейський ринок банківських послуг характеризується орієнтацією діяльності банків на свої національні ринки, що викликає певну роздробленість банківської системи.

Відповідно до Reuters, ринки та регулятори ЄС тиснуть на банки, вимагаючи від них швидше приводити капітали у відповідність із угодою Базель III. За оцінками Європейської Банківської Організації (ЕВА) до кінця 2012 року нестача капіталу у 42 банків скоротилася на 29,1 мільярда євро порівняно з серединою 2011 року. Угода встановлює, що банки повинні мати капітал, який приблизно у три рази перевищує їхній капітал до фінансової кризи 2007-2009 років, під час якої багато банків із браком коштів довелося ря-

тувати за допомогою грошей платників податків. Угода вимагає, щоб банки мали буфер для основного капіталу у розмірі не менше 7% від їхніх ризикованих активів до січня 2019 року.

Однією з головних регуляторних інституцій на фінансовому ринку ЄС є, звичайно, Європейський Центральний Банк, грошово-кредитними інструментами якого у посткризовий період стали наступні заходи: проведення регіонально консолідованої процентної політики, придбання зобов'язань суверенних та інших дебіторів, надання кредитів під заставу облігацій країн-членів Європейського Союзу.

Посткризовий період на ринку фінансових та банківських послуг ЄС характеризується створенням і нових регуляторних інституцій. Так, Європейська система фінансового нагляду (ESFS) була створена у відповідь на фінансову кризу, яка продемонструвала слабкі сторони у галузі фінансового нагляду на європейському ринку, а в окремих випадках і у фінансовій системі в цілому. Спираючись на рекомендації, що були зроблені в 2009 році групою експертів високого рівня під головуванням Жака де Лароз'єр, була започаткована нова європейська архітектура фінансового нагляду, що включає в себе три нових європейських наглядових органи (ESAs) – Європейська Банківська Організація (EBA), що знаходиться в Лондоні, Європейська організація по цінним паперам і ринку (ESMA) – в Парижі, і Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення (EIOPA) – у Франкфурті. Ці організації працюють у тандемі з національними органами фінансового нагляду та з Європейською радою з системних ризиків (ESRB), що почала функціонувати в 2011 році [5]. Метою створення такого розширеного механізму співпраці стало зміцнення фінансової стабільності на всій території Союзу, підвищення якості та узгодженості національного нагляду, посилення нагляду за транскордонним групами, і, що дуже важливо, створення єдиного зводу правил, що будуть застосовні до всіх фінансових установ у ЄС.

Після проведення великої кількості заходів з відновлення європейського фінансового ринку у посткризовий період (у тому числі заходи з допомоги країнам, що найбільш постраждали від світової фінансової кризи, як наприклад Греція) регуляторні органи ЄС поставили за мету створення Банківського Союзу країн-членів ЄС для посилення нагляду за фінансовим та банківським сектором. У 2012 році уповноважені органи почали активно вести переговори щодо створення Єдиного регуляторного механізму у фінансовому секторі. Так, 29 червня 2012 року Уряди країн-членів закликали Європейську Комісію представити пропозиції щодо створення Єдиного регуляторного механізму за участю ЄЦБ, що включали в себе створення єдиного зводу правил для регулювання ринку фінансових послуг. Вже 22 жовтня 2013 року було опубліковано Регламенту № 1022/2013 Європейського Парламенту та Європейської Ради, згідно до якої ЄЦБ присвоюються специфічні функції, що стосуються пруденційного нагляду за діяльністю кредитних організацій у країнах-членах ЄС, грошовою одиницею яких є євро, і дозволяє іншими державами-членами тісно співпрацювати з ЄЦБ. Але, ці нові повноваження, що покладені на ЄЦБ, ніяким чином не повинні наносити шкоду національним фінансовим ринкам. Більш того, у Регламенті зазначено, що Європейська Банківська Організація свою роль та покладені на неї функції, а саме: вона повинна розвивати свою діяльність у напрямку поширення застосування єдиного зводу правил на всі країни ЄС, а також сприяти конвергенції наглядової політики у всьому Європейському Союзі.

Відповідно до Регламенту, Європейська Банківська Організація повинна мати можливість у будь-який час запитувати інформацію від фінансових установ, до якої, відповідно до Регламенту ЄС № 1093/2010, ці фінансові установи мають законний доступ, в

тому числі інформацію щодо винагороди, яку сплачували ці установи, особам, які надавали їм аудиторські та інші послуги [9]. Незважаючи на рушійні наслідки кризи, на нашу думку, європейський ринок банківських послуг стоїть на шляху до відновлення, і створення у майбутньому Банківського Союзу ЄС стане важливою умовою стійкості банківського сектору до можливих проявів фінансових криз у майбутньому.

Серед країн ЄС одним із найрозвиненіших ринків банківських послуг є ринок Німеччини. Основними структурними компонентами банківської системи цієї країни є Німецький федеральний банк (Бундесбанк) та багато комерційних банків. Для ФРН характерним є невисокий рівень централізації банківського бізнесу, тому значну роль у цій країні відіграють земельні банки. Характерними рисами німецьких банків є універсальність їхньої діяльності. Впродовж тривалого часу саме універсальні банки не тільки надають довготермінові кредити, а й вкладають кошти у власний капітал підприємств; присутність банків у вигляді пайової участі в капіталі німецьких підприємств. Ця присутність надає додаткові переваги як банкам, так і підприємствам; серед найрозвиненіших країн світу, тільки у ФРН основними джерелами фінансування є не цінні папери, а банківські кредити, про що свідчить високий освітній рівень населення країни, яке має змогу користуватись послугами банків для здобуття освіти [3, с. 95].

Посткризовий період для ринку банківських послуг Німеччини характеризується впровадженням низки заходів з реструктуризації банківської системи країни. Так, з 2010 по 2013 роки німецький уряд розробив близько 30 законів, регулюючих фінансовий ринок, у тому числі ринок банківських послуг, а найбільш важливі з них були прийняті вже восени 2013 року. Так, останнім часом у німецькому парламенті переглядалися такі регулятори фінансових ринків, як CRD IV, Базель III, SSM-регулювання.

Нові закони з регулювання ринку фінансових та банківських послуг зобов'язують фінансові організації щорічно подавати звіти, в яких банки повинні будуть викладати свої дії у разі можливого банкрутства, також передбачаються чималі штрафи за недотримання нормативів. Це направлено на сегрегацію високого ризику фінансового бізнесу від повсякденної банківської діяльності. Зазначені закони, що засновані на європейській моделі, призначені не тільки для реалізації в Німеччині, а й у більшості країн-членів ЄС. Спочатку були встановлені терміни їх введення вже до кінця 2013 року, але потім імплементацію нових правил перенесли до 1 січня 2014 року. І хоча нові закони покликані захистити платників податків від ризиків фінансового сектору, та банківські установи вважають, що прийняття таких законів не вплине позитивно на їх діяльність.

Досі німецькі банки не зобов'язані були тримати більше 2,0% свого капіталу в резерві, але до 2019 року ця планка зросте до 7,0%. Системоутворюючі банки (ті банки, банкрутство яких загрожуватиме світовій фінансовій системі) будуть зобов'язані зберігати в резерві 10,5% від капіталу. У Німеччині таким банком є тільки Deutsche Bank. Другий за величиною банк країни Commerzbank повинен буде підняти рівень власного капіталу до 9,0% [6].

Якщо говорити про банківську систему Великої Британії, то відсутність антимонопольного законодавства та жорсткого контролю за злиттям банків, у країні досягнуто високого ступеня концентрації банківського капіталу. Потужні банківські об'єднання з розвиненою мережею філій, які існують не лише у країні, а й за кордоном зосередили у своїх руках значну частку фінансових ресурсів. Головним органом, що регулює діяльність банків є Банк Англії, який часто здійснював банківське регулювання на неформальній основі.

У посткризовий період монетарна політика Банку Англії мала дві особливості, а саме: низький рівень процентної ставки і продовження програми викупу державних облігацій у рамках реалізації цілей «кількісного пом'якшення». Заради антикризового стимулювання економіки Банк Англії зменшив процентну ставку на 4,5 в. п. – до 0,5% (рис. 1). Його програма щодо викупу держоблігацій обсягом 200 млрд. фунтів стерлінгів стала інструментом грошово-кредитного стимулювання з метою досягнення цільового двохвідсоткового рівня інфляції в країні. Скорочення обсягів цієї програми планується до 100 млрд. фунтів стерлінгів до кінця 2013-го року.

