ISSN 1993-0240

Випуск 5-2
2011 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

Тернопільського національного економічного університету

Тернопіль
ТНЕУ
2011

ВІСНИК
Тернопільського національного економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD of Ternopil National Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 5-2
2011

Затверджено рішення Вченої ради ТНЕУ

Issue 5-2
2011

Зареєстровано Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор
Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступники головного редактора:
Кириленко О. П., д. е. н., проф.,
Дзюблюк О. В., д. е. н., проф.

Редакційна колегія:
Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,
Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,
Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,
Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,
Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,
Недашковський М. О., д. ф.-м. н., проф.
Сохацька О. М., д. е. н., проф.,
Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,
Штефанич Д. А., д. е. н., проф.,
Юрій С. І., д. е. н., проф.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим.

ISSN 1993-0240

© ТНЕУ, 2011.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ ТА КРАЇНАХ З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Сергій ЮРІЙ, Євген САВЕЛЬЄВ
Національні економічні інтереси України:
методологічні аспекти та рішення для регіону Чорноморського басейну 13

Евангелос СИСКОС
Экономический кризис и приоритеты структурных реформ
мировой экономики 32

Matti RAUDJÄRV
Developments of Estonia and Perspectives in The European Union 43

Igor MAIBUROV
The Methodological Approach to Strengthening the Role of Tax Instruments
in Crisis and Post-Crisis Conditions 52

Віктор КОЗЮК
Монетарні реформи після азійської та глобальної фінансової кризи
у компаративній перспективі 60

Dimitrios SERENIS, Paul SERENIS
Has Exchange Rate Volatility Produced Any Effects on Bileteral
and Sectoral Exports in Europe? New Evidence from the United Kingdom 70

Ioannis SINATKAS
Gambling in Greece and its Internet Dimension 90

Aleksander TATARKIN, Denis TATARKIN
The Lessons of the World Crisis and Their Reflection in Anti-Crisis Programs
of Russia and Cis Countries 95

O. OBUKHOV, A. EMELYANOV
The Imitational Modeling of Russian Accounting System 107

Vadim KRIVOROTOV, Alexei KALINA
Methodic Approach to the Evaluation of Sustainable and Safe Social
and Economic Development of the Territories 113

Людмила АЛЕКСЕЄНКО, Алла ДВІГУН
Реформування системи фінансово-кредитного стимулювання розвитку реального сектора економіки 125

Олександр ГУРНАК
Податкові реформи: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду 130

Ліана ДМИТРИЧЕНКО
Розвиток суспільної форми праці в світовій економічній системі 138

Ганна ДУГІНЕЦЬ
Використання міжнародного аутсорсингу в іноваційній діяльності компаній в умовах виходу зі світової кризи 143

Тетяна ЗІНЧУК
Глобалізація та глобальні структурні зміни в аграрній політиці ЄС та України 150

Вадим КОНЧИН
Волатильність економічних циклів у світовому господарстві та перспективи відновлення глобальної економічної рівноваги 158

Ирина КРАВЧЕНКО
Посткризисное регулирование мировой экономики: человеческие ресурсы и миграция 176

В. КУЦЕНКО
Соціогуманітарний розвиток у контексті реформування економіки та забезпечення високої якості життя 183

Алла МЕЛЬНИК
Структурна корекція національної економіки на засадах полікритеріальності як необхідність і складова її системного реформування 192

Богдан ЛУЦІВ
Посткризовий модернізаційний шлях України в глобалізаційному вимірі 202

Альона МЕЛЬНИК
Еволюція вчень сутності світової економічної кризи 208

Марина ОВЧИННИКОВА
Мінімізація ризиків у формуванні структури фінансових активів інститутів спільного інвестування 219

Наталія ПИРЕЦЬ
Вплив фінансової кризи на процес злиття та поглинання 227

Богдан ПУНЬКО
Регулювання світової економіки на засадах ефективного посткризового реформування та український контекст 235

Юлія САГАЙДАК, Наталія СКОПЕНКО
Екологізація економіки України 250

Елена ШАБЛОВА, Оксана ЖЕВНЯК
Телекоммуникационные услуги: тенденции правового регулирования в условиях глобализованной экономики 261

СИСТЕМНЕ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ІНТЕГРАЦІЯ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Наталія ТАРНАВСЬКА, Роман СИВАК
Глобалізація конкурентного середовища: перспективи для України 274

Андрій КРИСОВАТИЙ
Податкові трансформації як складова системного реформування економіки України 290

Ольга НОВІКОВА, Марина ДЕЙЧ
Глобальні стратегії сталого розвитку та соціальна відповідальність України за їхню реалізацію 297

Іван МИЦЕНКО, Надія СТЕЖКО
Глобалізаційна ідентичність і управління національною економікою України в посткризовий період: цілі, ресурси, перспективи 304

Елена АЗАРЯН, Наталия КРАЧКОВСКАЯ
Реформирование и современное состояние украинского рынка анимационных услуг 314

Елена АЗАРЯН, Александр КРИКОВЦЕВ
Современная концепция интегрированных деловых взаимодействий в маркетинге 325

Людмила ГОЛОВКОВА, Анна ГОЛОВКОВА
Стратегічні напрямки економічного реформування країни за рахунок інтелектуального капіталу 330

Елена БОРОДИНА, А. БОРОДИНА
Методические подходы к разработке политики сельского развития: Украина, Россия, ЕС 337

Галина ЗАЯЧКОВСЬКА
Концепція сталого розвитку сфери туризму як засіб післякризового відновлення галузі 345

Юлія МЕЛЬНИК
Сутність та необхідність реформування вітчизняного ринку творів мистецтва 351

Євген ІОНІН, Алла БЕСПАЛОВА
Впровадження стандартів iosco як передумова входження України
у міжнародний фінансовий простір 359

Галина КОЗИЦЬКА
Проблеми та перспективи інтеграції економіки України
у європейський економічний простір 369

Григорій КОЗОРІЗ
Проблеми і перспективи розвитку страхування в україні у XXI столітті 377

Ірина КРАВЧУК
Соціально-економічні пріоритети реформування аграрного сектору
економіки України 384

Лариса ЛАЗЕБНИК, Наталія АНДРЕЮК
Роль європейського вектору інтеграції в забезпеченні модернізації
економіки України 390

Наталія НАУМЕНКО, Сергій НАУМЕНКО
Розвиток євроінтеграційного курсу україни в контексті досвіду
Республіки Польща 402

Софія ПАЗІЗІНА
Посилення імпортозалежності економіки України та перспективи розвитку
імпортозаміщення в посткризовий період 412

Юрій ПАСІЧНИК
Напрями розвитку фінансової системи України 422

Олександр ПЕТРИК, Катерина МЕЛЬНИК
Деякі основні аспекти щодо забезпечення цінової стабільності в Україні 432

Сергій РИБАЛКО
Купівля-продаж землі сільськогосподарського призначення –
основне гальмо розвитку сільського господарства України 440

Костянтин САВЧЕНКО
Оцінка можливостей використання досвіду Ірландії при реалізації
фінансової політики стабілізації розвитку в Україні 444

Наталія СКОПЕНКО, Юлія САГАЙДАК
Концептуальні підходи до формування стратегії розвитку компаній
з урахуванням стадії консолідації галузі та інтеграційних процесів 451

Анна УСТИМЕНКО
Пути развития инновационной деятельности национального хозяйства Украины 464

Вікторія ЧОРНОДОН
Інноваційний розвиток апк у системі реформування національного господарського комплексу України 472

Катерина ЧУРІКОВА
Програмування бюджету як ефективний інструмент управління бюджетними ресурсами регіону в умовах глобальної економічної системи 479

В. САВЧУК
Цивілізаційні та ментальні чинники зовнішньоінвестиційних відносин 491

Наші автори 494

Annotations 499

CONTENTS

ECONOMIC REFORMS IN DEVELOPING COUNTRIES AND EMERGING MARKET ECONOMIES

Serhiy YURIY, Yevhen SAVELYEV
National economic interests of Ukraine: methodological aspects and solutions for the Black Sea region 13

Evangelos SISKOS
Economic crisis and priorities for structural reforms in the global economy 32

Matti RAUDJÄRV
Developments of Estonia and Perspectives in The European Union 43

Igor MAIBUROV
The Methodological Approach to Strengthening the Role of Tax Instruments in Crisis and Post-Crisis Conditions 52

Viktor KOZYUK
Monetary reforms in the aftermath of asian and global financial crises: a comparative perspective 60

Dimitrios SERENIS, Paul SERENIS
Has Exchange Rate Volatility Produced Any Effects on Bileteral and Sectoral Exports in Europe? New Evidence from the United Kingdom 70

Ioannis SINATKAS
Gambling in Greece and its Internet Dimension 90

Aleksander TATARKIN, Denis TATARKIN
The Lessons of the World Crisis and Their Reflection in Anti-Crisis Programs of Russia and CIS Countries 95

O. OBUKHOV, A. EMELYANOV
The Imitational Modeling of Russian Accounting System 107

Vadim KRIVOROTOV, Alexei KALINA
Methodic Approach to the Evaluation of Sustainable and Safe Social and Economic Development of the Territories 113

Lyudmila ALEKSEYENKO, Alla DVIGYN
Reforming the system of financial and credit stimuli to promote development of the real sector 125

Oleksandr HURNAK
Tax reforms: analysis of the foreign and national experience 130

Liana DMYTRYCHENKO
Development of the social form of labour in the world economic system 138

Hanna DUGINETS
Using international outsourcing in the innovation activity of companies in the conditions of exiting from the global crisis 143

Tetyana ZINCHUK
Globalisation and global structural changes in the agricultural policy of the EU and Ukraine 150

Vadym KONCHYN
The volatility of business cycles in the global economy and prospects for regaining the global economic balance 158

Irina KRAVCHENKO
Post-crisis regulation of the world economy: human resources and migration 176

V. KUTSENKO
Socio-humanitarian development in the context of economic reform and assurance of high quality of life 183

Alla MELNYK
Structural correction of national economy on the basis of multiple-criteria principle as a necessity and element of its systemic reformation 192

Bohdan LUTSIV
Post-crisis modernisation of Ukraine in the globalisation perspective 202

Alyona MELNYK
Evolution of economic thought on the essence of world economic crisis 208

Maryna OVCHYNNYKOVA
Risk minimisation in forming the structure of financial assets of collective investment institutions 219

Nataliya PYRETS
The influence of financial crisis on the process of mergers and acquisitions 227

Bohdan PUNKO
The regulation of world economy on the principles of effective post-crisis reformation and the Ukrainian context 235

Yuliya SAHAIDAK, Nataliya SKOPENKO
Ecologisation of the Ukrainian economy 250

Elena SHABLOVA, Oksana ZEVNIAK
Telecom services: trends of legal regulation in the conditions of globalised economy 261

SYSTEMIC REFORMATION OF THE ECONOMICS OF UKRAINE AND ITS INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMIC SPACE

Nataliya TARNAVSKA, Roman SYVAK
Globalisation of competitive environment: perspectives for Ukraine 274

Andriy KRYSOVATYI
Tax transformations as an element of systemic economic reform in Ukraine 290

Olha NOVIKOVA, Maryna DEICH
Global strategies of sustainable development and social responsibility of Ukraine for their realisation 297

Ivan MYTSENKO, Nadiya STEZHKO
Globalization identity and management of national economy of Ukraine in the post-crisis period: goals, resources, perspectives 304

Elena AZARYAN, Natalia KRACHKOVSKAYA
Reformation and current state of the Ukrainian market for animation services 314

Elena AZARYAN, Aleksandr KRIKOVTSEV
The modern concept of integrated business interactions in marketing 325

Lyudmyla HOLOVKOVA, Anna HOLOVKOVA
Strategic directions for a country's economic reform by means of intellectual capital 330

Elena BORODINA, A. BORODINA
Methodical approaches to agricultural policy development: Ukraine, Russia, the EU 337

Halyna ZAYACHKOVSKA
The concept of sustainable development of tourism as an instrument of post-crisis industry renovation 345

Yuliya MELNYK
The essence and necessity of reforming the domestic art market 351

Yevhen IONIN, Alla BESPALOVA
Introduction of iosco standards as a precondition for Ukraine's inclusion into the international financial space 359

Halyna KOZYTSKA
The problems and perspectives of Ukraine's integration into the European economic space 369

Hryhoriy KOZORIZ
The problems and perspectives of insurance development in Ukraine in the XXI-st century 377

Iryna KRAVCHUK
The socio-economic priorities for agricultural sector reform in Ukraine 384

Larysa LAZEBNYK, Nataliya ANDREYUK
The role of European vector of integration in the modernisation of Ukrainian economy 390

Nataliya NAUMENKO, Serhiy NAUMENKO
The development of Eurointegration vector of Ukraine in the context of experience of the Republic of Poland 402

Sofiya PAZIZINA
Growing import dependency of Ukraine's economy and prospects for developing import substitution in the post-crisis period 412

Yuriy PASICHNYK
Directions of financial system development in Ukraine 422

Oleksandr PETRYK, Kateryna MELNYK
Selected basic aspects of providing price stability in Ukraine 432

Serhiy RYBALKO
The purchasing and sales of land of agricultural use as a major barrier to development of agriculture in Ukraine 440

Kostyantyn SAVCHENKO
Evaluation of potential application of Ireland's experience for realising the financial policy of development stabilisation in Ukraine 444

Nataliya SKOPENKO, Yuliya SAHAIDAK
Conceptual approaches to forming corporate development strategies taking into account the stage of industry consolidation and integration processes 451

Anna USTYMENKO
The ways of developing innovation activity in the national economy of Ukraine 464

Viktoriya CHORNODON
Innovative development of agricultural complex in the system of reforming the national economy of Ukraine 472

Kateryna CHURIKOVA
Program-oriented budgeting as an effective instrument of regional budget resources management in the conditions of global economic system 479

V. SAVCHUK
Civilizational and mental factors of external investment relations 491

Our authors 494

Annotations 499

ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ ТА КРАЇНАХ З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Сергій ЮРІЙ, Євген САВЕЛЬЄВ

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА РІШЕННЯ ДЛЯ РЕГІОНУ ЧОРНОМОРСЬКОГО БАСЕЙНУ

Розглянуто теоретичні підвалини діалектики національних інтересів та обґрунтовані рішення для регіону Чорноморського басейну. Особлива увага приділена однорідності, спільності, збалансованості та суперечливості інтересів і місцю переговорного процесу в їхній реалізації. Обґрунтовані рішення щодо збалансування національних інтересів України в регіоні Чорноморського регіону.

1. Діалектика національних інтересів: теоретичні підвалини. Вивченню природи інтересів та форм їхнього вираження і реалізації традиційно надавали великого значення у соціальних науках. Відоме висловлювання К. Маркса відносно того, що "ідея" незмінно осоромлювала себе, як тільки вона відокремлювалася від "інтересу"[1]. Дослідники розглядають проблему інтересів переважно на рівні суспільства, соціальних груп, колективів та індивідуумів. Проте аналіз національних інтересів у їхній багатоваріантній структурі і переплетеннях лишається поза сферою спеціальних досліджень. Для України він особливо актуальний, адже, як зауважують аналітики Українського інституту відкритої політики, "відсутність тривалої безперервної історії державності, колоніальне минуле, перебування в цивілізаційно різних імперіях, низька якість управлінської еліти та переважання її корпоративних інтересів над державними – об'єктивні передумови слабкості зовнішньополітичної позиції України. Поняття національних інтересів залишається для України абстрактним і не має під собою реального змісту, який би усвідомлювався владою та групами, об'єднаними спільним інтересом, і слугував основою для зовнішньої політики"[2].

Діалектика існування національних інтересів у загальному плані представлена на рис. 1. Її основою є ресурсні і позиційні активи сторін. При цьому в ресурсну

© Сергій Юрій, Євген Савельєв, 2011.

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Т. 2. – С. 89

[2] Чумак В. Україна 2020: віз і завтра там? / В. Чумак, С. Донський, О. Львова, І. Пресняков // Дзеркало тижня. – 2011. – 12–19 серп.

складову мають включатися не тільки (іноді й не стільки) економічні і позаекономічні складові держави, а й прихильність до неї великих геополітичних гравців. Ця тенденція добре проглядається при вирішенні дилеми України щодо підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. З одного боку, керівництво країни постійно наголошує на пріоритетності євроінтеграційного курсу; з іншого – не займає достатньо чіткої позиції щодо угоди про Митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном, що у певних важливих пунктах суперечить Угоді про асоціацію. Вважається, що позбавлення елементів затягування у виконанні умов, пов'язаних із підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, Україна посилює свої "арсенали" і позиції за рахунок Європейського Союзу у відстоюванні своїх інтересів на міжнародній арені, особливо з Росією. У сценаріях із затягуванням чи зривом переговорів з ЄС відбувається подальше послаблення можливостей України на міжнародній арені. Зрештою, такі сценарії можуть спричинити погіршення позицій із широкого кола загальноєвропейських питань.

Рис. 1. ***Діалектика існування національних інтересів у системі міжнародних відносин***

До ресурсних і позиційних основ національних інтересів безпосереднє відношення мають геополітичні дилеми, особливо ті з них, що набули затяжного характеру. Вони спроможні загострювати певні інтереси, відкладати їхнє задоволення, обростати певним політичним чи ідеологічним підтекстом, підвищувати ціну окремих питань. Для України такими дилемами є у відношеннях з Росією статус Чорноморського флоту і російської мови, входження до складу Європейського Союзу і НАТО; у відношеннях з Румунією – статус румунського населення. Є геополітичні дилеми у відношеннях з Польщею, Угорщиною, Словаччиною та іншими країнами. У відношеннях з ЄС принципово важливими є адаптація до європейських норм і стандартів, квоти на сільськогосподарську продукцію, енергетична політика, безві-

зовий режим і т. ін. Включення геополітичних дилем до переговорного процесу призводить до його політизації, підвищення ставок у політичній грі.

Для розбудови міжнародних відносин треба глибоко осмислити геополітичні дилеми країн-партнерів, насамперед тих, які є сусідами і стратегічними партнерами. Для України такою країною на сході є Росія, а на Заході – Європейський Союз. Влучно зовнішньополітичні дилеми Росії визначив міністр оборони США Р. Гейтс у своїй програмній статті "Збалансована стратегія" у журналі "Foreign Affairs". Зокрема, він зазначив, що "...Росією рухає бажання вигнати духів минулого, забути про власне приниження і домінувати в своєму "ближньому зарубіжжі". Разом з тим вона не здатна вести ідеологічну кампанію, спрямовану на досягнення світового панування"[1]. Безумовно, що така дилема з російського боку існує і, здається, вона загострюється із посиленням економічного потенціалу країни.

Зважаючи на зовнішньополітичні цілі Росії, для України не меншою мірою, ніж для США, важливою дилемою є розробка збалансованої східної стратегії. Вона не має у жодному разі бути пасивною, зорієнтованою лише на заспокоєння інтересів російського капіталу і політикуму. Зрозуміло, що за змістом ця стратегія повинна забезпечувати реалізацію всієї структури інтересів країни у російському економічному і гуманітарному просторі. При цьому складовими української стратегії мають бути механізми упередження і запобігання порушенню збалансованості українських інтересів з боку як російських, так і українських (якщо такі є або можуть з'явитися) незацікавлених кіл.

Для Європейського Союзу дилемою щонайменше до 2025 р. є його розширення, зокрема, за рахунок Балканських країн, України і Туреччини. Це може стати умовою забезпечення стабільного розвитку всієї Європи як союзу демократичних держав із високим життєвим рівнем. У доповіді Національної розвідувальної ради США щодо ситуації у світі після кризи зазначається, що "...Європейський Союз опиниться у вигідній ситуації, щоб просувати політичну стабільність і демократизацію на периферії Європи, якщо включить до своїх структур нових членів на Балканах і, можливо, Україну та Туреччину. Проте довготривала неспроможність переконати скептично налаштовану частину населення у перевагах поглиблення економічної, політичної і соціальної інтеграції і рішучо взятися за справу, щоб переконати населення, яке вагається і старіє, втілити болючі реформи, може перетворити ЄС у кульгавого гіганта, сили якого відволікаються на внутрішні негаразди і конкуруючі внутрішні національні порядки денні, який навряд чи здатний трансформувати свій економічний вплив у глобальне"[2]. Відповідно дилемою України є виконання умов, що дають право на вступ у ЄС. Крім цього, їх треба здійснити якомога швидше і більш якісно для зменшення тиску з боку держав, які незацікавлені у такого роду геополітичних та геоекономічних змінах, і одночасно з метою економії витрат на протидію прагненням України вступу в ЄС. Особливо також важливо у сприянні цим процесам організувати їхнє інформаційне забезпечення, щоб і на Заході, і на Сході був створений позитивний імідж країни і досягнуто розуміння вигод від вступу України в ЄС.

Головною дилемою для США у реалізації своїх інтересів у рамках ВТО в останні роки стало посилення країн, що розвиваються, на світових ринках. До початку

---

[1] Гейтс Р. Сбалансированная стратегия / Роберт Гейтс // Россия в глобальной политике. – 2009. – № 2. – Март-апрель [Електронний ресурс]: Режим доступу : http://www.globalaffairs.ru/number/n_12823.

[2] Global Trends 2025: A Transformed World. – National Intelligence Council. – 2008. – November [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.

1990-х рр. провідниками лібералізації міжнародної торгівлі були розвинуті країни, які й розбудували систему ГАТТ/ВТО відповідно до своїх інтересів. Проте у 1990-ті рр. почалося бурхливе зростання найбільших за чисельністю населення країн, що розвиваються, – Китаю, Індії та Бразилії. Зараз спостерігається процес прискореного прогресування й інших країн цієї групи. Вже не має сумніву, що у перспективі роль країн, що розвиваються, у світовій економіці посилиться.

Варто нагадати, що ускладнення між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, виявилися ще в 1999 р. при обговоренні порядку денного раунду тисячоліття в Сіетлі. США та інші країни Заходу ініціювали обговорення таких заходів, як введення міжнародних стандартів в галузі трудового законодавства, охорони здоров'я та екології. Вони запропонували розглядати порушення цих стандартів як факт недобросовісної конкуренції з усіма наслідками, що випливають з цього для країн-експортерів. На переговорах 2001 р. у Досі (Катар) у наступ перейшли країни, що розвиваються, які не тільки досягли зняття неприйнятних для них пунктів, а й вимагали від Заходу пом'якшення антидемпінгових процедур і ліквідування сільськогосподарських субсидій. Суперечності між багатими і бідними країнами світу на конференції ВТО у 2003 р. у Канкуні (Мексика) виявилися практично за всіма пунктами узгодженого до цього порядку денного, де країни, що розвиваються, знову зажадали відміни субсидування виробництва і експорту аграрної продукції в країнах Заходу, а також відкриття ринків для продукції обробної промисловості і сільського господарства. Попри поступки США і ЄС на конференції в Гонконзі (2005 р.) в аграрних питаннях до 2013 р., повної впевненості в експортерів з країн, що розвиваються, у належному виконанні домовленостей немає, особливо у зв'язку з посткризовими проблемами. Загалом важливо підкреслити, що звичні методи просування США своїх інтересів у рамках ВТО стали недієвими.

Серед дилем, що пов'язанні із балансуванням України між інтересами ЄС та США, є визначення ризиків світової економіки, що спричинюються її розвитком. Нині стало модним вважати, що витоки глобальних криз зароджуються в американській економіці. Обачливість у прогнозах має допускати ймовірність й інших сценаріїв. Експерти зауважили, що проценти із запозичень США за останні роки мають тенденцію до зниження, що дає Вашингтону запас часу для мобілізації ресурсів та направлення їх на скорочення дефіциту і відновлення темпів зростання. У Єврозоні ряд слабких економік з категорії "свиней – PIIGS" (Португалія, Ірландія, Греція, Іспанія та Італія) мають високий рівень процентів на інвестиції. Це зумовлює потребу у проведенні радикальних реформ, для чого необхідна згода всіх членів союзу, яка складно досягається з огляду на те, що кожна країна свої рішення пов'язує із можливою реакцією виборців.

Доволі точно нова ситуація на світовому ринку сформульована М. Шуманом, який зазначає, що "... члени ЄС просто не хочуть йти на ті жертви, які необхідні для вирішення боргової кризи. Так, у США існують серйозні політичні розбіжності, але принаймні всі вірять у те, що діють в інтересах єдиної країни. А необхідні реформи, хоча й є болючими, але відносяться в основному до економіки. З іншого боку, Європі загрожують фундаментальні політичні та економічні зміни, якщо вона не зуміє по-справжньому врегулювати свою боргову кризу. Їй знадобиться така потужна політична та економічна інтеграція, про яку окремі члени Єврозони поки думати не хочуть. Ця інтеграція може мати на увазі реалізацію радикальних реформ, що безпосередньо впливають на національний суверенітет. Серед таких реформ – злиття бюджетної політики країн-членів і створення бюджетного союзна кшталт союзу

грошового"[1]. На цьому фоні євроінтеграційні інтереси України мають передбачати сприйняття тенденцій поглиблення інтеграційних процесів у середині ЄС та боргові реформи у національній економіці. Одночасно треба вважати, що Європа нині потенційно може створити більші ризики іншим економікам, ніж США.

Побудова економічних відносин із США має базуватися на визнанні їхньої домінуючої ролі у світовій економіці і політиці, прийнятті ними на себе геополітичної відповідальності за побудову кращого порядку для всього людства, як це було визначено автором дискурсу про геополітику для цієї країни Р. Штраусц-Гупе[2]. Це не означає "сліпе" підпорядкування "волі" наддержави. Таке становище треба розуміти як максимально можливе використання сил сприяння, що акумульовані у лідера для економічного зростання власної країни. Адже після Другої світової війни США відкинули політику ізоляціонізму і взяли на себе провідну роль у міжнародних справах.

Особливе місце в системі інтересів займають групи інтересів. Нині неможливо зрозуміти диференціацію країн та міждержавні функціональні взаємозв'язки без усвідомлення цих інтересів. Останнім часом у документах міжнародних організацій з'явився термін "emerging markets", що в українській термінології ще не усталений і інтерпретується частіше у двох варіантах: "ринки, що розвиваються" і "ринки, що формуються". Світова фінансова криза зумовила потребу у виділенні групового інтересу Великої двадцятки, який полягає в об'єднанні зусиль у напрямку подолання наслідків кризи та запобіганню новим подібним "цунамі" у міжнародній економіці. Завдяки своєчасному виділенню групових інтересів реалізуються можливості об'єднання зусиль щодо вирішення глобальних проблем людства. Яскраво це проглядається на безпрецедентних за масштабами економічних заходах Великої двадцятки на ранній стадії кризи, що сприяли стабілізації ринків і відновленню.

Саме спільні дії групи провідних держав стали основою глобального економічного зростання у 2009–2010 рр., хоча воно було крихким і нерівномірним. Упродовж 2011 р. виникли нові проблеми, що зменшують масштабність попередніх заходів і спонукають багато урядів, особливо у розвинутих країнах, зміщувати свої зусилля у бік жорсткої економії бюджетних коштів, що, за прогнозом ООН, негативно вплине на зростання світової економіки у 2011 і 2012 р. в умовах, коли численні ризики відновлення ще залишаються. Зокрема, прогнозується погіршення ситуації на ринках нерухомості, несуттєве зростання кредитів та утримання безробіття на стабільно високому рівні. До цього треба додати також такі нові ризики як висока волатильність основних валют, сплеск нестабільного припливу капіталу на ринки, що формуються, які вже стали джерелом економічної напруженості і можуть нанести шкоду відновленню у найближчому майбутньому[3]. Така політика послабила ефект об'єднання навколо групового інтересу, що призвело до зниження координації політики на міжнародному рівні і, як наслідок, ускладнило процес усу-

---

[1] Schuman M. America vs. Europe: Which Is the Bigger Threat to the World Economy? [Електронний ресурс] / M. Schuman // Times. – 2011. – August 10. Режим доступу : http://curiouscapitalist.blogs.time.com/2011/08/10/america-vs-europe-which-is-the-bigger-threat-to-the-world-economy/.

[2] Якушина О. И. Геополитическая концепция Р. Штраусц-Гупе [Електронний ресурс] / О. И. Якушина Геополитика. – 2011. – 20 июня. – Режим доступу : http://www.geopolitika.ru/Articles/1263/.

[3] World Economic Situation and Prospects 2011. – New York : United Nation, 2011. – P. III [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2011wesp.pdf.

нення глобальних дисбалансів та інших структурних проблем, що, з одного боку, призвели до кризи, а з іншого – були створені цією кризою.

Щодо національних інтересів держав-членів Організації чорноморського економічного співробітництва, то вони об'єктивно знаходяться в діалектичній єдності і певною мірою є груповими. Оскільки всі є країнами, що розвиваються (emerging country), їхні інтереси збігаються у сенсі досягнення цілей підвищення демократичних стандартів, формування розвинутої системи відкритої ринкової економіки, розробки і реалізації соціальних програм забезпечення високого життєвого рівня населення та створення ефективних систем гарантії прав людини для своїх громадян. Така якісна однорідність цілей прирікає ці держави на розвиток різнобічних форм співпраці, особливо в економічній сфері.

В умовах дефіциту глобального управління формуються якісно нові види групових інтересів, які можна назвати мережевими. Їхніми носіями можуть бути як державні, так і недержавні актори, які, маючи спільні цілі, формують орієнтовану на вирішення конкретних проблем мережу. До мережі належать учасники, які дійсно мають намір здійснити зміни у мінливому світі. У деяких випадках ядро тематичної мережі складає національна чи міжнародна команда експертів з суттєвими повноваженнями, які спостерігають або наглядають за різними аспектами управління, торгівлі, фінансів і т. ін. Як приклади можна назвати Форум фінансової стабільності, Міжнародний форум з секвестрації вуглецю, Міжнародне партнерство по водневій економіці.

У колективній доповіді Національної розвідувальної ради США “2025. Світ після кризи” зазначається, що “... тематичні групи допоможуть розробляти і розповсюджувати стандарти і правила регулювання різних сфер, включно інформаційні технології та режими управління нової постіндустріальної економіки. Ймовірно, мережі, що створені для вирішення деяких видів проблем, закладуть основу для угоди між національними державами. Підготовча робота проходитиме у неофіційному контексті, після чого національні держави зможуть вжити заходи для вирішення проблеми, набираючи легітимності, а іноді і приписуючи собі честь за ініціативи, ухиляючись одночасно від звинувачень у виконанні рішень, нав’язаних зовнішніми міжнародними організаціями. До 2025 року кількість і різноманітність неурядових організацій може набагато збільшитися. Низькі початкові витрати, низькі накладні розходи і можливість людей і груп спілкуватися за допомогою Інтернету полегшать таку колективну роботу”[1]. З огляду на цю тенденцію для України стає нагальною необхідністю створення правових, організаційних і економічних умов для розвитку громадянського суспільства та активізації участі відповідних мережевих груп як у вирішенні суто внутрішніх проблем, так і міжнародних. Вони мають бути елітними об’єднаннями, щоб завдяки своєму багатству, безлічі внутрішніх і міжнародних контактів вирішувати міжнаціональні проблеми, оминаючи державні та організаційні бар’єри.