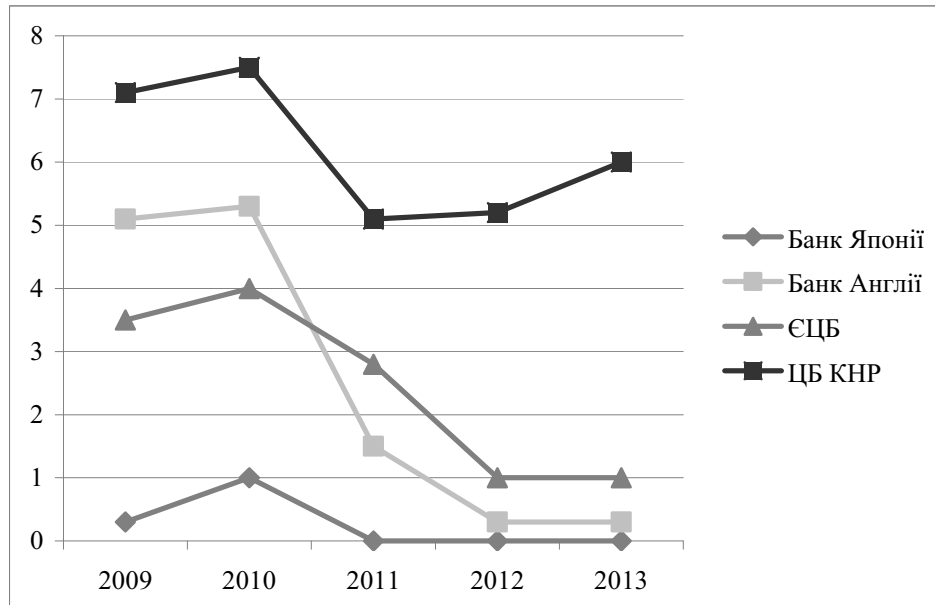


Рис. 1. Динаміка облікової ставки зарубіжних центробанків.

Джерело: Складено автором за даними [2,4].

У липні-жовтні 2013 року були проведені останні стадії переговорів щодо проекту закону щодо реформування банківської системи Великобританії (Financial Services (Banking Reform) Bill). Створенню цього законопроекту передували майже три роки консультацій та дискусій уряду з приводу майбутнього фінансового сектора у Великобританії. В рамках цього законопроекту з реформування банківської системи уряд виділив чотири основні напрями:

- **Нагляд:** Банк Англії був визначений як головний наглядовий орган за банківською системою країни. Більш того, він буде наділений новими повноваженнями для виявлення та усунення системних ризиків по мірі їх виникнення, щоб забезпечити зростання економіки у майбутньому.
- **Культура:** Уряд оголосив, що він буде здійснювати великі реформи для того, щоб банки працювали на благо економіки та споживачів.
- **Конкуренція:** Уряд країни має намір розширити можливості споживачів, надаючи їм більш широкий вибір банківських послуг, який повинен стимулювати інновації та конкуренцію в банківському секторі.

Серед інших запропонованих змін були розглянуті питання обов'язків вищого керівництва в банківському секторі. Більш того, уряд запропонував ввести більш високі стандарти поведінки для учасників ринку банківських послуг шляхом введення кримінального покарання за безвідповідальні проступки, що призводять до низької конкурентоспроможності банку, та запровадити більш жорсткий режим для старших банкірів [7]. В ці-

лому, регулювання ринку банківських послуг у Великій Британії не тільки посилилось у посткризовий період, а і започаткувало основи для найбільш серйозних реформ банківської системи країни за останнє десятиріччя.

Останнім часом значно посилилась роль та вплив країн Азії на розвиток світової банківської системи. При оцінці потенційний впливу світової фінансової кризи на азійський ринок банківських послуг, та при аналізі регуляторних заходів у посткризовий період необхідно виявити слабкі та сильні сторони азійської фінансової системи. По-перше, банківський сектор країн Азії практично не відчув негативних наслідків світової фінансової кризи та кризи суверенної заборгованості країн ЄС. Це зумовлено нормальною якістю банківських активів як приватного так і державного секторів. Великі валютні резерви забезпечили запас міцності у випадку волатильних потоків капіталу в більшості випадків, хоча такі накопичення, ймовірно, сприяли існуючим економічним дисбалансам. Крім того, нормативно-правова база азійських країн мала більш консервативне спрямування, і не орієнтувалась на створення «вільного» фінансового ринку. Регулятори фінансового сектору Азії ще до кризи розробили низку заходів макропруденційної політики (коефіцієнт забезпечення, адміністративні заходи з обмеження швидкого зростання банківського кредитування, лімітовані максимальні ставки на час позики під іпотеку тощо).

Слабкими місцями азійського ринку банківських послуг є: домінуюче місце на ньому займає банківське кредитування; відносно невеликі ринки облігацій; незначна роль сек'юритизації на фінансовому ринку тощо. Низький ступінь регіональної фінансової інтеграції робить азійські фінансові ринки залежними від ринків розвинених країн.

Більшість заходів із зміцнення та стабілізації банківської системи азійських країн, які були запропоновані Великою двадцяткою, вже імплементовані, а саме:

- Потреби у збільшенні кількості та якості капіталу;
- Вимоги щодо ліквідності;
- Коефіцієнт фінансової залежності;
- Стандарти на ринках позабіржових деривативів;
- Виявлення, спостереження та регулювання діяльності системно значущих фінансових установ (SIFIs) [8].

Азійські країни, як і інші розвинені країни не стоять осторонь впровадження правил Базель III. Незважаючи на те, що ці правила націлені на розвиток і зміцнення фінансової системи країн, на нашу думку, існують і проблеми, з якими може стикнутися азійські країни після імплементации положень Базель III. Більш високі показники достатності капіталу можуть обмежити зростання кредитування і економічної вигоди від банківської діяльності. Більш того, 100% кредитний конверсійний фактор, передбачений правилами, призведе до збільшення вартості і скорочення попиту на торгове фінансування, яке є критичним фактором для підтримки зростання торгівлі в азійських економіках. Також, вимоги щодо достатності капіталу можуть обмежити можливості випускати конвертовані облігації на ринках, що розвиваються.

Висновки. Дослідження інституційних інструментів регулювання міжнародного ринку банківських послуг на сучасному етапі розвитку світової фінансової системи засвідчує, що глобальної кризи 2007-2009 років стала важливою передумовою для розробки та імплементации нових регуляторних заходів задля забезпечення стійкості світової банківської системи. Впровадження діяльності регуляторів фінансових систем США, ЄС та Азії продемонстрували значне оновлення банківського законодавства у цих країнах, а також їх готовність до впровадження правил Базель III у найближчому майбутньому. Період посткризового відновлення міжнародного фінансового ринку потребує ще деякого

часу, але таке реформування повинно принести значні переваги для банківського сектору, такі як: зниження ризику фінансових криз, підвищення стійкості банків та інших фінансових інститутів у разі виникнення криз, зниження економічної нестабільності і збільшення прозорості банківської діяльності.

Список використаних джерел

1. Кашпрук Ю. Міжнародний досвід реформування банківських систем у розвинених країнах світу / Ю. Кашпрук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3 – С. 150-155.
2. Корнеєв В. Монетарний інструментарій посткризового відновлення: нові стимули центробанків / В. Корнеєв // Вісник НБУ. – 2011. – С. 30-33.
3. Реверчук С. К. Грошово-банківські системи зарубіжних країн : навч.-метод. посібн. / С. К. Реверчук. – Львів : Вид-во «Тріада плюс». – 2007. – 160 с.
4. Annual Review 2013: connecting customers to opportunities [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hsbc.com>.
5. ECB publishes Opinion On Single Resolution Mechanism // The Economic Voice, November 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economicvoice.com/ecb-publishes-opinion-on-single-resolution-mechanism/>.
6. Evolving Banking Regulation// EMA Edition, February 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/evolving-banking-regulation/Documents/evolving-banking-regulation-europe-2013.pdf>.
7. Financial Services (Banking Reform) Bill. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/245773/Annotated_clause_-_Bail-in.pdf.
8. Peter J. Morgan, Victor Pontines. An Asian Perspective on Global Financial Reforms // Asian Development Bank Institute, August 2013, No. 433. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.adbi.org/files/2013.08.21.wp433.asian.perspective.global.financial.reforms.pdf>.

УДК: 327(73; 510)

Буравкова А. Г.*

АМЕРИКАНСЬКА ПОЛІТИКА СТРИМУВАННЯ Й ЗАЛУЧЕННЯ КНР В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Здійснено компаративний аналіз концептуальних засад китайського напрямку зовнішньої політики президентських адміністрацій США у постбіполярний період, особливої уваги надано з'ясуванню причин політичних конфліктів між США і КНР.

Ключові слова: американсько-китайські відносини, наддержавна, політика, стратегічне суперництво.

Comparative analysis of the concept principles of the American presidential administrations' Chinese vector of foreign policy in post-bipolar period was made, special attention was paid to examination of the political conflicts between USA and PRC reasons.

Key words: the American-Chinese relations, superpower, policy, strategic rivalry.

Осуществлен компаративный анализ концептуальных основ китайского направления внешней политики президентских администраций США, особое внимание уделено выяснению причин политических конфликтов между США и КНР.

Ключевые слова: американо-китайские отношения, сверхдержава, политика, стратегическое соперничество.

У «Великій шахівниці» З. Бжезинського, яка вже стала класикою міжнародної політології, оптимістично стверджувалося, ніби «для Китаю розташована через Тихий океан Америка повинна стати природним союзником, оскільки Америка не має планів стосовно Азійського материка й історично протидіяла і японським, і російським зазіханням на слабший Китай... Таким чином, принцип «сусід мого сусіда є моїм союзником» вповні підходить для геополітичних та історичних відносин між Китаєм і Америкою» [1, с. 181]. Про «історичне почуття дружби між Америкою і Китаєм» писав у своїй відомій «Дипломатії» й Г. Кіссінджер [2, с. 653].