Проте однорідність інтересів не завжди є їхньою спільністю. Нерідко реалізація тих чи інших цілей передбачає вихід за межі державних кордонів. При цьому виникають складності в досягненні збалансованості інтересів, особливо в тих випадках, коли перед партнерами постає проблема надання преференцій. І чим ширша сфера можливостей і доцільності співпраці, тим важчим, довшим і що менш прогнозованим стає процес переговорів. Історія останніх десятиліть має багато таких прикладів. Можна послатися, зокрема, на досвід вступу кожної з країн у Світову ор-

[1] Global Trends 2025: A Transformed World. – National Intelligence Council. – 2008. – November [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.

ганізацію торгівлі, створення зон вільної торгівлі тощо. Особливо важливим фактором об'єднання інтересів країн Причорномор'я став нафтогазовий ринок через наявність у них великого ресурсного потенціалу, найважливіших трубопроводів та споживачів. Як зазначає Г. Рзаєва, "... країни, які знаходяться в одному човні енергетичної безпеки, зобов'язані бути коректними один до одного"[1].

Особливо складною стає система інтересів в умовах глобалізації цілей і діяльності. У глобальному просторі діють актори різних "вагових категорій". На глобальному рівні виникають суперечності між великими, середніми і малими державами (рис. 2). Нерідко середні і малі країни, опиняючись в епіцентрі геополітичного протистояння великих держав, змушені шукати асиметричні методи і засоби свого затвердження як самодостатнього гравця на геополітичній сцені. Поки не вдалося повністю викоренити наслідки біполярної системи поділу світу на сфери впливу великих держав. Окрім того, формування однополярної і багатополярної систем, а також багатовекторної політики нерідко породжує нові форми залежностей у міжнародних відносинах.

Як стверджує Я. Караваєв, "для невеликих держав, з обмеженим числом політичних і економічних ресурсів, багатовекторність, поряд з безсумнівними перевагами, таїть і певні ризики. Головна проблема полягає у небезпеці перетворитися в об'єкт зовнішньої гри"[2]. Аналогічна оцінка багатовекторності трапляється і в українських публікаціях. Так, М. Капітоненко, обговорюючи проблеми підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом, зазначає, що це єдиний засіб, "... який може зрівноважити драматичний, з погляду зовнішньополітичних наслідків для України, ефект торішніх харківських угод. Скоріш за все, навіть за найкращого сценарію розвитку подій Україні вдасться лише повернутися до звичного багатовекторного балансування – формату, який аж ніяк не можна назвати вдалим для держави, подібної до нашої. Ця стратегія не принесла нічого хорошого за Кучми й навряд чи стане правильною в теперішніх більш суворих умовах – розширення НАТО, ЄС і посилення Росії"[3]. Хоч таку позицію не можна абсолютизувати, тому що за певних умов дотримання принципів багатовекторності може бути ефективним засобом розвитку через перерозподіл ризиків.

Зрештою, стратегія зростання ролі України має вибудовуватися через підвищення власної суб'єктності при одночасній конвергенції інтересів у тих напрямках, де вони збігаються з інтересами інших держав. Механізм реалізаціє такої умови має конструюватися на основі визначення спільних інтересів та меж існування державного націоналізму. Щодо останнього, то він, напевне, має переростати у національний прагматизм, в основі якого, як це формулю Президент України В. Янукович, "... закладено інтереси українського громадянина"[4]. Конвергенція інтересів значною мірою може досягатися при об'єднанні зусиль на подолання спільних проблем у галузі екології, міграції, задоволення потреб національних меншин і т. ін.

---

[1] Г. Рзаева. Углеводородные ресурсы Азербайджана и их роль в международной энергосистеме / Г. Рзаева // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М. : Ин-т Европы, 2011. – С. 111.

[2] Караваев А. "Состязательная" и "дискретная" многовекторность государств Южного Кавказа. Азербайджан, Армения, Грузия / А. Караваев // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М. : И-т Европы, 2011. – С. 78.

[3] Капітоненко М. Вигоди й ризики Угоди про асоціацію з ЄС / М. Капітоненко // Дзеркало тижня. – 2011. – № 26.

[4] Янукович В. Двадцять років України: Наш шлях лише починається / Віктор Янукович // Дзеркало тижня. – 2011. – № 29. – 19-26 серпня.

Рис. 2. ***Інтереси лідерства суб'єктів міжнародних відносин***

У науковій літературі прийнято поділяти суб'єкти міжнародних відносин на наддержави, великі, середні і малі країни. Наддержави і великі країни здатні істотно впливати на світовий розвиток і нерідко мають претензії на домінуючу роль у світі. Проте реально вони виконують цю роль в окремому регіоні або певній сфері міжнародних відносин на рівні регіону. Така позиція характерна нині у Причорномор'ї для Росії, стратегія якої спрямована на забезпечення домінування на пострадянському просторі і зміцнення своїх позицій у системі міжнародних відносин як великої держави. Як визначено в Концепції національної безпеки Російської Федерації, до основних завдань країни належить "... формування єдиного економічного простору з державами – учасниками Співдружності незалежних держав"[1].

Інтереси лідерського характеру формують підпорядковані їм різноманітні інтереси суб'єктів міжнародних відносин. Маючи претензії на домінуючу роль у світі, США і розвинуті держави виступають з концепцією "обмеженого суверенітету", що їхні опоненти класифікують як космополітичні. Альтернативна їй концепція, яку прямо і непрямо намагаються проводити насамперед Росія і Китай, полягає у сприянні наздоганяючому світу загалом, до якого відносяться і вони самі. Підтекстом цієї ідеї, безперечно, є встановлення такого світового порядку, коли замість однополюсного Pan Americana сформується свого роду необагатополярний світ. У ньому головні питання і проблеми мали би вирішуватися не західними клубами, а ООН і обов'язково при дотриманні державного суверенітету і цілісності всіх країн.

Аналіз концепції багатополярності Росії та Китаю дає підстави для висновку, що вона значною мірою є спробою використати потенціал розвинутих країн для реалізації власних "наздоганяючих моделей" і, зрештою, великодержавних амбіцій. Проте досвід розвитку СРСР за типом "наздоженемо і обженемо Америку" свідчить, що на певному етапі в рамках такої моделі відбувається перенапруження сил нації і при постійному нарощуванні капіталовкладень не досягається потрібна віддача від них. Навіть приклад найбільш успішної наздоганяючої моделі Японії свідчить про те, що вона достатньо ефективна лише за умов наявності дешевої робочої сили і відповідно з самого початку не здатна забезпечити рівень добробуту "наздоганяючих" країн. Особливо складно на неї сподіватися в умовах становлення

[1] Концепция национальной безопасности Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvo.ng.ru/concepts/2000-01-14/6_concept.html.

економіки знань. Потреба знаходження нових джерел зростання має бути вирішена по-новому. Для Китаю – це 60-мільйонна діаспора за кордоном і Тайвань, для інших країн треба пошукувати власні джерела.

Аналітичне вивчення офіційних документів України свідчить про те, що її національні інтереси ставляться правлячими колами з орієнтацією переважно на вирішення внутрішніх проблем при ініціюванні деяких завдань регіонального характеру. Це насамперед побудова громадянського суспільства, досягнення національної згоди і політичної стабільності в суспільстві, перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки, розвиток української нації. Така практика оцінюється як "... занурення національних інтересів у внутрішні проблеми"[1]. Водночас регіоналізм виражається в декларуванні курсу на європейську інтеграцію і прагненні розвивати інтеграційні процеси в рамках СНД (рис. 3). Таке формулювання завдань дуже повільно наближає Україну до Європейського Союзу і не сприяє реальному, повноцінному, ефективному процесу реінтеграції із пострадянського простору. Принаймні Україна не приєдналася до Білорусько-російського союзу та деяких інших структур СНД типу Ташкентського договору, а також не увійшла до Митного союзу Росії, Казахстану і Білорусі.

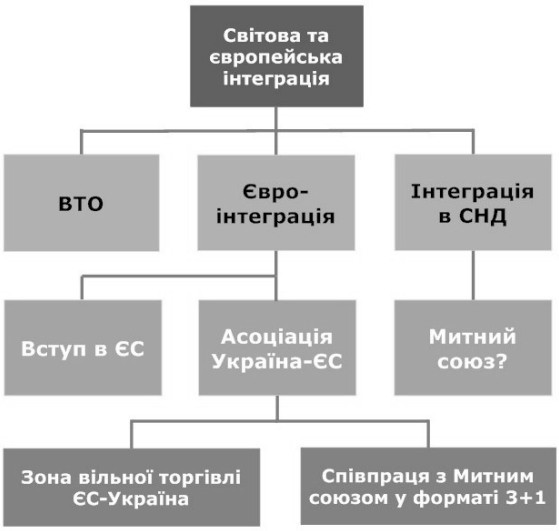


Рис. 3. ***Інтеграційні інтереси України***

Взагалі в питаннях участі України у різних інтеграційних об'єднаннях головною в останні роки стала проблема вибору одного з двох взаємовиключних рішень: створення Зони вільної торгівлі з ЄС або входження в Митний союз Росії, Білорусі і Казахстану. Довгий час ця дилема в українському суспільстві не мала ясності. Нарешті в травні були проведені парламентські слухання, на яких 289 голосами з 385 зареєстрованих у залі депутатів була прийнята постанова "Про стан та перспективи розвитку економічних відносин з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом", в якій визначено, що європейська інтеграція є одним з головних зовнішньополітич-

[1] Перепелиця Г. М. Залежність слабких країн від сильних в міждержавних відносинах / Г. М. Перепелиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vybory.org/articles/print/496.html.

них пріоритетів України. Відповідно, в якості першочергового завдання поставлено завершення переговорів і підписання Договору про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Що стосується розвитку взаємодії з Митним союзом Росії, Казахстану і Білорусі, то позиція України полягає в активізації зусиль у напрямку підтримки розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва на взаємовигідній основі.

Рис. 4. ***Рольові статуси акторів глобального євразійського простору***

Аналіз проблеми визначення Україною структури і пріоритетів національних інтересів дає підстави стверджувати, що цей процес має здійснюватися насамперед на основі виділення геостратегічних дійових осіб і геополітичних центрів і визначення їхніх цілей у регіоні (рис. 4). До перших належать країни, "... які мають здатність і національну волю здійснювати владу чи впливати за межами власних кордонів, щоб змінити – до ступеня, коли це в інтересах Америки, – існуюче геополітичне становище"[1]. З позицій американських інтересів, на євразійській карті дійовими особами є Франція, Німеччина, Росія, Китай та Індія. Незважаючи на незаперечну важливість, Великобританія, Японія та Індонезія не підпадають під це визначення, тому що ухиляються від безпосередньої участі в політичних та економічних конфліктах. При цьому, якщо в XX ст. геополітичні дійові особи виявляли свою активність переважно в спробах здійснювати територіальні захоплення, то зараз переважає стратегія інституалізації впливу в глобальному середовищі.

З позиції інтересів України важливим є визначення та ідентифікація геополітичних центрів. Згідно з трактуванням З. Бжезинського, ними є "... держави, чиє значення випливає не із їхньої сили і мотивації, а швидше з важливості місця їхнього розташування та наслідків їх потенційної уразливості для дій з боку геостратегічних дійових осіб. Найчастіше геополітичні центри обумовлюються своїм географічним положенням, яке в ряді випадків надає їм особливу роль в плані або контролю доступу до важливих районів, або можливості відмови важливим геополітичним діючим особам в отриманні ресурсів. В інших випадках геополітичний центр може діяти як щит для держави чи навіть регіону, має життєво важливе значення на геополітичній арені. Іноді саме існування геополітичного центру, можна сказати,

[1] Brzezinski Z. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Zbigniew Brzezinski. – 1999.

має дуже серйозні політичні і культурні наслідки для більш активних сусідніх геостратегічних дійових осіб"[1].

Отже, стратегічні й тактичні рішення в Україні як геополітичному центрі мають балансуватися в колі глобальних інтересів Європейського Союзу, США та Росії. Дії всупереч інтересам геостратегічних дійових осіб не завжди є виправданими. Як зауважує Т. Госфлінг, стратегічне положення України між Росією та Європейським Союзом означає, що ці інтереси кращим чином можуть обслуговуватися методом гри на обидві сторони. Київ ублажає Брюссель, використовуючи гучні слова, такі як "демократія" и "енергетична безпека", намагаючись одночасно вмовити Євросоюз допомогти у відновленні його застарілої газотранспортної системи в рамках тристороннього партнерства (України, ЄС, Росія). Європа, якщо й викладе на стіл будь-які гроші, то небагато, тоді як Україна робить вибір з цілого ряду угод, які пропонуються Москвою. Брігхем Меріот припускає, що В. Янукович і його прихильники розуміють, що збалансована зовнішня політика – єдиний спосіб зберегти контроль. "Схилися занадто сильно на Схід, і Москва почне задавати тон і віддавати накази. Схилися занадто сильно на Захід, і до влади може прийти нова політична ідеологія, або ще гірше, – українські олігархи можуть почати грати за західними правилами"[2], – пише вона.

З. Бжезинський у своєму аналізі акторів глобального простору обмежується класифікацією країн – геополітичних центрів і геостратегічних дійових осіб. Проте у XXI ст. у зовнішній політиці дедалі більшу увагу привертають країни-"ізгої" та недієздатні країни. До них прийнято відносити держави із загрозливим миру політичним режимом. Для їхнього визначення у США використовується термін "rogue states", що у буквальному перекладі означає "держави-негідники". При цьому беруться до уваги фактори нехтування базовими людськими цінностями, жорсткого відношення до свого народу, неповаги до міжнародного права, сприяння тероризму. Як правило, до країн-ізгоїв зараховують Іран, Лівію, Венесуелу, КНДР, Болівію, Зімбабве, Судан та ін.

Рейтинг неспроможності країн щорічно визначають організація "Fund for Peace" та журнал "Foreign Policy", розраховуючи відповідний індекс (the Failed States Index). Його рівень досліджується з урахуванням дотримання прав людини, демографічного тиску, легітимності державної влади, рівня незадоволення владою окремих суспільних груп, диспропорцій у розвитку, зовнішнього втручання, функціонування еліт і т. ін. За цим індексом Україна в 2011 р. посіла 110-те місце, випередивши Росію, Білорусь і Казахстан (посіли відповідно 82, 83 і 107 місця). З пострадянських країн більш благополучними, ніж Україна, виявилися лише країни Балтії – Латвія (135), Естонія (140) і Литва (149).

2. Збалансування економічних інтересів України в регіоні Чорноморського басейну. Україна – країна, що належить до таких, які мають найбільше коло інтересів у Причорномор'ї. Розвиток українського бізнесу в цьому регіоні, позиція країни, активність уряду та симпатії громадян і окремих прошарків населення визначають значною, а часом і вирішальною мірою внутрішню ситуацію і світосприйняття держави. Це твердження поширюється практично на всі важливі сфери розвитку країни – економічну, політичну, науково-технічну, військову та інші. Вже з перших днів появи на геополітичній карті України як самостійної держави дала про себе знати

[1] Brzezinski Z. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Z. Brzezinski. – 1999.
[2] Gosling T. Ukraine's two-faced president / T. Gosling – Business New Europe. – 2011. – February 9.

залежність її існування як від збалансування інтересів країн, що географічно розташовані у регіоні Чорного моря, так і тих, які територіально розміщені за його межами.

В умовах зміни геостратегічної карти регіону Україна в 1992 р. разом з Росією та Туреччиною виступили як "локомотив" реалізації ідей президента Туреччини Т. Озала зі створення Чорноморської зони процвітання і співпраці. Пізніше до них приєдналися інші країни. В результаті була створена Організація чорноморського економічного співробітництва за участю 11 держав (Азербайджан, Албанія, Вірменія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна). При ній отримали статус спостерігачів ще 13 країн (Австрія, Білорусь, Німеччина, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина, США, Туніс, Франція, Хорватія, Чехія).

Найгостріше в останнє десятиліття перед Україною постала проблема її розвитку як вузлового енергетичного центру, що забезпечує доставку нафти і природного газу на ринки Європи (рис. 5). За таких умов в Україні об'єктивно поєднані інтереси Росії і країн Каспійського регіону і Перської затоки, що володіють основними запасами нафти і газу, з одного боку, та країн Західної та Центральної Європи як великих і постійно зростаючих споживачів природних вуглеводнів. Ситуація ускладнюється тією обставиною, що сама Україна є великим імпортером нафтопродуктів і природного газу. Відповідно як у питанні переходу на діючі в Європі ринкові ціни на послуги трубопровідного транспорту, так і в переговорах, пов'язаних із встановленням цін на імпорт нафтопродуктів і особливо природного газу, представники України найчастіше потрапляють у залежність від пріоритетів геостратегічних діючих осіб, що виражається переважно у формі політичного тиску.

Рис. 5. ***Розвиток України як вузлового енергетичного центру***

Реалізація переваг України як геополітичного та вузлового енергетичного центрів при нинішніх обставинах вимагає формування і реалізації стратегії диверсифікації постачальників природних вуглеводнів та активізації діяльності з просування національних інтересів у міжнародних організаціях. Йдеться насамперед про засновану в 1995 р. міжнародну програму INOGATE, в рамках якої здійснюється співробітництво у сфері енергетики між ЄС, Туреччиною та країнами нових незалежних держав, за винятком країн Балтії та Росії. Функції програми в останні роки істотно розширилися і включають як механізм ЄС для міждержавного транспортування нафти і газу до Європи, так і вирішення питань посилення енергетичної безпеки, конвергенції енергетичних ринків, підтримки сталого енергетичного розвитку та залучення інвестицій в енергетичні проекти. Незважаючи на недосконалість Європейської енергетичної хартії і критичне ставлення до неї Росії, яка підписала, але не ратифікувала документ, суттєві результати можуть бути отримані при просуванні українських інтересів. До того ж Україні належить виробити активну національну позицію щодо змісту нового альтернативного Європейській енергетичній хартії документа, який підготовлений ЄС.

Роль України в енергетичній сфері як геополітичного центру Європи має зростати на основі залучення стандартів і досвіду Європейського Союзу. Забезпеченню розвитку і використання трубопровідного транспорту країни відповідає підтримка принципу нової енергетичної політики ЄС щодо відділення транспортних та розподільчих мереж від горизонтально інтегрованих компаній. Враховуючи прагнення ЄС визначити завдання і відповідальність операторів транспортних і розподільчих мереж, виникає необхідність ув'язування цього принципу з відповідними гарантіями постачальників енергоресурсів та недопущення умов, що дозволяють безкарно шантажувати посередників і споживачів.

У цьому контексті нафто- і газопроводи, що проходять через Україну і з'єднують більшість країн Європи із східними постачальниками вуглеводів, зробили країну важливою частиною світового енергетичного ринку і великим політичним гравцем. Вона опинилася в центрі формування євразійських трубопровідних комунікацій та інших транспортних коридорів. Гострота ситуації полягає в тому, що протягом двох десятиліть навколо цих процесів точаться так звані "транзитні і енергетичні війни", що є наслідком політичного суперництва за ресурси і відображає глобальні, регіональні та локальні рівні геополітичних і геоекономічний інтересів. За оцінками фахівців, після 11 вересня 2001 р. у міжнародних відносинах почалася смуга "ресурсного накопичення" і "ресурсного націоналізму", що виражає тенденцію прямого переводу у геополітичний ресурс зростання держави придбання вуглеводневого родовища або маршруту. "Усі зрозуміли: національні інтереси і егоїзми, силовий фактор і прагматизм будуть превалювати над надіями та ілюзіями "демократичного транзиту""[1], – констатують А. Магомедов і Н. Нікеров. Коментуючи цю тенденцію, редактор збірника А. Язикова зазначає, що "... для Росії це буде означати посилення протиборства із Заходом за енергетичні і транзитні активи"[2].

У збалансуванні інтересів на газовому ринку для України перспективним є курс на скорочення газового імпорту, для чого наявні і можливості, і резерви. В умовах цінового шоку при певному сприянні держави відносно швидко дасть ефект розробка та реалізація широкомасштабної політики економії. Інший шлях, який вже ба-

[1] Магомедов А., "Транзитные войны" и рубежи борьбы за энергоресурсы Большого Каспия / А. Магомедов, Р. Никеров // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М. : Ин-т Европы, 2011. – С. 136.
[2] Языкова А. От редактора / А. Языкова // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М. : Ин-т Европы, 2011. – С. 208.

гато років обговорюється як в науковій пресі, так і в урядових колах, – нарощування видобутку власного газу. Це завдання може бути вирішене за рахунок геологічних досліджень і розробки газоносних ділянок Чорного та Азовського морів, а також площ Оболонського, Ямпільського, Водіщанського, Дронівського, Чутовського, Слов'янського і Суходолівского регіонів та Дніпровсько-Донецької западини.

Іншим напрямком збалансування інтересів Сходу і Заходу є інтеграція національної політики в загальноєвропейську. Як зазначають польські дослідники, "... в цьому контексті нова європейська енергетична політика означає певні наслідки і передумови розвитку інноваційності як для Польщі, так і України. Найважливіші з них – це стимулювання нових рішень, що стосуються: екологічних (зокрема, відновлюваних) джерел енергії, що змінюють існуючу структуру її виробництва; енергозберігаючих технологій виробництва і методів економії енергії; методів вирощування та логістики біологічної сировини; транскордонного співробітництва для зростання енергетичної безпеки"[1].

Отже, вимагає прискорення вирішення завдань організації видобутку нетрадиційних джерел палива, особливо родовищ сланцевого газу, на який винятково багата Україна. Враховуючи, що в даний час в євразійському просторі ведеться будівництво газопроводів в обхід території України, у реалізації цього напряму може формуватися ефективне партнерство з Європою, яка розвиває стратегію диверсифікації та цінової конкуренції на ринку енергоресурсів. У цьому зв'язку для дипломатичних і зовнішньоекономічних структур України стає актуальним завдання роз'яснення наявних можливостей країни і стимулювання інтересу до співпраці у використанні родовищ сланцевого газу. Це особливо важливо з огляду на те, що Україна має одні з найбільших у Європі родовищ пального сланцю. Не виключено, що до цього бізнесу виявлять інтерес також інвестори Росії.

У післякризовий період спостерігається істотне зростання інтересу до спільної діяльності з Україною з боку країн, що мають сучасні технології в розробці сланцевих родовищ, зокрема інвесторів США. Так, між Україною і США 15 лютого 2011 р. підписано Меморандум про взаєморозуміння, згідно з яким за рахунок Держдепартаменту США буде профінансована оцінка "альтернативного палива" на території України, яку виконає Американська служба геологічних досліджень. Отримана інформація буде передана Мінекології України для оприлюднення результатів досліджень та геологічного моделювання відповідно до чинного законодавства, а України приєднається до Ініціативи прозорості у видобувних галузях (EITI – Extractive Industries Transparency Initiative). Передбачається, що це приверне увагу міжнародних інвесторів до українських сланцевих родовищ.

Зазначимо, що вже в кінці 2010 р. дві провідні світові енергетичні компанії "Shell" і "Chevron" направили в Кабінет Міністрів України попередні заявки на участь у розробці українських газових родовищ з нетрадиційних джерел[2]. Важливим є і кадровий фактор, розвитку якого сприятиме американська сторона. Зокрема, є згода профінансувати навчання українських фахівців навичкам розробки виробничого потенціалу, яким зараз володіє Україна. Слід зауважити, що в сусідній з Україною Польщі, яка також володіє великими запасами сланцевого газу (від 150 до 300 мільярдів кубометрів), американські енергетичні компанії вже почали бурові

[1] Бжузка Я. Енергетична політика європейського союзу як стимулятор інноваційної економіки / Я. Бжузка, Пика Й. Проблеми економіки і управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008.

[2] Україна отримає найсучасніші технології з розробки родовищ сланцевого газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.arhus.crimea.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=974:-r-&catid=21&Itemid=85.

роботи. Передбачається, що результатом цих робіт стане зміна структури польської енергетики[1].

Проекція тенденцій в освоєнні нетрадиційних енергетичних джерел на українські національні інтереси дає достатньо підстав сподіватися, що розробка газових родовищ країни істотно знизить залежність від імпортних енергоносіїв. Про перспективність такої політики свідчить досвід США, де на частку сланцевого газу припадає 15–20% видобутку, що змінило енергетичний ринок країни. Вже в 2009 р. американці вперше з 2001 р. випередили Росію з видобутку газу саме завдяки розширенню розробок родовищ сланцевого газу, обсяг якого в 2010 р. досяг 118 млрд. кубометрів. В такому напрямку розвиває енергетичний ринок Естонія, де з поточного 2011 р. починається промисловий видобуток сланцевих нафти і газу компанією "Viru Keemia Grupp AS" на одному з найбільших у світі родовищ горючих сланців – Бовтинському (запаси оцінюються в 3,8 млрд. т)[2].

Тенденції щодо переорієнтації газового ринку на використання сланцевого газу нині нерідко називають "газовою революцією". Початок її пов'язується насамперед з масовим видобутком газу із сланцевих порід у США. Однак, останнім часом її масштаби трактуються ширше, оскільки в цей процес включається китайський фактор і приплив до Європи значних обсягів скрапленого газу з Близького Сходу, який раніше споживали США. Перші кроки з розробки родовищ сланцевого газу вже робляться і в Україні. Зокрема, Кабінет Міністрів України погодив проект його видобутку у Львівській області, де зосереджені поклади обсягом 100 млрд. кубометрів. Передбачається, що для цього області будуть виділені 100 млн. дол. на геологопошукові роботи, які триватимуть 2–3 роки.

В Україні інтерес до диверсифікації джерел задоволення попиту на газ стимулюється кон'юнктурою світового ринку і залежністю від монопольного постачальника, яким фактично є Газпром. Зокрема, українським посередникам не вдається домовитися з Газпромом про перегляд індивідуальної формули, на яку погодилася Україна в умовах так званої "газової війни". Так, гострота проблеми в даний час полягає в тому, що завдяки сланцевій революції формула визначення ціни газу на основі її прив'язки до вартості нафтопродуктів на світовому ринку ліквідована для більшості європейських споживачів Газпрому, крім найбільшого, яким є Україна.

У зв'язку з цим слід зазначити, що громадська думка в Україні набуває критичної маси у ставленні до угоди між Росією та Україною з питань перебування Чорноморського флоту Російської Федерації на території України від 21 квітня 2010 р., які називають "Харківськими домовленостями". Як відомо, головним підсумком підписаних у Харкові документів стала згода української сторони на продовження термінів перебування Чорноморського флоту Росії на території України і зниження ціни на російський газ для України на 30%, але не більш ніж на 100 дол. за тисячу кубометрів. Порівняння ж "знижки на газ", яка була отримана Україною в результаті Харківських угод, схиляє українських аналітиків оцінювати їх як абсолютно міфічні. Розглянемо цей аспект більш детально.

---

[1] Sobczyk M. Poland Determined to Produce Shale Gas / M. Sobczyk // The Wall Street Journal. – 2011. – Marc 29

[2] Україна забезпечить собі допомогу США задля розробки родовищ сланцевого газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.newsru.ua/finance/10feb2011/slanec.html.

За даними компанії "Нафтогаз Україна"[1], в 2010 р. Україна купувала російський газ за ціною 264 дол. за тисячу кубометрів. У той час ЄС-27 платив за весь спожитий газ приблизно стільки само, якщо розраховувати середню ціну між російським (близько 290 дол.) та скрапленим газом. Частка останнього у формуванні ціни російського газу для європейських компаній у 2010 р. зросла в окремих випадках до 30%. До того ж у минулому році європейські споживачі отримали знижки на російський газ порівняно з ціною 2009 р. Особливо на великі цінові поступки пішов Газпром для тих країн, які подбали про будівництво заводів з отримання скрапленого газу і розширили поновлювані джерела енергії. Зокрема, розмір знижок для Німеччини становив 8%, Італії – 16%, Великобританії – 27%, Латвії та Естонії – 15%. При цьому останні отримали знижки тільки в обмін на збільшення поставок російського газу і неприєднання до литовських або польських зусиль щодо диверсифікації джерел енергопостачання. Польща ж підписала з Росією в 2010 р. газовий контракт тільки до 2022 р., хоча спочатку планувалося до 2037 р. відповідно до того, що в далекій перспективі не передбачається великого попиту на російський газ. При цьому державна корпорація Польщі "PGNiG" вимагає, щоб Росія знизила вартість поставок на 10%, інакше погрожує звернутися до суду, а Енергетичний саміт ЄС 4 лютого 2011 р. підтримав масштабне розширення мережі заводів з отримання скрапленого газу в Європі.

Формулюючи доктрину національних інтересів у Причорномор'ї, Україна має врахувати такі обставини. По-перше, споживачі енергоресурсів потребують надійних, гарантованих, стабільних і доступних енергетичних ресурсів, які можуть забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції і життєві стандарти. З цих позицій особливого значення набуває проблема ефективного функціонування газотранспортної системи країни. Загальновизнано, що вона потребує докорінної модернізації. В умовах стрімкого розвитку ринкової ситуації потрібно зробити активні кроки щодо налагодження співпраці з постачальниками та споживачами енергоресурсів, знайти точки дотику всіх інтересів, щоб ГТС України стала цікавою і для Європи, і для Росії, і для решти країн Чорноморського і Каспійського басейнів. Для цього доведеться адаптувати її до діючих і перспективних транснаціональних проектів.

По-друге, початок 2011 р. дав старт новому стратегічному напряму розвитку енергетичної безпеки європейських країн – формування єдиного енергетичного ринку ЄС до 2014 р. "Після 2015 року жодна країна ЄС не повинна залишитися ізольованою від європейських мереж поставок газу та електроенергії або відчувати загрозу своїй енергетичній безпеці через брак відповідних сполук[2]", – заявили лідери ЄС. Одним із контекстів такої постановки проблеми є усвідомлення загострення значення вільного переміщення енергоносіїв, особливо після російсько-українського газового конфлікту на початку 2009 р., коли в скрутному становищі опинилися Словаччина, Румунія, Болгарія та інші європейські країни.

Для формування єдиного енергетичного ринку ЄС вибирається наступальна тактика. У європейців слабшає інтерес до стратегії диверсифікації маршрутів поставок з однієї ресурсної бази. Пріоритет віддається диверсифікації маршрутів,

[1] Національна акціонерна вертикально інтегрована компанія, яка здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного і розвідувального буріння, транспортування і зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам. Видобуває близько 90% нафти і газу, виробляє восьму частину ВВП і забезпечує десяту частину надходжень до Державного бюджету України.