На практиці ж із переходом до постбіполярної системи міжнародних відносин зовнішньополітичний курс США щодо КНР змінювався в діапазоні від «завзятого ізоляціонізму» адміністрації Дж. Г. В. Буша, спричиненого драматичними подіями 3-4 червня 1989 р. на пекінській центральній площі Тяньаньмень, до «поміркованого прагматизму» другої адміністрації Б. Клінтона, яка виходила з того, що КНР є вагомим чинником міжнародного життя й, за певних обставин, могла б стати одним із головних партнерів США в розв'язанні таких життєво важливих проблем АТР як гарантування військової безпеки,

* аспірант кафедри міжнародних відносин і зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Пархомчук О. С.

викорінення міжнародного тероризму, забезпечення сталого економічного розвитку, мінімізація фінансових ризиків, глобальне потепління тощо.

Причому сприйняття Сполученими Штатами факту стрімкого зростання міжнародної ролі КНР і, відповідно, визначення характеру американсько-китайських відносин постійно еволюціонувало в залежності від розуміння істеблїшментом США посталих перед країною проблем і завдань з їхнього вирішення в контексті двосторонніх взаємин з «азійським драконом», а також з'ясування його місця в східноазійській політиці єдиної наддержави. Різні погляди на перспективи зносин із Китаєм і формулювання китайського напрямку зовнішньої політики Сполучених Штатів існували й розвивалися в президентській адміністрації і в Конгресі, в ділових колах і в середовищі численного експертного товариства, що прямо чи опосередковано стежить за КНР.

Швидке збільшення питомої ваги КНР не лише в регіональній, а й у світовій економіці (країна вийшла на перше місце на планеті за вартістю золотовалютного резерву й експорту, виплавою сталі й чавуну, кольорових металів, видобутком вугілля, виробництвом цементу, телевізорів, персональних комп'ютерів, мобільних телефонів, годинників і велосипедів, врожаями зернових, збиранням бавовни, продукуванням шовку-сирцю, м'яса, молока і яєць, Китай став найбільшим автомобільним ринком світу), сталі темпи господарського зростання (не нижче 8-9 % щорічного збільшення ВВП), стрімке залучення КНР до глобальних торговельних, інвестиційних і фінансових потоків та відповідно нарощування військово-політичних можливостей країни привели багатьох американських аналітиків-міжнародників до висновку, що американсько-китайські відносини стали ключовими в АТР.

Нині Китай є найбільшим зарубіжним власником боргових зобов'язань Сполучених Штатів на суму \$1,3 трлн., що становить їхнього 24% зовнішнього боргу, який належить іноземним державам. Таким чином, Пекін фактично оплачує значну частину американського бюджетного дефіциту, а золотовалютні резерви КНР на кінець 2012 р. оцінювалися в \$3,341 трлн [3]. Лише протягом 2011 р. обсяг американсько-китайської торгівлі збільшився на 16%, до \$446,7 млрд. (у порівнянні з \$80,5 млрд. у 2001 р.), причому китайський експорт становив \$324,6 млрд., а імпорт – \$122,1 млрд. [4, с. 16]. Частка експорту в економіці Китаю становить 36,6%, а до США в 2012 р. йшло 17,2% китайських експортних поставок. У 2010 р. частка КНР в обсязі високотехнологічного імпорту Америки становила 38,5% у порівнянні з 14,1% у 2003 р. В свою чергу, Сполучені Штати є одним із найбільших інвесторів КНР, обсяг американських інвестицій у 59 тис. проєктів становить \$115 млрд.

Отже, американська економіка вже прив'язана до китайської за рахунок виносу частини виробництв на територію КНР, зростаючої залежності американського споживчого ринку від імпорту китайських товарів, наявності у Китаю великих доларових активів і американських боргових зобов'язань. Понад 80% американських компаній, що працюють у КНР, повідомили про двозначне зростання доходів у 2011 р., причому в половині з них прибуток зріс на понад 20% [4, с. 17].

Звичайно, подальша інтенсифікація торговельно-економічних відносин між США і КНР може призвести до розширення їхньої співпраці в галузі інвестицій, створення зони вільної торгівлі, спільних дій у відповідь на глобальні загрози та виклики. Але водночас у якості суперника Китай може стати «новим Радянським Союзом» для Сполучених Штатів, що призведе до чергової холодної війни, скидання боргових зобов'язань США, реструктуризації системи міжнародних відносин на користь Китаю та сприятиме посиленню китайсько-американської боротьби за геополітичне домінування в новому світовому по-

рядку. При цьому Китай, на відміну від СРСР, буде для США не тільки геополітичним супротивником, а й серйозним економічним конкурентом, особливо в отриманні глобального контролю над виробництвом сировини та міжнародними транспортними коридорами.

Таким чином, вперше після краху СРСР і розпаду біполярної системи міжнародних відносин, певний центр сили кинув Сполученим Штатам свого роду виклик у сфері «soft power»: комбінації економічної активності, інтелектуального горіння, культурного самоствердження, привабливої торгівлі, наполегливої та ввічливої дипломатії на тлі прогресуючого військового потенціалу. Причому офіційний Пекін «перебігає дорогу» США там, де він раніше політично й економічно нічого не значив: від КНР залежними стають навіть ті держави, що донедавна жорстко перебували в орбіті американського впливу, – Венесуела, Південно-Африканська Республіка, Таїланд.

А в Азійсько-Тихоокеанському регіоні загалом, і Східній Азії зокрема, американсько-китайські взаємини найбільш істотно впливають на динаміку міжнародних відносин – геостратегічних, військово-політичних, фінансово-економічних, культурно-цивілізаційних, ресурсно-екологічних тощо. Здавалося б, надійним способом збереження й зміцнення власної міжнародної гегемонії Сполученими Штатами стало використання ними військової, економічної й культурної переваги для забезпечення контролю в ключових регіонах планети. Використовуючи різноманітні конфліктні ситуації, США (особливо за президентства Дж. Буша-молодшого) наполегливо просували сучасний світ у напрямку монополярності, прикриваючись ідеєю глобалізації й необхідністю боротьби з міжнародним тероризмом.

Але на цьому шляху у США, передусім у Східній Азії, постала КНР, яка перетворилася в настільки потужний центр сили, що з ним не можна не рахуватися. В державах, які нині визначають магістральні напрямки світової політики, жоден діяч, що розробляє чи реалізує проекти у сфері безпеки регіонального й глобального значення, не може ігнорувати китайський чинник. Не випадково, вже в «Стратегії національної безпеки США» від 17 вересня 2002 р. КНР була віднесена до потенційно великої держави – «недемократичної», але з ринковою економікою, за якою визнається безперечне право володіти й удосконалювати ракетно-ядерні військові технології [5].

З приходом у Білий дім Дж. В. Буша, не дивлячись на офіційні запевнення в партнерстві з КНР у боротьбі проти нових загроз міжнародній безпеці, на ділі впроваджувалось «стратегічне оточення» Китаю, справедливо розцінене керівництвом останнього як стратегія агресії. Тому під час другого терміну президентства Дж. Буша-молодшого відбулася трансформація даного підходу в стратегію «відповідального акціонера», що видавалася більш миролюбною. Вона пропонувала «добровільно-примусове» залучення КНР в існуючу систему міжнародних відносин у якості «утримувача акцій», чиї інтереси пов'язані з міжнародним бізнесом.

Вибух світової валютно-фінансової кризи сприяв усвідомленню істеблішментом США недоліків східноазійської політики Дж. Буша-молодшого, тому за президентства Б. Обама було окреслено більш лояльний підхід до КНР, хоча і в рамках второваного шляху попередньої адміністрації. Цей підхід отримав найменування «стратегічного запевнення» й поставив у центр відносин вже не проблеми плюралістичної демократії, дотримання прав людини і навіть військової модернізації КНР, а передусім торговельні й безпекові питання. Тому всіляко підкреслюється взаємозалежність економік та прагнення Білого дому вбачати в офіційному Пекіні партнера в обмін на спільну боротьбу з кризою й урегулювання глобальних проблем.

Список використаних джерел

1. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / Збигнев Бжезинский. – М. : Международные отношения, 1999. – 256 с.
2. Киссинджер Г. Дипломатия / Генри Киссинджер. Пер. с англ. В. В. Львова / Послесл. Г. А. Арбатова. – М. : Ладомир, 1997. – 848 с.
3. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>.
4. Самофалов В. Китай у новому світовому порядку: становлення супердержави / Володимир Самофалов // Зовнішні справи. – 2013. – № 4. – С. 16-21.
5. The National Security Strategy of the United States of America. September 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002>.

УДК: 339.543.622

Харкова Л. О.*

БІГРАВІТАЦІЙНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ З РЕГІОНАЛЬНИМИ МИТНИМИ СОЮЗАМИ

В сучасних світових реаліях Україна може досягти зростання свого сталого економічного розвитку шляхом укладення регіональних торговельних угод. В статті розглянуті передумови та можливі наслідки інтеграції України з ЄС та її вступу до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану.

Ключові слова: митний союз, інтеграція, ЄС, Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану.

In modern world reality Ukraine may come up to the increase of its stable economic development by participating in regional trade agreements. The article deals with the possible consequences of integration of Ukraine to the EU and its entry into the Customs Union of Russia, Belorussia and Kazakhstan

Key words: customs union, integration, the EU, the Customs union of Russia, Belorussia and Kazakhstan.