[2] Єдиний енергоринок ЄС буде сформовано до 2014 року // Євро бюлетень. – 2011. – № 2. – С. 12.

зумовлених диверсифікацією джерел. Інакше кажучи, від умов, в яких стратегія визначається постачальником, Європа переходить до стратегії цивілізаційного співробітництва. Відповідно, з європейським досвідом Україна має більшою мірою цікавитися можливостями придбання газу і нафти з Каспійського регіону, де підтверджені їхні значні запаси. Звідси випливає й інший висновок – доцільність підтримки "Південного енергетичного коридору", наприклад, газотранспортних проектів НАБУККО або "Білий потік". Не виключається також a priori отримання каспійських енергоносіїв реверсом через Румунію чи Угорщину.

По-третє, незважаючи на інтерес ЄС та Росії до створення коридору з трубопроводів, які пройдуть в обхід України, остання залишається потенційно найбільш вигідною транзитною країною для поставок газу з Росії. Для цього важливо, щоб українські газопроводи залишалися у власності України. В даний час є пропозиції щодо створення спільного підприємства на базі Нафтогазу і Газпрому, продажу частини акцій Нафтогазу та ін. Незважаючи на те, що це дозволить вирішити деякі фінансові питання, не можна не враховувати і наслідки для енергетичного ринку. Втрата Україною власності на Нафтогаз призведе до посилення монополізації послуг на транспортування і відповідно втрати інтересу Європи до розвитку українських газопроводів.

По-четверте, з 1 лютого 2011 р. Україна увійшла до складу Енергетичного співтовариства і стала його повноправним членом. Для європейських країн це сприяло розвитку географічної концепції організації і розширення європейської енергетичної політики по всій Європі на основі єдиного правового базису. Це означає, що основне європейське енергетичне законодавство буде також в Україні, воно підвищить ступінь надійності і безпеки поставок. Входження в єдиний європейський енергетичний простір дає можливість напряму продавати газ і електроенергію кінцевим споживачам у Європі та відмовитися від послуг компаній-посередників. Серед вигод перебування в Енергетичному співтоваристві – проведення моніторингу поставок "блакитного палива" через територію України аудиторами Єврокомісії, що дасть змогу отримувати об'єктивну інформацію про обсяги прокачаного газу і уникнути найчастіше необґрунтованих звинувачень у крадіжці палива.

Для найбільш повного використання переваг членства в Енергетичному співтоваристві Україні потрібно розробити механізм наближення до внутрішнього європейського енергетичного ринку й органічно інтегруватися з ним. У новому статусі потрібно виробити стратегію використання збільшених можливостей створення стабільної регуляторної та ринкової структури, здатної залучати інвестиції в газові мережі, генеруючі потужності, мережі передачі та розподілу. Розглядаючи вступ в Енергетичне співтовариство як засіб забезпечення сприйняття країни як прогнозованої, Україна має домогтися отримання дешевих інвестицій для модернізації обладнання. Наслідком цього відповідно має стати підвищення енергетичної безпеки, зменшення витрат, зниження вартості енергоносіїв для споживачів.

По-п'яте, українська енергетична політика має формуватися з урахуванням висновків Національної розвідувальної ради США, яка стверджує, що "... Європа залишиться великою мірою залежною від Росії в сфері енергетики у 2025 р., незважаючи на зусилля з пошуку енергоефективності та поновлювальних джерел енергії та роботу зі зниження викидів парникових газів… При відсутності загального колективного підходу, який зменшив би можливості російського впливу, ця залежність буде сприяти підвищеній увазі до інтересів Москви з боку ключових країн, включаючи Німеччину та Італію, які розглядають Росію як надійного постачальника. Європа може заплатити високу ціну за дуже сильну залежність, особливо якщо російські компанії виявляться нездатними виконати укладені контракти з причини недостатніх інвестицій в їх родовища природного газу або в силу зростаючої кору-

пції та організованої злочинності, залученої в євразійський енергетичний сектор, яка зашкодить західним діловим інтересам[1]". З огляду на наведені висновки, ймовірність яких відбутися доволі велика, Україна має посилити діяльність щодо зменшення залежності від російських енергоносіїв і готовності на випадок недостатньої підтримки її інтересів з боку Європи на вимоги Росії.

Література

1. *Бжузка Я. Енергетична політика європейського союзу як стимулятор інноваційної економіки / Я. Бжузка, Й. Пика // Проблеми економіки і управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008. - С. 387-392*
2. *Гейтс Р. Сбалансированная стратегия / Роберт Гейтс // Россия в глобальной политике. – 2009. – № 2. – Март-Апрель. [Електронний ресурс: http://www.globalaffairs.ru/number/n_12823]*
3. *Єдиний енергоринок ЄС буде сформовано до 2014 року // Євробюлетень. Інформаційне видання Представництва Європейського Союзу в Україні. – 2011. – № 2. – С. 12.*
4. *Капітоненко М. Вигоди й ризики Угоди про асоціацію з ЄС / Микола Капітоненко // Дзеркало тижня. – 2011. – 15 липня. – № 26.*
5. *Караваев А. "Состязательная" и "дискретная" многовекторность государств Южного Кавказа. Азербайджан, Армения, Грузия / А. Караваев // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М.: Институт Европы, 2011. – С. 65–78*
6. *Концепция национальной безопасности Российской Федерации // Электронный ресурс: http://nvo.ng.ru/concepts/2000-01-14/6_concept.html*
7. *Магомедов А., Никеров Р. "Транзитные войны" и рубежи борьбы за энергоресурсы Большого Каспия / А. Магомедов, Р Никеров // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М.: Институт Европы, 2011. – С. 124–137.*
8. *Перепелиця Г. М. Залежність слабких країн від сильних в міждержавних відносинах / Перепелиця Григорій Михайлович // Електронний ресурс: http://vybory.org/articles/print/496.html.*
9. *Рзаева Г. Углеводородные ресурсы Азербайджана и их роль в международной энергосистеме / Г. Рзаева // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М.: Институт Европы, 2011. – С. 99–112.*
10. *Україна забезпечить собі допомогу США задля розробки родовищ сланцевого газу // Електронний ресурс: http://www.newsru.ua/finance/10feb2011/slanec.html.*
11. *Україна отримає найсучасніші технології з розробки родовищ сланцевого газу // Електронний ресурс: http://www.arhus.crimea.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=974:-r-&catid=21&Itemid=85.*
12. *Чумак В. Україна 2020: віз і завтра там? / В. Чумак, С. Донський, О. Львова, І. Пресняков // Дзеркало тижня. – 2011. – 12–19 серп.*
13. *Языкова А. От редактора / А. Языкова // Черноморье – Каспий: поиск новых форматов безопасности и сотрудничества. – М.: Институт Европы, 2011. – С. 202–213.*
14. *Янукович В. Двадцять років України: Наш шлях лише починається / В. Янукович // Дзеркало тижня. – 2011. – № 29. – 19-26 серпня.*

[1] Global Trends 2025: A Transformed World. – National Intelligence Council. – 2008. – November [Режим доступу:] www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.

15. *Brzezinski Z. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Zbigniew Brzezinski. – 1999.*
16. *Global Trends 2025: A Transformed World. – National Intelligence Council. – 2008. – November [Режим доступу: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html].*
17. *Gosling T. Ukraine's two-faced president. – Business New Europe. – 2011. – February 9.*
18. *Schuman M. America vs. Europe: Which Is the Bigger Threat to the World Economy? [Електронний ресурс] / M. Schuman. – Times. – 2011. – August 10. – Режим доступу : http://curiouscapitalist.blogs.time.com/2011/08/10/america-vs-europe-which-is-the-bigger-threat-to-the-world-economy/.*
19. *World Economic Situation and Prospects 2011. – New York: United Nation, 2011. – P. III. [Електронний ресурс: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2011wesp.pdf].*

Евангелос СИСКОС

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПРИОРИТЕТЫ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Проанализирована долговременная динамика мирового ВВП и показано, что до начала кризиса в 2007 г. все группы развитых, развивающихся и переходных экономик находились в восходящих фазах длинных и коротких хозяйственных циклов. Ускорение технологической модернизации и структурного реформирования развивающихся и переходных экономик и совершенствование контроля международных потоков капитала будет способствовать скорейшему преодолению глобальной рецессии.

Введение

Финансовый кризис, начавшийся в 2007 г. в США в сфере ипотечного кредитования, привёл сначала к резкому замедлению темпов роста ВВП в стране, являющейся безусловным лидером мировой экономики, а в 2008 г. – и к глобальной рецессии.

Объяснению причин кризиса и поискам путей его преодоления посвящено множество публикаций, включая фундаментальный аналитический обзор Международного валютного фонда [1]. Контент-анализ размещённых в Интернете статей по данной тематике показывает, что наименее распространёнными являются попытки объяснить кризисный спад мирового производства резким ростом цен на сырьевые товары и, в первую очередь, на нефть, а наибольшее распространение получили две версии:

1) кризис является объективно неизбежным следствием вхождения мировой экономики в ниспадающую фазу текущего хозяйственного цикла;

2) кризис является следствием субъективных ошибок и спекулятивной политики руководства инвестиционных и банковских институтов в развитых странах, что повлекло за собой перегрев ипотечных и фондовых рынков и внезапную дестабилизацию мировой финансово-экономической системы из-за широкого и неконтролируемого использования новых непроверенных методик и инструментов (кредитные дефолтные свопы и др.) для обслуживания международных потоков капитала.

Рассмотрим более детально обе вышеупомянутые версии.

1. Цикличность экономического развития и глобальный кризис

Инвестиционная теория длинных циклов Н. Кондратьева и теория инноваций Й. Шумпетера, а также денежная теория коротких циклов (Ф. Хайек и Р. Хоутри) наряду с “синтетическими” теориями (М. Туган-Барановский, А. Афталион, Дж. Кларк и У. Митчелл) с дополнениями П. Самуэльсона, Я. Тинбергена, М. Фридмана и др., дают удовлетворительные объяснения причин достаточно регулярно повторяющихся спадов и подъёмов в развитии экономики [2, с. 154–174; 3, с. 87–99; 4, с. 434 –435].

© Евангелос Сискос, 2011.

Анализ долговременной экономической динамики (с 1957 г., когда был подписан Римский договор о создании Европейского экономического сообщества) показывает, что в течение последних пятидесяти лет, за исключением коротких периодов “нефтяных шоков” в 1970-х и 1980-х гг., имел место неизменно поступательный рост как мирового ВВП в целом, так и лидеров мировой экономики – Европейского Союза в составе 15 стран-основателей и США, на долю которых в 2007 г. приходилось соответственно 28,7% и 25,4% мирового ВВП. В 2010 г. доля ЕС и США снизилась соответственно до 25,82% и 23,2% мирового ВВП.

Вплоть до 2007 г. включительно никаких явных признаков наступления нисходящей волны К-цикла не наблюдалось (рис. 1 и 2).

Рис. 1. ***Мировой ВВП (в текущих ценах) в 1960–2010 гг.***

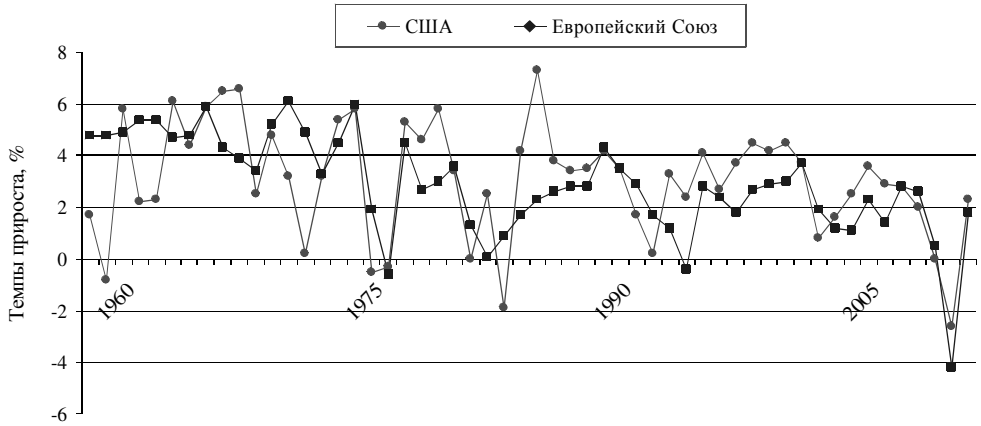


Рис. 2. ***Годовые темпы прироста ВВП США и Европейского Союза (ЕС-15 и ЕС-27) в 1957 – 2010 гг.***

(графики построены по данным [5, с. 154; 6, с. 179; 7, с. 129; 8, с. 147]

Доля развитых стран в мировом ВВП снизилась с 82% в 1960 г. до 74% в 2007 г., а суммарная доля развивающихся стран и переходных (бывших социалистических) экономик увеличилась за этот период с 18% до 24%. В 2010 доля развитых стран возросла до 31,8%. Более того, невзирая на достаточно низкие темпы изменения аграрно-индустриальной структуры ВВП, развивающиеся и переходные экономики после преодоления последствий региональных финансовых кризисов 1990-х гг. в Мексике, Юго-Восточной Азии и в России вышли, начиная с 2000 по 2010 г., на траекторию динамичного развития со стабильно высокими темпами прироста ВВП, многократно превышающими аналогичные показатели развитых стран (табл. 1 и 2).

Согласно теории Н. Кондратьева – Й. Шумпетера, по мере физического и морального старения промышленных предприятий и других элементов основного капитала, характерных для данного технологического уклада и имеющих длительные (порядка 50 лет) сроки службы, годовые темпы прироста ВВП снижаются, что обусловлено исчерпанием производственных возможностей существующей технологической базы и требует её перехода на более высокий инновационный уровень.

Таблица 1

Динамика ВВП и структуры мировой экономики в 1980 – 2009 гг.

Группа экономик, регион	Среднегодовые темпы прироста реального ВВП, %			Структура экономики (доля добавленной стоимости в ВВП, %)					
				Аграрный сектор		Промышленность		Сфера услуг	
	1980–1990	1990–2000	2000–2009	1980	2009	1980	2009	1980	2009
Весь мир	**3,2**	**2,6**	**2.9**	**7**	**3**	**38**	**28**	**55**	**69**
Развитые экономики	3,1	2,4	2,9	3	2	36	26	61	72
Развивающиеся и переходные экономики	3,4	3,6	6,4	18	10	42	36	40	54
В том числе: Восточная Азия и Тихоокеанский регион	8,0	7,2	9,4	28	11	44	46	28	43
Европа и Центральная Азия	2,4	-1,6	5,8	13	7	41	33	46	60
Латин. Америка и Карибский бассейн	1,7	3,3	3,7	10	6	40	32	50	62
Средний Восток и Северная Африка	2,0	3,0	4,7	12	11	48	43	40	46
Южная Азия	5,7	5,6	7,3	38	18	25	28	37	54
Суб-Сахарская Африка	1,7	2,4	2,0	22	13	36	30	43	57

Источники: [5, с. 7; 8, с. 9]

Таблица 2

Темпы прироста ВВП в группах экономик и отдельных странах в 2000 – 2010 гг.