В современных мировых реаліях Украина может достичь роста своего развития с помощью заключения региональных торговых соглашений. В статье рассмотрены предпосылки и возможные последствия интеграции Украины с ЕС и ее вступления в Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана.

Ключевые слова: таможенный союз, интеграция, ЕС, Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана.

Постановка проблеми. Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі передбачають тенденції до лібералізації торгівлі шляхом укладення преференційних угод різних форм. В той же час, кожна країна як суб'єкт світової економіки має власні пріоритети, які задовольняють її сталий розвиток. Україна як суб'єкт світового господарства є країною з ринковою економікою, метою якої є зростання сталого економічного добробуту. Для досягнення цієї мети Україна має створити сприятливе внутрішнє середовище для ведення бізнесу та залучення інвестицій, розробити механізми полегшеного доступу України на зовнішні ринки, забезпечити енергетичну самостійність країни та екологічно сприятливе зростання, провести ефективну соціальну політику країни, наслідком якої буде зростання добробуту населення України. Це, серед іншого, може бути досягнуто шляхом взаємодії з регіональними митними союзами – ЄС та Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану.

Аналіз останніх робіт і публікацій. Питання взаємодії України з ЄС та країнами СНД, зокрема Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану, є предметом дослідження багатьох вчених-економістів за роки незалежності України. Серед вчених, які займалися

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

цим питанням варто виділити роботи Сіденка В. Р., Бураковського І. В., Шниркова О. І., та ін. Методологічні засади бігравітаційної моделі інтеграції були закладені Філіпенко А. С. В той же час, актуальні зміни, які відбуваються у розвитку відносин України з регіональними митними союзами вимагають нового дослідження наслідків такої взаємодії для розвитку її національної економіки. Саме це і визначає актуальність та мету дослідження.

Виклад основного матеріалу. Геополітичне та гео економічне середовище України, а також історичні, економічні та культурні чинники визначають пріоритетність відносин України з митним союзом ЄС та Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану. Експорт України до країн ЄС з 1993 року здійснюється за відносно сприятливим торговельним режимом відповідно до Генералізованої системи преференцій ЄС (ГСП). Ця система була запроваджена ЄС у 1971 році з метою обкладення експортерів з країн, що розвиваються, порівняно меншими податками та зборами. В 2012 році ГСП застосовувалась до 72,2% продукції, експортованої з України до ЄС. Крім того, з 2006 року до товарів, імпортованих з України, застосовується ГСП+: схема, що застосовується до країн з найбільш уразливою економікою.

У 1994 році була підписана Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (набула чинності у 1998 році). Відповідно до цієї угоди, ще до вступу України до СОТ в торгівлі між Україною та ЄС використовувався принцип найбільшого сприяння, який надавав Україні доступ на європейські ринки за нижчими тарифами. Новий етап переговорів щодо рівня лібералізації торгівлі України та ЄС був розпочатий у 2007 році. 9 вересня 2008 року було вирішено розпочати роботу над розробкою нової угоди про співробітництво України та ЄС під назвою Угода про асоціацію України та ЄС. Станом на вересень 2013 року відбувся 21 раунд переговорів, на яких було врегульовано всі спірні питання за 15 напрямками. Крім того, за результатами переговорів досягнуті домовленості, які відкривають шлях для відповідних технічних процедур по підготовці Угоди про асоціацію до підписання. 30 березня 2012 року глави переговорних делегацій України та ЄС парафували Угоду про асоціацію України та ЄС. Наразі є сподівання на те що, в разі, якщо Україна зможе задовольнити вимоги ЄС щодо створення певних політичних умов, Угода про асоціацію може бути підписана на Саміті східного партнерства 28-29 листопада 2013 року.

За роки незалежності країни СНД також неодноразово намагались поновити прорадянські зв'язки, створюючи інтеграційні угруповання різних форм. Першою спробою створити таке угруповання стало укладення 15 квітня 1994 року Угоди про зону вільної торгівлі країн СНД, учасником якої стала Україна. Теоретично, ця угода передбачала скасування певних мит у взаємній торгівлі, однак практично, через занадто велику кількість винятків, здебільшого з боку Росії та України, ця угода була анемічною та не створювала умов для лібералізації торгівлі у регіоні.

Ще одним кроком до формування інтеграційного об'єднання між країнами СНГ була спроба створити Єдиний економічний простір. Так, 19 вересня 2003 р. Україна разом з Росією, Казахстаном та Білоруссю підписала Угоду про формування Єдиного економічного простору. На даний час Україна бере участь у формуванні Єдиного економічного простору з урахуванням застереження, висловленого в момент підписання і ратифікації Угоди про формування ЄЄП, тобто не виконуючи зобов'язань, які суперечать Конституції України, або таким що ідуть у розріз з міжнародними зобов'язаннями України. Основним завданням участі України у Єдиному економічному просторі є створення зони вільної торгівлі без вилучень та обмежень. Крім того, дії України в рамках такої зони вільної торгівлі мають бути здійсненні з урахуванням норм і принципів СОТ, а також вимог, що впливають з інтеграції України до Європейського Союзу.

Нарешті, 18 жовтня 2011 року Україна разом з Росією, Білоруссю, Казахстаном, Вірменією, Киргизстаном, Молдовою та Таджикистаном підписала Угоду про зону вільної торгівлі з СНД. Для України Угода про зону вільної торгівлі з СНД набула чинності 20 вересня 2012 року. Угода передбачає скасування митних тарифів на торгівлю товарами між країнами-учасницями, крім товарів, на які діють вилучення. В той же час, 5 липня 2010 року Росією, Білоруссю та Казахстаном було утворено митний союз. Передумовами цього було створення 6 січня 1995 року митного союзу між Росією та Білоруссю, що передбачав скасування тарифних і кількісних обмежень у взаємній торгівлі, уніфікацію систем регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, включаючи тарифне та нетарифне регулювання митного і іншого законодавства, що впливає на зовнішньоекономічну діяльність [4].

Взаємодія України з ЄС та Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану великою мірою визначає національну структуру економіки України, а отже внаслідок інтеграції України до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану або до ЄС в економіці України матимуть місце структурні зрушення, що в майбутньому можуть призвести до структурних трансформації та перебудови економіки України.

За результатами досліджень автора внаслідок створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі з ЄС Україна відчує структуророзвиваючі ефекти в секторах сільськогосподарства, промисловості, харчової промисловості, машинобудування, транспортного машинобудування, електроніки, сировинних ресурсів, хімічної промисловості та металів; структуродепресивні ефекти в секторах будівництва, інфраструктури та фінансових послуг та структуроутворювальні ефекти в сфері легкої промисловості [5].

В той же час, відповідно до досліджень автора, в разі вступу до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану, економіка України відчує структуророзвивальні ефекти в секторах промисловості, хімічної промисловості, металів та будівництва та структуродепресивні ефекти в секторах легкої промисловості, сільськогосподарства, сировинних ресурсів, харчової промисловості, машинобудування, транспортного машинобудування, електроніки та фінансових послуг [6].

Сучасне економічне та політичне становище України на міжнародній арені визначає необхідність України обрати певний напрям інтеграції. В той же час внаслідок вступу України до одного з митних союзів ймовірно є реакція країн – учасниць іншого митного союзу та скорочення обсягів торгівлі з ним. Оскільки країни – учасниці ЄС та Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану є стратегічними партнерами у торгівлі України, скорочення обсягів торгівлі з одним з митних союзів негативно вплине на структуру торгівлі та показники добробуту України в короткостроковій перспективі. В той же час, у довгостроковій перспективі інтеграція України до одного з митних союзів може визначити розвиток структури економіки та добробуту країни.

Укладення Угоди про асоціацію України та ЄС має для України багатоаспектну привабливість. Мова йде про привабливість для України обрання західного інтеграційного вектору з точки зору привабливості в економічній сфері, інвестиційній сфері, інноваційній сфері, модернізаційній сфері, міграційній сфері, соціальній сфері та цивілізаційній сфері. Економічна привабливість інтеграції України з ЄС перш за все передбачає появу для України можливостей підвищення рівня добробуту населення шляхом використання досвіду ЄС в сфері ефективного ринкового господарства. Країни ЄС у своїй сукупності являють собою один з наймасштабніших платоспроможних та інноваційних ринків, доступ до якого передбачає можливості для України поліпшення умов торгівлі не лише з країнами – учасницями ЄС, а і з іншими країнами світу.

Досвід ведення господарської діяльності країн ЄС є моделлю, перейнявши яку Україна зможе покращити свої позиції на світових ринках. Так, іновативність виробництва на європейських ринках становить 75%, середні показники обсягів ВВП на душу населення країн ЄС майже в вісім разів більші від показників обсягів ВВП на душу населення в Україні та у майже три рази більші від таких показників Росії. Крім того показники продуктивності праці країн ЄС майже в тричі вищі за такі показники в Росії та в чотири рази вищі від цих показників в Україні. Середній рівень енергоефективності виробництва в країнах ЄС в два с половиною рази вищий за рівень енергоефективності виробництва в Росії та в чотири рази вищий ніж рівень енергоефективності України. Відповідно економічна модель ЄС та рівень її ефективності є своєрідною планкою, досягнувши якої Україна зможе розкрити свій економічний потенціал.