Группа экономик, страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 а	2011 б
Группа экономик												
Развитые экономики	4,0	1,2	1,6	1,9	3,2	2,6	3,0	2,6	0,1	-3,5	2,3	1,9
Развивающиеся экономики	5,9	3,8	4,8	6,3	7,5	7,1	7,9	7,6	5,4	2,4	7,1	6,0
Переходные экономики	8,3	5,7	5,1	7,1	7,7	6,0	8,3	8,6	5,2	-6,7	3,8	4,0
35 стран-лидеров мировой экономики (ранжирование по величине ВВП в 2010 г.)												
США	3,7	0,8	1,6	2,5	3,6	2,9	2,8	2,0	0,0	-2,6	2,6	2,2
Китай	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	10,4	11,6	13	9,6	9,1	10,1	8,9
Япония	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,4	2,1	-1,2	-5,2	2,7	1,1
Германия	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	1,0	-4,7	3,4	2,2
Франция	3,9	1,9	1,0	1,1	2,5	1,9	2,2	2,2	0,2	-2,6	1,6	1,2
Великобритания	3,9	2,5	2,1	2,8	2,8	2,1	2,8	3,0	-0,1	-5,0	1,8	2,1
Бразилия	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,1	-0,2	7,6	4,5
Италия	3,7	1,8	0,5	0,0	1,5	0,6	1,8	1,5	-1,3	-5,0	1,3	1,1
Индия	5,7	3,9	4,6	6,9	7,9	9,1	9,8	9,3	7,5	6,7	8,4	8,2
Канада	5,2	1,8	2,9	1,9	3,1	2,9	3,1	2,7	0,5	-2,5	2,9	2,5
Россия	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	5,2	-7,9	3,9	3,7
Испания	5,1	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	3,9	3,6	0,9	-3,7	-0,7	0,4
Мексика	6,6	-0,2	0,8	1,7	4,0	3,1	4,9	3,2	1,5	-6,5	5,0	3,4
Южная Корея	8,5	3,8	7,0	3,1	4,7	4,2	5,1	5,0	2,3	0,2	6,2	4,5
Австралия	3,5	2,1	4,2	3,0	3,9	2,8	2,7	4,2	2,2	1,2	3,3	3,7
Нидерланды	3,9	1,9	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,5	1,9	-3,9	1,8	1,5
Турция	6,8	-5,7	6,2	5,3	9,4	8,4	6,9	4,6	0,7	-4,7	7,4	4,6
Индонезия	5,4	3,6	4,5	4,8	5,0	5,7	5,5	6,3	4,2	0,8	4,0	3,5
Швейцария	3,6	1,2	0,4	-0,2	2,5	2,5	3,4	3,3	1,9	-1,9	1,8	1,9
Польша	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,6	5,1	1,6	3,6	4,2
Бельгия	3,8	0,9	1,4	1,0	2,7	2,0	2,9	2,8	1,0	-2,7	2,0	1,0
Швеция	4,4	1,1	2,4	1.9	4,1	3,3	4,1	2,7	-0,4	-5,1	4,3	3,4
Норвегия	3,3	2,0	1,5	1,0	3,9	2,7	2,5	3,7	0,8	-1,4	1,0	2,4
Австрия	3,7	0,5	1,6	0,8	2,5	2,9	3,4	3,1	2,2	-3,9	1,8	2,0
Саудовская Аравия	4,9	0,5	0,1	7,7	5,3	5,6	3,0	3,5	4,2	0,6	3,4	3,8
Аргентина	-0,8	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8	0,8	8,0	5,0
ЮАР	4,2	2,7	3,7	3,1	4,9	5,0	5,4	7,1	3,7	1,1	6,8	4,6
Иран	5,1	3,7	7,5	7,2	5,1	4,7	5,8	6,4	1,0	1,8	3,0	3,1
Тайланд	4,3	4,7	5,3	7,1	6,3	4,6	5,1	4,9	2,5	-2,2	7,3	4,8
Дания	3,5	0,7	0,5	0,4	2,3	2,5	3,9	1,7	-09	-4,7	1,4	1,8
Греция	4,5	4,5	3,9	5,0	4,6	3,8	4,2	4,5	2,0	-2,0	-4,8	-3,6
Колумбия	3,3	3,8	2,5	3,9	5,3	5,0	7,1	6,3	2,7	0,8	4,5	4,7
Филяндия	1,2	1,5	1,8	2,0	4,1	2,9	4,4	5,3	0,9	-8,0	2,6	3,0
Малайзия	4,5	4,9	5,4	5,8	6,8	5,3	5,8	6,5	4,7	-1,7	7,1	5,0
Украина*	5,9	9,2	5,2	9,8	12,1	2,7	7,3	7,9	2,3	-15,2	4,1	4,5

Примечание: а) частичная оценка; б) базовые сценарии, прогнозы, основанны частично на Project LINK and UN/DESA World Economic Forecasting Model.

* Украина в 2010 г. по величине ВВП заняла 47-е место в мире. Данные приведены для сравнения.

Источники: [1, с. 268–274], [6, с. 129–132], [8, с. 313].

Российский экономист В. Паньков, рассматривая инвестиционную теорию Н. Кондратьева, отметил в 2003 г.: "Можно с определенностью сказать, что сейчас развитые страны находятся в восходящей фазе очередного длинного цикла, которая характеризуется низкой инфляцией при довольно устойчивом росте. Это во многом обусловлено развернувшимся в 70-е гг. вторым этапом научно-технической революции, выразившимся прежде всего в быстрой экспансии и массовом распространении микроэлектроники. Дать более или менее надежный прогноз сроков окончания этой фазы в настоящее время не представляется возможным" [4, с. 434–435].

Следует отметить, что более половины населения Земли всё ещё проживает в странах третьего технологического уклада (горно-металлургический комплекс, химическая, легкая и пищевая промышленность), треть населения – в странах четвёртого (атомная энергетика, самолётостроение, машиностроение, приборостроение, судостроение, производство ракетно-космической техники) технологического уклада, и только шестая часть ("золотой миллиард") – в странах пятого (информационно-коммуникационные системы) и шестого (нано- и биотехнологии) технологических укладов, где основу производства товаров и услуг в последние двадцать – тридцать лет составили инновационные технологии и оборудование.

Как показано на рис. 3, годовые темпы прироста реального ВВП в период 1996–2010 гг. в развитых, развивающихся и переходных экономиках отличались колебаниями, характерными для классических (периодических, или нормальных) коротких циклов, причём частоты циклов совпадали, в то время как амплитуды в различных группах существенно отличались. Совпадение фаз коротких циклов во всех группах экономик свидетельствует о том, что процессы интернационализации приобрели глобальный характер, а более чем двукратные отличия в величине амплитуд – о том, что развитые экономики обладают гораздо большей устойчивостью против экзогенных шоков, чем переходные.

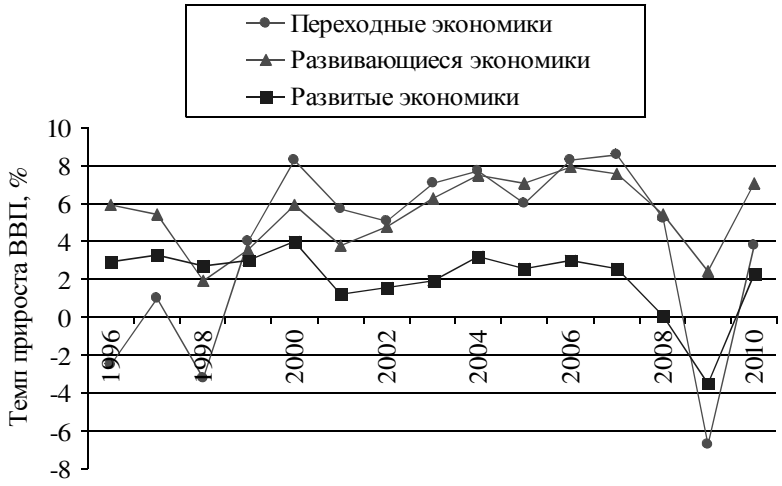


Рис. 3. ***Годовые темпы прироста ВВП в развитых, развивающихся и переходных экономиках в 1996 – 2010 гг.***

Таким образом, нет оснований говорить об объективно неизбежном характере глобального кризиса и исчерпании потенциала современной экономики для дальнейшего интенсивного роста мирового производства, что доказывает опыт нахо-

дящихся на первых стадиях перехода к постиндустриальному технологическому укладу Китая, Индии, Бразилии, ЮАР и других развивающихся и транзитивных экономик, включая Россию и Украину, в течение 2000–2010 гг. стабильно демонстрировавших высокую динамику развития с высокими годовыми темпами прироста ВВП до 7,1% в 2010 г. (табл. 2).

Дж. Кейнс показал, что вывоз национального капитала является одним из способов предотвращения экономического спада, способствуя восстановлению докризисных объёмов международного торгового оборота, и государству целесообразно стимулировать финансирование импорта зарубежных торговых партнёров (то есть производство экспортных товаров в собственной стране).

Если учесть, что в настоящее время в развитых странах сосредоточено не менее 80% мировых запасов капитала в денежной форме, а развивающиеся и переходные экономики располагают 85% топливно-энергетических ресурсов и минерального сырья, становится очевидным, что одним из приоритетов реформирования мировой экономики является ускорение структурных реформ и модернизации производственной базы развивающихся и переходных экономик, в том числе и путём предоставления последним связанных целевых кредитов на приобретение у развитых стран современных инновационных технологий и оборудования.

2. Проблемы регулирования международных потоков капитала и экономический кризис

Необходимо отметить, что ипотечный кризис в США не был объективно неизбежным следствием замедления среднегодовых темпов прироста ВВП – с 3,4% в 1990–2000 гг. по 2,1% в 2000–2009 гг., вызванного постепенным исчерпанием возможностей динамичного расширенного воспроизводства на существующей постиндустриальной базе американской экономики и требующего перехода к более современным инновационным технологиям и оборудованию. По нашему мнению, кризис обусловили такие субъективные факторы, как циничное игнорирование фундаментальных принципов конкурентной рыночной экономики – честности и прозрачности финансовых операций, пренебрежение социальными аспектами экономики и политика эгоистичной погони за сверхприбылями, проводимая руководством инвестиционных учреждений и коммерческих банков в отсутствие эффективных механизмов надзора государственных контрольно-ревизионных служб над национальными и международными финансовыми потоками.

В течение многих десятилетий США неизменно занимали первую позицию в международных рейтингах инвестиционной привлекательности благодаря гигантским масштабам экономики и институциональной стабильности. В правительственные ценные бумаги (USA Treasury Bills) были вложены триллионы долларов из золотовалютных резервов нефтедобывающих арабских стран, Китая, России и множества других источников. Не менее значительными были и суммы иностранных вложений в акции и облигации частных американских корпораций. Инвесторы были уверены в высокой надежности финансового рынка США, поскольку действующая в стране система правового и организационного обеспечения торговли ценными бумагами считалась образцовой, и не обращали внимания на чрезвычайно быстрый рост биржевой рыночной капитализации – SMC (stock market capitalization), не соответствующий реальной динамике американской экономики.

В 2000 г. ВВП США увеличился на 78% по сравнению с 1990 г., в то время как SMC возросла на 450% (!), а отношение SMC/ВВП увеличилось с 0,55 до 2,0. В то же время темпы роста SMC в Европейском Союзе и в Японии практически совпадали с темпами роста ВВП, и отношение SMC/ВВП в 2000 г. составило 1,1. Таким образом, в ЕС и в Японии SMC были почти на 100% “обеспечены” ВВП, в то время как в США – только на 50% [10, с. 304–305]. В 2010 г. отношение SMC/ВВП составляло в ЕС 51,5%, в Японии – 74,5% и только США и Великобритания продол-

жали иметь высокие показатели – 117,5% и 138,3% соответственно при мировом среднем показателе 89% биржевой рыночной капитализации [11, с. 278–280].

Поэтому обвальное падение акций на Нью-Йоркской фондовой бирже, начавшееся 2 декабря 2001 г. после крупнейшего в истории экономики корпоративного банкротства седьмой в США по величине SMC (63,4 млрд. дол. США) корпорации "ENRON", за которым последовали банкротства еще сотен компаний, включая таких гигантов глобального масштаба, как "WorldCom" (SMC 03,8 млрд. дол.), было абсолютно закономерным, хотя и стало полной неожиданностью для массы рядовых инвесторов, потерявших триллионы долларов, вложенных в акции обанкротившихся компаний. Основной причиной банкротств было многократное завышение компаниями декларируемых размеров ожидаемых дивидендов на акции с помощью приписок и других искажений финансовой отчётности, которые не были своевременно обнаружены в ходе обязательного ежегодного аудита, проводившегося такими известными фирмами, как "Arthur Andersen" и др. (не исключено, что в результате коррупционного сговора).

Феномен "ENRON" стал возможным благодаря динамичному росту производства товаров и услуг (и соответственно прибылей) ведущими компаниями США на первых этапах после перехода к инновационным высоким технологиям, что поощряло стремление акционеров реинвестировать дивиденды в акции тех же компаний в надежде на получение ещё большего дохода. Однако в целом по стране по сути имел место процесс построения финансовых "пирамид", не обеспеченных приростом реального ВВП. Тем не менее действенных реформ регуляторной и надзорной политики в США проведено не было, и ничто не препятствовало возведению очередной, на этот раз ипотечной "пирамиды".

До кризиса на фондовом рынке США ипотечные ценные бумаги, обеспеченные кредитами, выданными под залог жилой недвижимости, считались одним из наиболее надежных и высоколиквидных финансовых инструментов во всех развитых странах мира. Однако ликвидность таких бумаг в США за последние годы значительно снизилась.

Со времён строительного "бума" начала 1970-х гг. дополнительно к имеющемуся в стране жилому фонду было построено 62,5 млн единиц жилья общей площадью 12,5 млрд кв. м, или 42 кв. м на каждого американца. Жильё в США перестало быть дефицитным, а рынок достиг уровня практически полного насыщения, что привело в 2007 г. к более чем полуторному превышению предложения над спросом и уменьшению объёмов продаж на 20% по сравнению с предыдущим годом, несмотря на снижение цен.

Основным источником средств на индивидуальное строительство в США были ипотечные кредиты, предоставляемые без соблюдения элементарных правил проверки платёжеспособности заявителей. Кредиты выдавались без предъявления заёмщиками справок о доходах, выписок из бюро кредитных историй, зачастую без залога или под залог сомнительных финансовых инструментов (специально оформленные клиентом для получения кредита краткосрочные депозиты и пр.).

Первые признаки ипотечного кризиса в США проявились в 2006 г. в виде снижения количества продаваемых домов, а в 2007 г. в результате 20%-го снижения цен на жильё американские владельцы недвижимости потеряли 5 триллионов долларов (!) – сумму, превышающую прирост ВВП США за 2003 – 2007 гг.

В результате в 2007 г. объём ипотечного долга в США сравнялся с ВВП, превысив 13 триллионов долларов, причем по крайней мере четверть этой суммы приходится на недобросовестных заёмщиков и никогда не будет погашена [5].

Если бы контрольно-ревизионные службы США своевременно обратили внимание на такое скачкообразное увеличение объёмов ипотечного кредитования, противоречащее эволюционному характеру роста ВВП, то это позволило бы если

не предотвратить возникновение финансового кризиса, то по крайней мере значительно уменьшить его масштабы.

В условиях отсутствия эффективной системы международного контроля межстрановых финансовых потоков перерастание ипотечного кризиса в США в мировой финансовый кризис было неизбежным. Объём финансовой "пирамиды" лавинообразно увеличивался, поскольку банки в США для перестраховки продавали пакеты ипотечных кредитов другим финансовым учреждениям, как американским, так и зарубежным, а те, в свою очередь, выпускали фьючерсы, форварды, опционы на фьючерсы и другие ценные бумаги, номинальная стоимость которых в конечном итоге многократно превысила как объёмы кредитования, так и реальную стоимость построенного жилья.