З точки зору інвестиційної привабливості потенціал країн ЄС в шість разів більший за інвестиційний потенціал Росії. ЄС є одним з провідних інвесторів в Україну. Ще у 2001 році частка інвестицій в Україну, що надходили з ЄС становила одну третю всього обсягу іноземних інвестицій. Станом на 2012 рік така частка ЄС становила три чверті. Покращити інвестиційний клімат Україні допоможе також приведення своїх стандартів та законодавчих актів у відповідність до стандартів та законодавчих актів ЄС, які є визнаними у світі. В цілому показники реформ та модернізації країн ЄС є одними з найбільших у світі. Країни ЄС посідають в рейтингах економічної свободи, легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності економіки, ефективності влади, протидії корупції та ін. набагато вищі місця від України та Росії. Отже бізнес середа, що існує в країнах ЄС, може мати позитивний вплив на культуру ведення бізнесу в Україні, і, як наслідок, на покращення інвестиційного клімату України.

Позитивні наслідки укладення угоди про асоціацію з ЄС для України матимуть місце також у міграційній та соціальній сфері. Привабливість вибору західного вектору інтеграції для України полягає у можливості досягнення більш високих соціальних стандартів. Так, наприклад, показники середньомісячної заробітної плати в країнах ЄС в дев'ять разів більші за такі показники в Україні і вчетверо більші за такі показники в Росії. Схожа тенденція має місце і у динаміці пенсійного забезпечення, яке в країнах ЄС, на відміну від України та Росії, має сформовану ринкову трирівневу структуру. Крім того, досвід запровадження соціальних стандартів ЄС в Україні в разі укладення асоціації України та ЄС може бути застосований також у сфері соціального захисту та соціальної допомоги. По показникам цих стандартів Україна та Росія відстають від країн ЄС у десятки разів.

Створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України та ЄС матиме також негативні наслідки для економіки України в цілому. Передумови існування таких негативних наслідків пов'язані із збільшенням конкуренції на внутрішньому ринку України за рахунок усунення тарифних бар'єрів і значного скорочення нетарифних бар'єрів, що приведе до реструктуризації ринку і перерозподілу факторів виробництва. В короткостроковій перспективі збільшення конкуренції може мати негативний вплив на добробут підприємств України, однак у середньо- та довгостроковій перспективі таке пожвавлення конкуренції може мати наслідком підвищення якості українських товарів та, відповідно, збільшення добробуту країни.

До таких передумов варто також віднести підвищення вартості дотримання Україною стандартів, що передбачені у ЄС, та можливість існування технічних проблем з їх виконанням, що потребуватиме додаткових коштів для їх запровадження. Крім того Україна може також зазнати додаткових витрат на приведення у відповідність до вимог ЄС правових актів та механізмів адміністрування економіки.

Умови торгівлі, визначені в угоді про асоціацію України та ЄС також передбачають можливі втрати України в разі створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі. До таких умов варто віднести скасування експортних мит на українські товари та введення системи квотування українського експорту, що може призвести до втрат господарств, що займаються виробництвом продукції, яка є предметом квотування. Крім того, ЄС залишає за собою право субсидування аграрного сектору, внаслідок чого продукція аграрного сектору України на ринках ЄС та ринках третіх країн втратить свою конкурентоспроможність.

В разі набуття чинності угоди про асоціацію між Україною та ЄС відбудеться також зменшення ставок ввізних мит в Україні. Наразі рівні ввізних мит України, ЄС та Росії сильно відрізняються один від одного. ЄС має найнижчий рівень ввізних мит, рівень імпорتنних мит України вищий від рівня імпорتنних мит ЄС майже у чотири рази, а рівень імпорتنних мит Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану у більше ніж п'ять разів вищий ніж рівень імпорتنних мит ЄС. Детально рівні ввізних мит України, ЄС та Митного союзу розглянуті у таблиці 1. Послаблення митно-тарифного режиму для експорту української продукції в ЄС через введення квотування такого експорту може не повністю компенсувати збитки, яких економіка України зазнає внаслідок зменшення ввізних мит для країн ЄС.

Таблиця 1.
Порівняльна таблиця імпорتنних тарифів України,
країн-учасниць митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану та ЄС (у %)

Країна	Усі товари	Сировинні товари	Промислові товари
Україна	7.6	6.8	7.6
ЄС	1.8	2.6	1.7
Росія, Білорусь та Казахстан	10.3	5.8	13.7

Джерело: Складено автором [7].

Крім суто економічних наслідків створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі, в разі вибору Україною європейського інтеграційного вектору Україні доведеться змінити формат відносин з країнами СНД, і здебільшого з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану. Приймаючи до уваги існування стратегії імпортозаміщення, яку наразі переслідує Росія, скорочення експорту до Росії становитиме, за оцінками експертів Інституту економіки та прогнозування, 10-14% або 1,4 – 1,9 млрд. дол. США [8].

Крім скорочення обсягів торгівлі між Україною та країнами – учасницями Митного союзу, до передбачуваних наслідків для України можна віднести ймовірне поширення торгівельних (тарифних та нетарифних) обмежень, а також створення нових виключень з режиму вільної торгівлі по відношенню до ширшого кола товарів та послуг. Ймовірним наслідком інтеграції України з ЄС для відносин між Україною та країнами-учасницями Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану можуть також стати так звані секторальні торгівельні війни, наслідком яких буде поетапне встановлення бар'єрів на торгівлю товарами у певних галузях. Таке явище має місце і зараз в якості поступового ускладнення відносин у газовому, трубному, м'ясомолочному, автомобілебудівному секторах тощо. Дії Росії у цьому напрямку розцінюються як спроба тиску на Україну задля вирішення питання її вступу до митного союзу в рамках ЄврАзЕС.

Ймовірними наслідками реакції Митного союзу на створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України та ЄС можуть також стати переорієнтація транс-

портних, в тому числі трубопровідних, потоків від України до країн-учасниць Митного союзу, загострення енергетичного конфлікту України та Росії, зменшення обсягів торгівлі у військово-промисловому комплексі та промисловості в цілому, а також загальне погіршення економічних, інвестиційних, міграційних, науково-технологічних та виробничих відносин між Україною та країнами-учасницями Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану.

Крім експертів Інституту економіки та прогнозування реакцію Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану на створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України та ЄС намагались також дослідити економісти Оксфорд Економікс у своїй роботі «Вплив зони вільної торгівлі між ЄС та Україною» [9]. За результатами дослідження вчені прийшли до висновків, що у короткостроковій перспективі зменшення темпів торгівлі України та Митного союзу після створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України та ЄС матиме наслідком зменшення ВВП України на 0,3%. В той же час, в довгостроковій перспективі зменшення обсягів торгівлі України та Митного союзу та переорієнтація торгівлі України до ЄС матиме наслідком збільшення ВВП України не на 4,3%, як це було б в разі, якщо при створенні всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі між ЄС та Україною відносини між Україною та Митним союзом залишились без змін, а на 7,6% (тобто на 3,3% більше).

Іншим вектором інтеграції України є Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану. Серед переваг, які може отримати Україна в разі вступу до Митного союзу, варто виділити можливе здешевлення цін на енергоносії для України, можливе збільшення обсягів торгівлі України з країнами – учасницями Митного союзу, збільшення показників добробуту України внаслідок вступу до Митного союзу у короткостроковій перспективі, зменшення витрат на торгівлю з країнами – учасницями Митного союзу.

Зменшення цін на енергоносії для України є можливим наслідком вступу України до Митного союзу. Однак в довгостроковій перспективі, внаслідок запланованого Росією дерегулювання внутрішнього ринку, внутрішні ціни на енергоносії ймовірно будуть підвищені, тому знижки, які Росія обіцяє Україні в разі вступу до Митного союзу, ймовірно матимуть короткостроковий характер. Крім того, в рамках законодавства Митного союзу ціна на газ не визначена та не піддається спільному регулюванню, а відповідно до положень угоди про зону вільної торгівлі в рамках СНД, щодо енергоносіїв діє виключення з режиму вільної торгівлі. Відповідно, зниження цін на енергоносії для України можна назвати лише короткостроковою перевагою. В той же час, в разі створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі Україна матиме знайти шляхи до підвищення енергетичної ефективності виробництва та диверсифікувати поставки енергоносіїв, що у довгостроковій перспективі є більш ефективною економічною стратегією для України.

Наступною перевагою, яку Україна може отримати в разі вступу до Митного союзу, є збільшення обсягів торгівлі з Росією, Білоруссю та Казахстаном. В той же час, статистичні дані свідчать про те, що створення Митного союзу не призвело до значного зростання внутрішньої торгівлі його країн – учасниць. Частка внутрішньої торгівлі Митного союзу становить 11%, що в шість разів менше від такого показника в ЄС [7]. Крім того в торгівлі України з країнами – учасницями Митного союзу наразі має місце від'ємне торговельне сальдо. При цьому політика імпортозаміщення, яка є метою Росії, виключає можливість України в разі вступу до Митного союзу змінити ситуацію на краще. Нарешті, в рамках СНД діє зона вільної торгівлі, учасницями якої є країни – учасниці Митного союзу та Україна. Відповідно в регіоні є механізми лібералізації торгівлі. З ряду політичних та економічних причин укладення такої зони вільної торгівлі не призвело до збільшення об-

сягів торгівлі між Україною та країнами – учасницями Митного союзу, отже ймовірність того, що обсяги торгівлі між Україною та країнами – учасницями Митного союзу зростуть після вступу України до Митного союзу, порівняно низька.

До переваг, які Україна може отримати в разі вступу до Митного союзу, можна також віднести збільшення показників добробуту України внаслідок вступу до Митного союзу у короткостроковій перспективі та зменшення витрат на торгівлю з країнами-учасницями Митного союзу. Однак, як вже було зазначено, збільшення показників добробуту України внаслідок вступу до Митного союзу буде зумовлено появою структуроформуючих ефектів у традиційних для торгівлі України та країн – учасниць Митного союзу секторах, що призведе до призупинення темпів модернізації економіки України та відповідно, у довгостроковій перспективі матиме наслідком зменшення показників добробуту. Щодо переваги від зменшення витрат на торгівлю, такі витрати дійсно буде зменшено, однак досягти цього можна скасувавши митний контроль в рамках зони вільної торгівлі. Крім цього, витрати України на приєднання до Митного союзу можуть бути більшими від збережених витрат на торгівлю з Митним союзом.

З наведеного вище можна зробити висновок про неоднозначність у визначенні переваг, які Україна може отримати від вступу до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану. В той же час, вступ до Митного союзу визначить існування України в рамках економічної, політичної та правової системи Митного союзу, які матимуть негативний вплив на економіку та добробут України.

Так, за період існування Митного союзу його країни-учасниці відчули негативні наслідки вступу у це угруповання. До таких негативних наслідків можна віднести низькі темпи зростання товарообігу між країнами – учасницями. Це насамперед пов'язано з низькою конкурентоспроможністю товарів, відсутністю уніфікованих правил роботи на ринку та недостатньою мобільністю свободи руху товарів, послуг та капіталу.

Крім цього за час існування Митного союзу країни-учасниці відчули негативні наслідки непрозорої системи регулювання, зниження рівня контролю за товарообігом, відсутності єдиної системи правозастосування та тінізації товарообігу. Так, в рамках Митного союзу продовжують діяти різні системи регулювання в галузях та активно застосовуються нетарифні заходи. Крім того, скасування кордонів призвело до зниження можливостей контролю якості внутрішнього товарообігу. В рамках митного союзу відсутня єдина електронна система ветеринарної, фіто-санітарної та санітарної сертифікації, внаслідок чого зростає ризик небезпеки використання товарів.

Наразі в Митному союзі відсутня уніфікована система оподаткування, єдиного технічного регулювання якості та безпеки товарів, єдиної системи державної підтримки та державного субсидування. В результаті існують прецеденти невиконання обов'язкових вимог наднаціональних органів управління Митного союзу, що в свою чергу призводи до втрати авторитету таких органів. Крім того, за оцінками уряду Росії половина товарообігу всередині країни знаходиться в тіні. Спрощення процедури митного контролю призвело до зростання контрабанди та появи нелегальних схем поставок товарів в інші країни – учасниці. Крім вищезазначених до негативних наслідків створення Митного союзу для країн-учасниць можна також віднести появу захисних бар'єрів на ринках Митного союзу, дисбаланс товарної структури торгівлі країн-учасниць та посилення наркотрафіку, злочинності та міграції після відкриття кордонів країнами-учасницями Митного союзу.

Висновки. Інтеграційний вибір України на сучасному етапі має задовольняти економічний, політичний та правовий аспекти розвитку. Саме тому Україна зацікавлена в поглибленій економічній інтеграції одночасно з обома митними союзами: ЄС та Митним

союзом Росії, Білорусі та Казахстану, а також в участі у інших двосторонніх та багатосторонніх торговельних угодах. Саме такий формат відносин Україна використовує у зовнішній торгівлі протягом всього періоду її незалежного існування та саме такий формат відносин визначає цивілізаційний розвиток України.

Задля реалізації такого формату відносин, та зважаючи на переваги та недоліки, які Україна отримає внаслідок створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі з ЄС та вступу до Митного союзу Росії Білорусі та Казахстану, Україна має укласти всеохоплюючу зону вільної торгівлі з ЄС та зону вільної торгівлі з СНД, в якій Митний союз виступатиме єдиним суб'єктом. Створення таких зон вільної торгівлі матиме наслідком підвищення ефективності економіки України в цілому.

В разі неможливості укладення одночасно всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі з ЄС та зони вільної торгівлі з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану, Україні доцільно створити зону вільної торгівлі з ЄС та розробити систему «особливих стосунків» з Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану. Така система «особливих стосунків» передбачає створення секторальних або локальних угод про вільну торгівлю, створення вільних експортних зон, які б передбачали доступ до інвестиційного імпорту та полегшення доступу до імпортних ресурсів, які необхідні для майбутнього експорту або формування секторальних митних союзів та товарних груп, стосовно яких Україна та Митний союз не матимуть суперечностей щодо встановлення єдиної митної ставки.

Список використаних джерел

1. Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: Бігравітаційна модель / А. С. Філіпенко // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 11 – 22.
2. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://glavcom.ua/pub/2012_11_19_EU_Ukraine_Association_Agreement_English.pdf.
3. Договір про зону вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_n25.
4. Євразійська економічна комісія / Офіційний сайт/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx>.
5. Kharkova L. Structural changes in the economy of Ukraine as a result of its integration with the European Union and to the Customs Union of Russia, Belorussia and Kazakhstan / L. Kharkova // European Applied Sciences, 8. – 2013.
6. Харкова Л. О. Структурні зрушення в економіці України за умов вступу до митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану / Л. О. Харкова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 113, ч. II. – С. 232-240.
7. UN Comtrade Database /Офіційний сайт/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org>.
8. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕвразЭс. – Центр интеграционных исследований, Санкт Петербург, 2012. – 43 с.
9. The Impact of an FTA between Ukraine and the EU: Prepared for the Foundation for Effective Governance. – Oxford Economics, 2012.
10. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / А. В. Єрмолаєв, І. В., Клименко, Я. А. Жаліло, Н. Є. Пелагеша [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К : НІСД, 2011. – 72 с.

Юсупова О. О.*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

В статті аналізується ефективність витрат на охорону навколишнього середовища в країнах Європейського союзу, а також проводиться економіко-математичне моделювання ефектів від вкладання коштів у природоохоронні заходи. Крім того, стаття містить прогноз витрат на охорону навколишнього середовища ЄС-27 на 2012-2014 роки.

Ключові слова: витрати на охорону навколишнього середовища, ЄС, мультиплікатор, екологічна політика.

The article analyzes the effectiveness of environmental protection expenditures in the European Union. Economic and mathematical modeling of the effects of investment in environmental protection was conducted. In addition, the article provides a forecast for environmental protection expenditures in the EU-27 for 2012-2014.

Key words: environmental protection expenditure, EU, multiplier, environmental policy.

В статье анализируется эффективность затрат на охрану окружающей среды в странах Европейского союза, а также проводится экономико-математическое моделирование эффектов от вложения средств в природоохранные мероприятия. Кроме того, статья содержит прогноз затрат на охрану окружающей среды ЕС-27 на 2012-2014 года.

Ключевые слова: затраты на охрану окружающей среды, ЕС, мультипликатор, экологическая политика.

Постановка проблеми. Усі види діяльності людини певною мірою неминуче впливають на навколишнє середовище. Це означає, що всі сектори економіки мають свою певну роль у загальних зусиллях з мінімізації негативних наслідків їх діяльності на навколишнє середовище. Уряди на всіх рівнях, компанії, що беруть участь у виробничій або іншій господарській діяльності, спеціалізовані підприємства, які надають екологічні послуги, і домашні господарства як споживачі – всі разом беруть участь у боротьбі з забрудненням та збереженні здорового навколишнього середовища. Саме з цією метою всі ці суб'єкти міжнародних економічних відносин вкладають кошти у природоохоронні заходи. Більше того, все частіше засоби захисту навколишнього середовища приймаються на добровільній основі, наприклад, для задоволення очікувань споживачів і зацікавлених сторін, для збільшення частки ринку або для поліпшення корпоративного іміджу. А тому

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Пузанов І. І.

виникає доволі логічне питання ефективності витрат на охорону навколишнього середовища (надалі ВОНС, Environmental Protection Expenditures), що буде досліджено в даній статті в розрізі 27-ми країн Європейського союзу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема ефективності ВОНС є дуже актуальною з огляду на загострення глобальних екологічних проблем людства. Однак ця проблема є недостатньо вивченою. Серед економістів та науковців доволі широко досліджується проблема управління екологічними витратами на рівні підприємств. Серед представників вітчизняних вчених, що займалися цією проблематикою можна назвати П. С. Безрукого, Р. З. Берлінга, О. О. Бондаренка, М. Д. Врублевського, А. В. Гаврилюка, В. Ф. Палія, Т. Ю. Туницю, Ю. Ю. Туницю та інших. Вивченням окремих аспектів цього питання займаються такі зарубіжні вчені, як К. Гофнам, Ч. Хорнгрен, К. Друрі, Х. Дітер, З. Харальд та інші. Проблема управління екологічними витратами на рівні держав та державних об'єднань – доволі розповсюджена тема серед іноземних економістів, таких як Е. Броневич, Р. Броувер, К. Лейперт, М. Олсон та інші, однак, є майже не досліджуваною вітчизняними науковцями; окремими представниками є П. С. Покатаєв, Ю. Ю. Туниця, Т. Ю. Туниця, М. М. Холод.