Свою лепту в надувание ипотечного "пузыря" внесли и международные рейтинговые агентства, выставлявшие необоснованно высокие оценки вторичным ценным бумагам. В итоге гигантские масштабы межстранового банковского кредитования и перекредитования обусловили быструю транснационализацию, а затем и глобализацию ипотечного кризиса.

Следует подчеркнуть, что ипотечный кризис был только верхушкой айсберга, в основании которого лежит структурный кризис всей мировой валютно-финансовой системы. В современных банках развитых стран доля операций с реальными деньгами по кредитованию экономики (производство и торговля) не превышает 10%, все остальные операции связаны с обслуживанием спекулятивных виртуальных денежных потоков. Достаточно сравнить объём операций на мировом валютном рынке ($2 трлн в день) с объёмом мирового ВВП (54 трлн. дол. за весь 2007 г.).

Не касаясь сложнейшего вопроса о необходимости структурной перестройки всей мировой валютно-финансовой системы и разделения реальных и виртуальных денежных потоков, подчеркнём, что государственное стимулирование занятости в каждой отдельно взятой стране должно быть прежде всего направлено не на спасение от банкротства коммерческих банков, а на поддержку тех отраслей реального сектора экономики, где может быть занято наибольшее количество работающих (они же – потребители продукции всех прочих отраслей).

Например, возможными вариантами для Великобритании, Германии и Франции могут быть автомобилестроение, самолетостроение, производство бытовой техники и промышленного оборудования и приборов; в Польше и Румынии – дорожное и жилищное строительство (которое потянет за собой производство металлов, грузоподъёмных, строительных и дорожных машин), а также производство экологически чистых продуктов питания, в Греции и других средиземноморских странах ЕС производство электроэнергии от фотоэлектрических солнечных систем. Конкретно ответ на эти вопросы должны дать квалифицированные независимые отечественные эксперты, хорошо знающие особенности и потенциал национальной экономики.

Что касается вопроса о выборе наиболее эффективного пути преодоления финансового кризиса как в отдельно взятой стране, так и в глобальном масштабе, то макроэкономические теории Дж. Кейнса, М. Фридмана и их современных последователей, подтвержденные практикой выхода США из Великой депрессии 1929–1933 гг., опытом послевоенного восстановления Западной Европы и Японии, а также ростом динамичных экономик Китая, Юго-Восточной Азии, и Бразилии, дают на него чёткий и однозначный ответ: поддержка занятости в сфере производства посредством стимулирования инвестиционного спроса через низкие процентные ставки для кредитования реального сектора экономики. Не менее важны меры по дальнейшей либерализации международной торговли и устранению протекционизма, которые позволят существенно снизить мировые цены на энергетические и материальные ресурсы экономического роста.

Разумеется, что единого для всех стран мира "рецепта оздоровления" национальной экономики не существует, и необходимые меры зависят от её структуры, степени интегрированности в мировое хозяйство, состояния торгового баланса, величины золотовалютных резервов и множества других факторов.

Следует подчеркнуть, что диверсифицированная интегрированная экономика ЕС-27 обладает большим запасом устойчивости к воздействию таких внешних шоков, как резкие колебания на мировых товарных или валютных рынках, что подтверждается высокими среднегодовыми темпами прироста ВВП стран Евросоюза.

Глобальная антикризисная роль ЕС вновь проявилась (после 2001 г.), в сентябре – ноябре 2008 г., когда благодаря инициативе Европейского центрального банка и Банка Англии по скоординированному снижению ставок рефинансирования и предоставлению стабилизационных кредитов совместно с Международным валютным фондом, Федеральной резервной системой США и центральными банками Японии, Швейцарии, Канады и других развитых стран удалось остановить обвальное падение индексов на мировых фондовых биржах.

На угрозу возникновения глобального кризиса из-за того, что сложившаяся в мировой финансовой системе ситуация неадекватна структуре и потребностям реальной экономики, одними из первых ещё в 2001 г. обратили внимание украинские экономисты В. Новицкий и О. Плотников. Анализируя причины и следствия финансовых кризисов 1990-х г, они отметили: "...контроль над мировыми валютными и фондовыми рынками осуществляет его величество Спекулянт – субъект рынка, который, как правило, не только не работает непосредственно в реальном секторе и вообще органично отчуждён от него, но ещё и определяет судьбу собственно производственных структур, момент банкротства или повышения уровней котировок акций" [12, с. 458].

Нельзя не согласиться и с выводами экспертов Международного Валютного Фонда о том, что "...происходящие финансовые потрясения показали, что национальные системы обеспечения финансовой стабильности отстают от инноваций на финансовых рынках и их глобализации, что вызывает негативные трансграничные вторичные эффекты. Необходимы более тесная трансграничная координация и сотрудничество между национальными пруденциальными органами, особенно в предотвращении, регулировании и преодолении финансового стресса как на рынках, так и в основных финансовых учреждениях" [1, с. XIX].

Восстановление доверия к финансовым и банковским учреждениям на основе возврата к либеральным принципам и мировым стандартам этики бизнеса является одним из важнейших условий преодоления глобальной рецессии. Здесь уместно вспомнить, что президент Ф. Рузвельт, представляя "Новый курс" – план выхода США из Великой депрессии в 1930-х гг., отметил: "Основной тезис этой программы не в том, что система свободного предпринимательства, ставящего своей целью получение прибыли, в нашем поколении провалилась, а в том, что её ещё не пробовали применять" [13, с. 182].

Греческий кризис вшешнего долга это чисто политический кризис устаревшей экономической системы большого и неэффективного государственного сектора экономики последных 40 лет. Но перерастание греческого кризиса в европейскую и мировую проблему является чисто техническим кризисом с использованием спекулятивной политики руководства инвестиционных и банковских институтов в развитых странах, чтобы сыграть на банкротстве страны (покупка кредитных дефолтных свопов–CDS на десятки миллиардов долларов) и распространить кризис в еврозону с последующей дестабилизацией мировой финансово-экономической системы.

Решения, которые были приняты на Саммите Европейского совета 21 июля 2011 г., с одной стороны, дали окончательный ответ на вопрос о финансировании

и обслуживании внешнего долга Греции на длительный период вплоть до полного оздоровления и реформирования национальной экономики и, с другой стороны, позволили укрепить процес сближения налогово-бюджетной политики стран ЕС, конкурентоспособность, конвергенцию европейской экономики и обеспечить финансовую стабильность всей еврозоны и мировой системы и нераспространение кризиса.

Решения Совета ЕС укрепили также постоянные новосозданные механизмы финансирования евросистемы (Европейский фонд финансовой стабильности – EFSF), призванные устранять проблемы макроэкономических дисбалансов при поддержании в странах-членах устойчивого финансового положения и структурных реформ в экономике. Кроме этого, решения ЕС утвердили уменьшение зависимости от кредитных рейтинговых агентств и дали очень важный ответ всем спекулятивным финансовым группам о том, что ЕС никогда не разрешит банкротства страны-члена Евросоюза и не допустит получения выгоды от такого банкротства.

Выход Греции из кризиса внешнего долга и повышение конкурентоспособности греческой экономики должны основываться на полном реформировании национальной экономики по следующим основным направлениям:

- принятие срочных мер, направленных на уменьшение государственных расходов и снижение дефицита госбюджета на уровне 3% в период 2011–2014 гг. (8,4% в 2010 г. по отношению к ВВП) и сокращение внешнего государственного долга (142,8% по отношению к ВВП в 2010 г.), с одной стороны, путем реализации краткосрочной программы реформирования экономики и приватизации огромного государственного сектора экономики и, с другой стороны, при помощи многолетней программы ЕС финансирования и обслуживания внешнего долга страны;
- снижение производственных издержек и эволюционный переход от трудозатратной экстенсивной экономики к интенсивной, основанной на повышении производительности общественного труда;
- повышение качества товаров, призванное обеспечить конкурентоспособность продукции нефтеперерабатывающей, химической, металлургической, цементной, фармацевтической, сельскохозяйственной, текстильной и легкой промышленности Греции на рынках ЕС, стран ЧЕС и других развитых стран;
- стимулирование ключевых экспортоориентированных отраслей и создание национальной индустрии высоких технологий в сфере энергосбережения и солнечных систем по производству электроэнергии и других инновационных технологий;
- сочетание постепенной либерализации хозяйственной деятельности с уменьшением степени государственного регулирования рынка, направленное на прирост национального дохода за счет коренных изменений структуры производства с приоритетным развитием частного предпринимательства и уменьшением государственного сектора экономики.

Заключение

Наиболее эффективным путем преодоления кризиса как в отдельно взятой стране, так и в глобальном масштабе, является поддержка занятости в сфере производства посредством стимулирования инвестиционного спроса и потребления через низкие процентные ставки для кредитования реального сектора экономики и снижения налогов, а также предотвращение нелегальной утечки капиталов в офшорные зоны.

Не менее важной является консолидация усилий ЕС, США, Японии, Китая, России, Индии, Бразилии, ЮАР и других лидеров мировой экономики по снижению уровня государственного протекционизма и дальнейшей либерализации международной торговли, что позволит существенно снизить мировые цены на энер-

гетические и материальные ресурсы экономического роста. Первые признаки повышения темпов роста всех групп мировой экономики наметились уже с 2010 г.

Очевидно, что для полного преодоления мирового кризиса требуются консолидированные усилия всех стран, и в первую очередь Европейского Союза, расширение которого усилило его геоэкономические позиции и укрепило основы формирующейся многополярной системы мирового устройства и может дальше сыграть роль антикризисного стабилизатора глобальной экономики.

Для обеспечения выхода из экономического кризиса Греции требуется структурное реформирование экономики и модернизация производственной базы с приватизацией огромного государственного сектора экономики и уменьшение государственных расходов, основанное на повышении производительности общественного труда и ослаблении зависимости от импорта углеводородных энергоносителей и привлечении внешних инвестиций в инновационные технологии.

Литература

1. *Перспективы развития мировой экономики. Финансовый стресс, экономические спады и подъёмы // The International Monetary Fund – Washington D. C. – 2008. – October. – 309 p.*
2. *Макконнел К. Р. Обзор экономических циклов / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю // Экономикс: принципы, проблемы и политика. – К. : Хагар – Демос, 1993. – С. 154–174.*
3. *Радіонова І. Ф. Макроекономіка та економічна політика / І. Ф. Радіонова. – К. : Таксон, 1996. – 240 с.*
4. *Паньков В. С. Хозяйственные циклы в развитых странах / В. С. Паньков // Мировая экономика. 2003. – С. 428–435.*
5. *World Development Indicators database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : htth: www.web.worldbank.org/wbsite /external/datastatistics.*
6. *2000 Broad economic policy guidelines. Convergence report 2000 //European Economy – 2000. – № 70; European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs. – Luxembourg, 2001. – 401 p.*
7. *World Economic Situation and Prospects 2006 / United Nations publication № E.06.II.C.2. – New York, 2006. – 162 p.*
8. *World Economic Situation and Prospects 2011. United Nations publication Sales No. E.11.II.C.2. – New York, 2011. – 147 p.*
9. *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography. The International Bank for Reconstruction and Development // The World Bank. – Washington D.C., 2008. – 368 p.*
10. *World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty // The World Bank. – New York, Oxford University Press, 2001. – 335 p.*
11. *World Development Indicators 2011. // World Bank publications P. 2 of 2. – 2011. – 4 April. – P. 278 – 280.*
12. *Новицький В. Є., Глобальна фінансова криза як фактор змін світового руху фінансових ресурсів // Глобалізація і безпека розвитку : моногр. В. Є. Новицький, О. В. Блотников, О. Г. Білорус [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 454–479.*
13. *Хайек Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек // Новый мир. – 1991. – № 7. – С. 177–230.*

Matti RAUDJÄRV

DEVELOPMENTS OF ESTONIA AND PERSPECTIVES IN THE EUROPEAN UNION

Introduction

Both the causes and consequences of the economic crisis which can be delimited with the period 2008–2010 (with the main emphasis on 2009, however) and the recovery from which started in 2010, probably need to be analysed more thoroughly and in more detail, when the duration of the crisis can be more specifically determined (although the main positions are generally known). On the other hand it is necessary to take measures everywhere already today to ensure rational steps with respect to the choice of measures of economic policy and orientations in exiting the economic crisis and in achieving the development, without leading national economies to setbacks or unsuccessful (wrong) directions very soon. This is topical today also for the sake of the future.

The objective of this paper is to give a brief overview of the recent developments of the Estonian economy, its actions related to economic policy in overcoming and exiting the economic crisis, and the further orientation and problems (which have often been the reasons for aggravation of the economic recession) in the development of national economy as a EU Member State.

This paper has been written based on different evaluations, experience of other countries as it concerns Estonia as well, several research studies in analysing the economic crisis, author's own positions which are based on official statistics and materials and long-term personal assessments of the economic situation, also on years of working with many students in seminars of different subjects related to economic policy.

1. General situation of the Estonian economy in 2009–2010

Evaluations of the economic crisis cannot be based on specific economic analyses yet, however, as exiting from the economic crisis is not over yet, although the economy is recovering. And there are surely dozens of future scenarios. There are very different evaluations of the crisis in Estonia – is the situation already stabilising; is the recession continuing in some respects or has already the upswing began to some extent? If we draw parallels to the economic crisis of 1930s, its analysis and many evaluations were performed often years after the end of the crisis (Amin *et al.* 1982; Berton 1990; Klein 1987; Varga 1974 and many others).

We should also take into account the fact that the economy of Estonia as a small country depends to a very great extent on the economic situation of other and above all larger countries. Factors of the economic growth, possible crises and the reforms which contribute to exiting from them are necessary for the success. Many economists (such as Krugman, Obstfeld 2006: 780-824) have pointed that out. In Estonia, exiting the crisis does not just mean recovery of the economic growth but also extensive integrated activities which should cover also such areas as the administrative and territorial reform, edu-

© Matti Raudjärv, 2011.

cational reform, social reform, hospital reform, completion of the long-drawn-out land reform and many others.

2009 as the first full year of the current economic crisis brought along important changes, limitations, restrictions, cost cutting, cancelling of plans and other forced steps and reorganisations in the existence of the state, local governments, organisations and many individuals and their households. These were often "efforts to survive".Many companies terminated their activities or went bankrupt. Sometimes even individuals had to declare themselves bankrupt. The Bank of Estonia has also not taken definite positions and not all necessary possibilities were used to set conditions for the operation of commercial banks. Also the extremely liberal economic policy applied in Estonia has given an additional push towards the economic crisis. The most important (although not the only) processes in 2009 were the following:

- expenditures of the state budget had to be considerably cut[1] as the revenues remained lower than planned;
- unemployment considerably increased as many companies had to reduce or even terminate their activities;
- economic growth slowed down, i.e. the economic recession caused by a decline in demand was considerable;
- investments and exports of businesses dramatically decreased (there were no possibilities for exporting the production as also other countries suffered from the economic crisis);
- business development was severely inhibited (while in Estonia the estimated proportion of entrepreneurs operating with the profit is ca 2% of the labour force, the same estimated proportion in more developed countries is ten or more times higher);
- the products manufactured and the services offered often proved too expensive due to high labour costs (one important reason was also the unacceptably low labour productivity);
- local governments got into financial difficulties and often because their obligations were not in conformity with the financing, i. e. had not been secured with their budget; also numerous cases of corruption were suspected in local governments;
- activities related to real estate were in a situation of considerable decline (real estate issues can also largely be regarded as an important trigger of the economic crisis).