Метою дослідження є ґрунтовний аналіз ВОНС Європейського союзу з метою оцінки ефективності їх екологічної політики, а також аналіз ефектів від вкладання коштів в природоохоронні заходи.

Виклад основного матеріалу. ВОНС – це кошти, витрачені на всі заходи і дії, спрямовані на запобігання, скорочення та усунення забруднення, а також будь-якого іншого погіршення стану навколишнього середовища в результаті виробничих процесів або споживання товарів і послуг. Для того, щоб бути включеними у витрати на охорону навколишнього середовища, заходи і дії або їх частини повинні задовольняти критерій кінцевої мети (*causa finalis*) – вимога, згідно якої охорона навколишнього середовища була їх основною метою [1, с. 6].

Дані по ВОНС збираються по Європейським країнам кожні 2 роки через спільний запитальник Євростату / ОЕСР з природоохоронних витрат і доходів (Environmental Protection Expenditure and Revenues, EPER). Дані охоплюють п'ять економічних величин:

- інвестиції на охорону навколишнього середовища:
 - інвестиції щодо ліквідації наслідків забруднення;
 - інвестиції щодо запобігання забрудненню;
- поточні витрати на охорону навколишнього середовища;
- субсидії / трансферти, що надаються природоохоронній діяльності [2].

Охорона навколишнього середовища – це дія або діяльність, де головною метою є збір, скорочення, запобігання або усунення забруднюючих речовин і забруднення навколишнього середовища або будь-якого іншого погіршення навколишнього середовища в результаті операційної діяльності організації. Межі охорони навколишнього середовища визначаються в ЄС відповідно до класифікації природоохоронної діяльності, в якій розрізняється дев'ять різних екологічних сфер: охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, очищення зворотних вод, поводження з відходами, захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод, зниження шумового і вібраційного впливу, збереження біорізноманіття і середовища існування, радіаційна безпека, науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування та інші напрями природоохоронної діяльності [3].

ВОНС є сумою капітальних та поточних витрат для проведення природоохоронних заходів. Інвестиційні (капітальні) витрати – це фінансові або матеріальні витрати, які спря-

мовані на створення нових постійних ресурсів або поліпшення (реконструкцію, розширення, відновлення, адаптацію чи модернізацію) існуючих об'єктів постійної власності. Це також означає, витрати на так звані перші інвестиції в устаткування. Поточні ВОНС включають витрати на експлуатацію та технічне обслуговування діяльності (технології, процеси, обладнання). Поточні витрати – це витрати з метою запобігання, зниження, утилізації або ліквідації забруднення та інших екологічних втрат, що були викликані поточною діяльністю підприємства. Вони включають в себе внутрішні витрати (включаючи витрати на експлуатацію та технічне обслуговування охорони навколишнього середовища), вартість послуг, що надаються іншими організаціями, витрати для очищення стоків і збір відходів, витрати систем управління, контролю, лабораторних досліджень, управління.

Інвестиційні та поточні ВОНС ЄС поділяються на:

- 1) витрати державного сектора → державні установи (центральне публічне управління, регіональне та місцеве самоврядування, громадські організації та установи);
- 2) витрати бізнес-сектора → комерційні підприємства, фінансові та страхові установи, а також некомерційні організації;
- 3) витрати виробників, що спеціалізуються на охороні навколишнього середовища, основною діяльністю яких є надання послуг з охорони навколишнього середовища;
- 4) витрати домашніх господарств (немає чіткого розподілу на інвестиційні та поточні витрати в цьому секторі) [4].

Загальні ВОНС в ЄС-27 склали в 2011 році 286,7 млрд. євро. Найбільшу питому вагу ВОНС було внесено виробниками, що спеціалізуються на охороні навколишнього середовища – 52,7% від загальних витрат на екологію, на державний сектор припадало 29%, на бізнес-сектор – 18,3% (див. рис. 1).

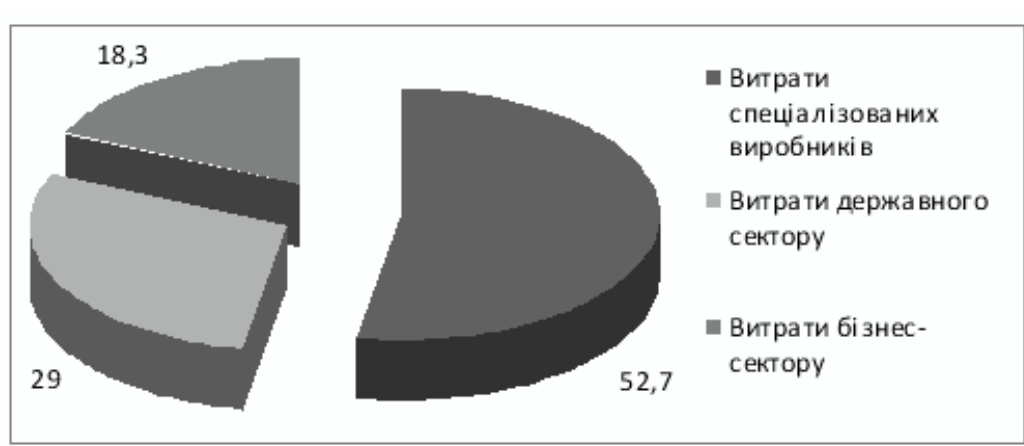


Рис. 1. Структура ВОНС в країнах ЄС-27 у 2011 р, у %.

Джерело: побудовано автором на основі [5].

В 2011 році на спеціалізованих виробників екологічних послуг припадало майже 151 млрд. євро ВОНС, з яких 17,44% складали інвестиції. За цей же період ВОНС бізнес-сектору склали 52,3 млрд. євро, на інвестиції прийшлося 25% загальної суми витрат. Державний сектор витратив на охорону навколишнього середовища в 2011 році 83,4 млрд. євро, з яких 20% складали інвестиції, а 14,6% – субсидії та трансферти іншим секторам (див. рис. 2).

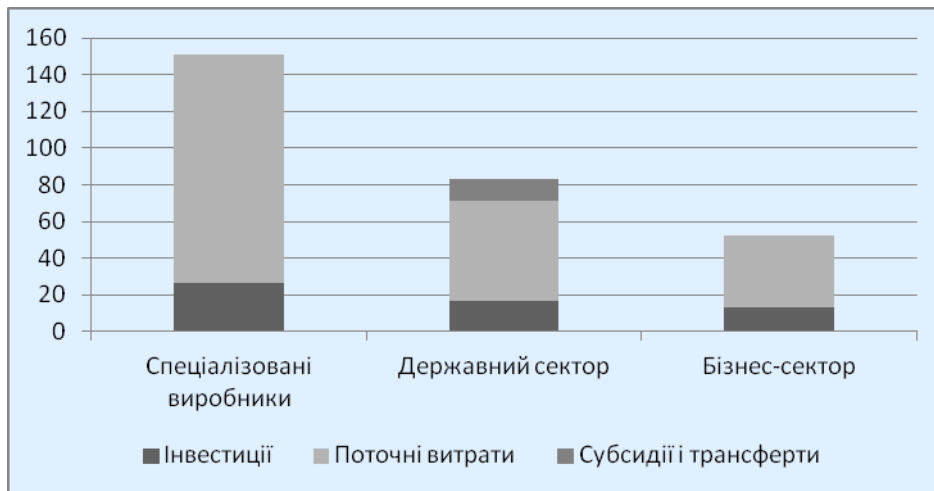


Рис. 2. ВОНС ЄС-27 за видами і по секторах у 2011 р., у млрд. євро.

Джерело: побудовано автором на основі [5].

ВОНС в ЄС-27 в 2001 році склали 2% від ВВП, а в 2011 році вони склали 2,4% від ВВП. Це свідчить про зростання частки ВВП, що йде на природоохоронні заходи. ВОНС по секторах у відсотках від ВВП представлено на рисунку 3.

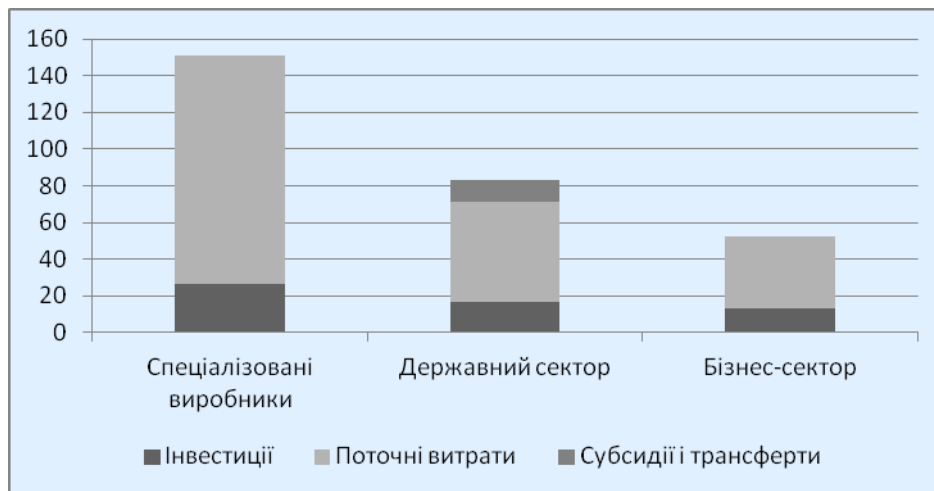


Рис. 3. ВОНС в ЄС-27 в 2001 та 2011 рр. по секторах, у % від ВВП.

Джерело: побудовано автором на основі [5, 6].

На основі проведеного аналізу динаміки ВВП і споживання країн ЄС-27 в 2001-2011 рр. було розраховано простий мультиплікатор Кейнса, що склав 3,73 в 2001 р. і стабільно зростав до рівня 7,07 в 2011 р. Як правило, в розвинених економіках в умовах стабільного розвитку значення мультиплікатора Кейнса має бути на рівні 2-2,5 (табл. 1).

Також було проведено дослідження частки ВНОК (валового нагромадження основного капіталу) до ВВП, що в ЄС-27 з 2001 р. помірно зростав з 18,9% до рівня в 22,3% в 2007 р., з 2008 р. спостерігалось скорочення цього показника до 19,9% в 2011 р. Оптимальним вважається значення цього показника на рівні 20-25%. Отже, в ЄС споживання суттєво превалюють над вкладенням коштів в основний капітал, що свідчить про недовкладення в технології і технологічну кризу в цих країнах (табл. 1).

Таблиця 1.
Показники ефективності ВОНС для ЄС-27 у 2001-2011 рр.

Рік	Мультиплікатор за Кейнсом	ВНОК/ВВП, у %	ВОНС/ВВП, у %	мультиплікативний ефект ВОНС, у %	Енергоефективність/ВВП, у %
2001	3.73	18.86	2.01	6.99	4.08
2002	4.03	18.75	1.96	7.32	4.34
2003	4.10	18.62	1.95	7.42	4.36
2004	4.36	19.16	2.01	8.05	4.80
2005	4.75	19.95	2.07	8.94	5.42
2006	5.02	21.11	2.15	9.73	6.10
2007	5.32	22.35	2.16	10.31	6.73
2008	5.59	22.15	2.35	11.62	7.64
2009	6.16	19.65	2.42	12.99	8.65
2010	6.82	19.62	2.43	14.23	9.36
2011	7.07	19.91	2.44	14.71	9.62

Джерело: власні розрахунки автора на основі: [5, 7].

Частка ВОНС від ВВП протягом 2001-2011 рр. в зростала з 2% до 2,4%. При припущенні, що ВОНС було б вкладено у природоохоронні заходи, що носили б інвестиційних характер, то мультиплікативний ефект ВОНС, розрахований за методологією простого мультиплікатора Кейнса, склав би 6,9 – 14,7% від ВВП. Розглядаючи отримані показники 2011 року, можна припустити, що 12,3% (14,7-2,4) – це, з одного боку, втрати від недовкладення коштів у виробництво, а, з іншого боку, це позитивний ефект від залучення коштів у перспективні високотехнологічні інвестиції на охорону навколишнього середовища (інвестиції щодо ліквідації наслідків забруднення та інвестиції щодо запобігання забрудненню).

Останню тезу можна підтвердити на основі розрахунку загальної енергоефективності економік ЄС-27 (кг палива в нафтовому еквіваленті на 1000 євро) від ВВП. Розрахований показник (табл. 2) свідчить про те, що спостерігається прямо пропорційна залежність зміни цих показників (мультиплікативний ефект ВОНС і енергоефективність до ВВП). Це підтверджує висунуту гіпотезу про те, що сукупні ВОНС носять інноваційний характер, тобто вкладаються у високотехнологічні інвестиції.

Крім того, було побудовано дві статистичні моделі для ЄС-27 по 2001-2011 роках. Для цих моделей отримані фактичні коефіцієнти Фішера суттєво переважають їх критичні значення при рівні значущості 0,05 і 0,01.

Першою моделлю була однофакторна лінійна модель, що отримала наступний вигляд:

$$\text{ВОНС} = - 333744,823 + 0,05166 \text{ ВВП.}$$

(89969) (0,008)

Результати отриманої моделі свідчать про те, що не менше 5% від зростання ВВП йде на охорону навколишнього середовища. На основі даної моделі був розрахований точковий та інтервальний прогнози ВОНС в ЄС-27 на 2012-2014 рр. Отже, відповідно до точкового прогнозу ВОНС в ЄС-27 в 2012 р. складуть 271,7 млрд. євро, в 2013 р. – майже 271 млрд. євро, а в 2014 р. – 279,5 млрд. євро. Інтервальний прогноз представлено в табл. 2.

Таблиця. 2.
Інтервальний прогноз ВОНС в ЄС-27 в 2012-2014 рр., у млрд. євро.

	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Нижня межа	235.879	235.250	242.913
Верхня межа	307.469	306.712	316.170

Джерело: власні розрахунки автора на основі: [5, 7].

Другою моделлю була двофакторна лагова модель, що отримала наступний вигляд:

$$\text{ВОНС}_t = -153077 + 0,70247 \text{ВОНС}_{t-1} + 0,02065 \text{ВВП}$$

(10051) (0,1065) (0,00937)

Зважаючи на отримані коефіцієнти моделі, можна зробити висновок, що кожний наступний рік приблизно 70% складають ВОНС минулих років. Тобто, уряди та міністерства країн ЄС проводять зважену екологічну політику та послідовно приділяють увагу до проблем навколишнього середовища.

Висновки. Проведений аналіз ефективності ВОНС в Європейському Союзі свідчить про те, що ВОНС в основному є високо інноваційним вкладенням коштів, що підтверджує тезу про існування позитивного ефекту від залучення коштів у перспективні високо-технологічні інвестиції на охорону навколишнього середовища. Завдяки використаним методам економіко-математичного моделювання можна сказати, що не менше 5% від зростання ВВП йде на охорону навколишнього середовища. Більше того, уряди країн ЄС проводять зважену екологічну політику, послідовно приділяючи увагу до проблем навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Brouwer R., C. Leipert. The role of environmental protection expenditures in a system of integrated economic and environmental accounting: theory, practice and future prospects //CSERGE. Working Paper. GEC. – pp. 98-01.
2. Broniewicz E. Environmental Protection Expenditure in European Union // Environmental Management in Practice. – 21 June 2011. – pp. 21-36.
3. Classification of Environmental Activities (CEA) - Information paper // UNSD. – 16 May 2011. [Electronic resource] – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/class/intercop/expertgroup/2011/AC234-29.PDF>.
4. SERIEE. – Luxemburg. – 1994. [Electronic resource] – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BE-02-002/EN/KS-BE-02-002-EN.PDF.
5. Eurostat Data Navigation Tree, 10.10.2013-15.11.2013. Available from: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
6. Szirony A., Steurer A. EU-27 environmental protection expenditure increased to 2,25% of GDP in 2009 // Eurostat. Statistics in focus. – 2012 – p. 11.
7. Environmental expenditure statistics: Industry data collection handbook // European Commission. – 2005 Edition – pp. 1-156.

ЗМІСТ

Андрійчук В. Г., Іванов Є. І. Євразійська доктрина та результати її градуалістичної реалізації як констатація серйозних викликів для України.....	3
Луцишин З. О., Резнікова Н. В. Валютні курси як інструмент економічних воєн в умовах фундаментальної розбалансованості світової економіки.....	11
Мазуренко В. П. Вплив асиметрії інформації на оцінку привабливості зарубіжних електроенергетичних ринків.....	23
Уманців Ю. М. Реалізація корпоративного контролю в системі управління корпораціями.....	31
Крушніцька Г. Б. Концепція людського капіталу і концепція людського розвитку: співвідношення понять.....	40
Негода А. В. Рынок логистики в Украине: тенденции и перспективы развития.....	44
Роздобудько В. В. Опыт Украины при формировании системы общественного надзора за аудиторской деятельностью и возможность его внедрения в рамках ЕврАзЭС.....	54
Романенко О. А. Аналіз впливу економічної культури України на інтеграційні процеси з ЄС.....	58
Стаканов Р. Д. Міграційна політика Російської Федерації в рамках економічної інтеграції ЄврАзЭС.....	62
Фліссак К. А. Цілі та завдання економічної дипломатії в механізмах інтеграційних об'єднань..	67
Романенко О. А., Шкуропадська Д. Б. Економічне співробітництво Грузії і України: перспективи інтеграції.....	73
Сібекіна А. Ю. Порівняння ключових параметрів угоди про асоціацію Україна–ЄС та членства в митному союзі Росії, Казахстану, Білорусі.....	77
Хмара М. П. Форми участі України в інтеграційних процесах ЄврАзЭС.....	83

Анісімова О. Ю. Митні механізми ЄврАзЕС.....	86
Михайлов Р. В. Нетарифні механізми ЄврАзЕС.....	95
Данилова Ю. Ю. Інституціональні інструменти регулювання міжнародних ринків банківських послуг.....	103
Буравкова А. Г. Американська політика стримування й залучення КНР в контексті глобальних перетворень.....	111
Харкова Л. О. Бігравітаційна інтеграція України з регіональними митними союзами.....	115
Юсупова О. О. Аналіз ефективності витрат на охорону навколишнього середовища в Європейському Союзі.....	123

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

**ВИПУСК 116
(Частина II)**

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: доктор історичних наук, професор **Дорошко М. С.**

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 3 від 26 листопада 2013 року.**

Підписано до друку 28.11.2013.

Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25