Based on the statistics presented by Statistics Estonia and the Bank of Estonia, many economic indicators considerably declined in 2009 in the Estonian national economy. For instance, GDP declined by 14.1% in 2009 compared to 2008, industrial production decreased by 26,1% and the volume of construction works even by 34.2%. The number of new cars taken into use decreased by 55.6% compared to 2008 (and even by 70.9% compared to 2007). The unemployment rate was 13.8% in 2009. The role of tourism decreased: the number of foreign tourists decreased by 6.5% in 2009 compared to 2008 (even by 51.6% compared to 2007). The number of inhabitants of Estonia who took foreign trips in 2009 decreased by 28.8% compared to 2008. Capital investments of businesses located in Estonia decreased by 27.6% in 2009 compared to earlier times. (Eesti majandusnäitajad … 2010; Enim … 2010 a,b)

[1] If we compare, for instance, the state budget of the Republic of Estonia initially passed for 2009 and the state budget after passing the negative supplementary budgets, we can see that the revenues decreased by 13.8% and the expenditures by 7.7% (calculations by the author). Thus, the state budget of 2009 was negative as the higher amount of expenditures was largely covered from reserves.

Based on the above-mentioned statistics (but also other information) and the background information (increase in unemployment, decline of salaries, decrease in demand, budget cuts) we can state the following about Estonia:

- the added value created in manufacturing and in other sectors of national economy decreased as businesses got fewer orders;
- volumes of construction works decreased as the demand for new living space (but also office and other space) had decreased;
- as incomes decreased, the pressure on repayments of bank loans increased; also the possibilities for and interest in buying new cars and many consumer durables and travelling decreased;
- the sales volumes of consumer goods and food products decreased as people bought less and chose more carefully and also bought cheaper goods more;
- prices of certain goods and services were reduced to stay in competition; often campaigns with low prices and discounts were used in trade and services (incl. in food products, consumer goods and construction materials, hotels, restaurants, etc.);
- businesses were not able to make the required investments, therefore product development and product innovation suffered;
- as a consequence of reduced resources of businesses both their import and export volumes declined.

Considering also comparisons with 2007, it turns out that considerable economic downturn (in some areas also slowing down of growth) was evident already in 2008 but the Government of the Republic of Estonia unfortunately did not take it seriously. We have to note here that no information has been presented on the increase in labour productivity or its comparison with the increase in the average salary level. Thus we were in a situation (partly unfortunately also today, in 2011) where the increase in incomes is the primary objective rather than achieving higher quality, more productive and more competitive work, products and services.

Registered unemployment crossed the line of 90 thousand people in the first months of 2010 and there were additional 20–25% of people who had not been registered. Based on that situation we can estimate that more than 1/5 of the Estonian population capable of work was unemployed.[1] Persisting high unemployment levels constitute a risk for the society as social tensions are increasing, leading to higher crime rates, migration, etc. At the end of March 2011 the number of registered unemployed people in Estonia was 65,831, i. e. 10.2% of the labour force from the age of 16 years until retirement. (Registreeritud … 2011)

The activities of Estonian institutions of economic policy (above all the decision-making institutions) before and during the economic crisis were often characterised by untimely decisions and constant delays.

Sometimes, however, delays were followed by unacceptable hurrying (e.g. raising the VAT rate in mid-June 2009 by increasing the VAT rate on most goods and services from 18% to 20% in just ca two weeks as it became effective already from 1 July 2009). Probably both the government and politicians lacked the proper will in economic policy, adequate evaluation of the situation and clear objectives. At the beginning of the economic crisis they were not able to evaluate the situation adequately or respond to it in due time.

[1] In 2010 the employment rate of 15–74-year-olds was 57.4% in Estonia. The highest employment rate in the period 1995–2009 had been in 2008, namely 63.0% (Eesti majandusnäitajad ... 2010).

2. Activities for the alleviation of and exiting the economic crisis

Emergence from the economic crisis requires purposeful and effective actions and adoption of the respective decisions on economic policy. The structure of national economy will certainly not be the same after the economic crisis, there will be important shifts both in the proportions and content of different economic sectors and branches of the economy. This will certainly assume a comprehensive and intensive retraining and further training of labour all over the country, which the state should coordinate and encourage through its institutions. Until now the state has been quite half-hearted in its activities.

Although there have been some salary cuts and several government agencies and institutions have been merged. It would now be necessary for officials to take comprehensive measures that would be more effective in all respects; besides, until now, activities of several agencies have often been overlapping.

Foreign experts (well-known economic newspapers and journals, international central banks and foundations, etc.) have made different forecasts concerning the Estonian economy. These forecasts have been both positive and negative by their nature. At the same time we can state in general **– such positions are surely interesting, sometimes even necessary but one should not take them very seriously as such evaluations usually contain subjective and sometimes also misleading conclusions because such experts do not have sufficient information about Estonia and do not know or perceive thoroughly the actual situation and conditions in Estonia.** It is not possible to make adequate evaluations based on just single statistics, **it is also necessary to know the background and the factors influencing it.**

In order to exit the economic crisis, Estonia has had to focus the attention on the following:

- Favouring of the development of production activities, incl. manufacturing. This area has not received sufficient attention in Estonia until now. It has often been thought that intermediation, transit, tourism, real estate activities, IT development, etc. would be enough. These are important areas of development as well but real economic growth can only be achieved by creating above all production jobs, including by making efforts to develop national industries;
- Improving labour productivity on all levels (this assumes also the use of modern engineering and technology, access to information, etc.), it is important to monitor constantly the ratio between the growth of productivity and the increase in salaries.[1] Also the creation of a favourable investment climate should be considered important here;
- Improvement of the economic and business environment and favouring their functioning in all respects;
- Favouring long-term investments also in municipalities (incl. support to borrowing considering the weightiness of different projects);
- More specific definition of functions between the state and municipal levels, therefore also the accounting of financing should be divided into two parts;
- Improved use of the EU funds.

[1] The ratio between the growth of productivity and the increase in salaries is not taken into account, however, in Estonian economic policy making. At the same time it is very important to bear it in mind and ensure that the growth of productivity is faster than the increase in salaries. Statistics Estonia has not paid sufficient attention to the labour productivity indicator either. Also the General Director of Statistics Estonia supports the need for constant calculation and publishing/monitoring of the above-mentioned indicators (Potisepp 2010).

The above-mentioned development orientations can be implemented better if the need for balanced regional development and also for the conduction of the administrative-territorial reform are taken into account. The situation of regional development in Estonia is extremely unstable (this is confirmed by regional comparisons of almost all Estonian economic indicators). Besides, there have been a lot of discussions in the Estonian society about the need to reform education, hospitals and health care and several other areas (which is, however, not within the scope of this paper).

3. Adoption of euro and price dynamics in Estonia

Transition to euro (which has often been regarded as an important objective for enlivening the economy and achievement of economic growth but which is in the opinion of the author of this paper rather a tool of monetary policy which will show its actual impact only in a few years from now or even later) was related to many activities in Estonia: budget cuts, fulfilment of the criteria for the adoption of euro; alleviation of the economic crisis and exiting from the crisis; many other further decisions and actions of economic policy due to the above-mentioned activities.

The current evaluation – was the adoption of euro at such a price for the situation of national economy as in Estonia (high unemployment rate, extremely low quality of life of many people and their families, including children, and many other social problems) a timely step (or maybe too hasty) to ensure the development of the small country. Maybe the interests related to party politics were on the foreground here, rather than stable welfare growth of the population, improvement of the quality of life of people and achievement of economic development?

It is interesting to look at the results of the households budget survey in Estonia, conducted by statistics organisations of all EU countries according to harmonised methodology.[1] A household member spent less in Estonia in 2010 than in 2007 but the proportion of compulsory expenses increased in a household budget. According to the households budget survey, each household member spent on an average 265 euros (4,139 kroons) monthly in 2010, including 45%, i.e. 119 euros of compulsory food and housing expenses. The proportion of compulsory spending has increased in the household budgets in the recent years. According to the last comparable survey of 2007, a household member spent 278 euros (4,358 kroons) monthly, including 40%, i.e. 108 euros of compulsory expenses. Compulsory expenses are inevitable housing and food expenses, and the increase in their proportion in the budget shows a lower quality of life as less money and opportunities are left for other expenses. (Sundkulutuste … 2011)

In 2010, a household member spent money most of all on food (69 euros monthly), which accounted for 26% of total expenses. 50 euros were spent monthly on housing, 29 on transport, 25 on spare time, 16 on household expenses, 12 on clothes and footwear and 10 euros on health care per household member. Compared to 2007, housing expenses have increased by approximately a quarter. Also spare time expenses have somewhat increased. Expenses related to clothes and footwear have decreased most of

[1] The evaluations are based on the results of the households budget survey of 2010 of Statistics Estonia. The last comparable information is from 2007, no surveys were conducted during the years in between. In 2010, more than 3,600 households participated in the survey. A household is a group of persons living at the same address and using money in common, whose members regard themselves as belonging to the same household. Different from a family which is based on blood relationship or relationship by marriage. In 2010 there were approximately 600,000 households in Estonia, the average size of a household was 2.3 persons. (Sundkulutuste … 2011).

all, i.e. by more than a third. Also transport expenses and eating out have decreased. (*Ibid.*)

Price increases in Estonia during the transition to euro are characterised by some examples brought in Table 1. We can agree that here the price increase was partly driven by the increase in the price of raw materials in the world market but on the other hand the reason surely simply lies in taking advantage of the adoption of euro by businesses and traders.

The purchase price of milk was 23% higher in Estonia in January 2011 than a year earlier (the price has increased 29% compared to January 2009). The purchase price of bread wheat has increased 112% in 2011 compared to 2010 and the increase is 84% compared to the price two years ago (i.e. 2009). The purchase price of pork increased 1.4% during one year. Compared to February 2010, dairy products, bread, potatoes and vegetables have become considerably more expensive for consumers. For instance, milk in plastic packaging was 46.9%, sour cream 32.7%, coffee cream 29.9%, cheese 20.4%, kefir 18.2% and butter 12.9% more expensive than a year ago. The prices of pork and pork products decreased in the course of 2010 but the prices of beef, chicken and minced meat and frankfurters increased. The prices of white bread products in shops increased 15.8% and black bread prices 7.5%. The prices of all fresh vegetables increased in shops, including head cabbage 226.3%, imported tomato 17.8%, carrots 17.5% and fresh cucumber 1.4%. The price of unpacked potatoes increased 112.7% during the year. The price of eggs decreased 5.6% during the year. The average retail price of motor fuel (95E) in automatic gas stations was 1.20 euros/litre in February, which was 12% higher than a year ago. Diesel fuel prices increased 18% during the year. (Toidukaupade … 2011) This is another example of the actual price increases.

Table 1

Dynamics of certain prices in Estonia in 2010–2011 before and at the initial stage of adoption of euro

Order No.	Goods / services	Price in December 2010 (EUR)	Price in February 2011 (EUR)	Price increase (%)
1.	Rakvere frankfurters, 1 kg	2.70	3.61	34
2.	Main course of pork chop	5.00	8.95	79
3.	Solyanka soup	1.92	2.50	30
4.	Fresh tomato, 1 kg	1.50	2.00	33
5.	Fresh cucumber, 1 kg	2.27	2.99	32
6.	Carrots, 1 kg	0.26	0.38	46
7.	White head cabbage, 1 kg	0.46	0.65	41
8.	Bananas, 1 kg	1.25	1.69	35
9.	Pasta	0.95	1.25	32
10.	Potato (unwashed), 1 kg	0.33	0.60	82
11.	Vegetable oil (from rapeseed), 1 litre	1.91	2.59	36
12.	Sugar, 1 kg	1.02	1.19	17
13.	Light beer, 4.5%	2.24	2.50	12
14.	Palmolive soap	0.30	0.44	47
15.	Haircut (ladies)	8.50	12.20	44

Source: Pealinn 2011: 4–6

It is also interesting to read the information of the Consumer Protection Board that businesses have continued to adjust their prices after transition to euro by making them more attractive for marketing. For instance, in January 2011, a little more than 10% of

prices ended in 9 but in March 2011 there were already more than 20% of such prices. (Eesti toiduainetööstus … 2011) Also these adjustments have led to a certain increase in prices.

The food basket, services and several other prices and the price dynamics will gradually shape the attitude of the population towards euro in Estonia. Concerning the attitude towards euro, it is, for instance, generally known that Germans are not enthusiastic about euro, as the German mark they had earlier was a stable and strong currency. It had been ensured by (Kaupmees 2010):

- the general knowledge that one has to work hard and diligently to achieve success
- discipline and order in everything, including in one's work
- extensive saving and economizing
- high level of engineering
- high economic productivity (achieved through all the above-mentioned factors).

Probably many countries, surely also Estonia need to follow the example of Germany in many issues. Also, for instance, Swedes regard Germany a good example to follow in many respects (Ibid). Returning once more to German economy, the economic growth forecasts for Germany have been optimistic. For instance, in November 2010 the economic growth forecast for 2010 in the European Union was 1.8% and in Germany 3.7% and for 2011 the respective forecasts were 1.7% and 2.2% (Tageschau 2010). Germany has also been regarded as so-to-say the main engine of the European Union for exiting the economic crisis (Ibid). For instance, in November 2010 the consumer price index increased by 1.5% in Germany, above all due to the price increases of food products and motor fuel (Regional 2010). At the same time the price comparisons show that the price increases of goods and services in Estonia are almost double of the average increases in the EU (Pao 2011: 8). But when we compare the prices of February 2011 with those in February 2010, the change in the consumer price index in Estonia was 5.7% (Enim … 2011). Considering the economic situation in Germany and the situation of the euro zone, it is evident that euro can be stabilised above all with the leadership and economy of Germany.

Unlike in Estonia, the prevalent basic position of economics in Germany (similar to other countries with a high level of development) has been that the increase in labour productivity has to exceed the increase in average salaries. And this principle has also been followed. According to Statistics Estonia, the Estonian economy and the Government of the Republic of Estonia are not particularly interested in these indicators, or, in other words – there is no demand. Thus the increase in average salary has been generally faster than the increase in labour productivity in Estonia during the last twenty years after regaining independence, and non-observance of that ratio has not been talked about or pointed out for years (particularly in the years of high economic growth). The Estonia media sometimes pointed it out only in the conditions of the economic crisis. The actions of the government in Estonia quite often reminds us of the times of the Soviet Union when suitable economic indicators were carefully selected to characterise the development of the country above all from positive aspects.

For conclusion

The rapid economic growth of Estonia has been supported in earlier years by the creation of many new private companies (above all micro businesses and small businesses); active investment activities (incl. involvement of foreign investors); expansion of economic contacts; carrying out several reforms (educational reform, land reform, agricultural reform, health care reform and several others). Also joining the European Union and the NATO membership have considerably contributed to the development of Esto-

nia. Also several wrong or half-hearted decisions were made which besides all other negative consequences often created a situation where the increase in productivity remained low in Estonia.

The economic crisis had an extensive impact on Estonia: decrease in exports, demand and production; redundancy of labour; reduction of salaries; bankruptcies of companies; dramatic increase in the number of unemployed people; increase in unemployment; increase in regional imbalance and many other phenomena. The problems were evident most of all outside larger cities, particularly in the Estonian rural areas. Exiting the economic crisis largely also depends on the success of other EU countries and countries of the world in overcoming difficulties.

Adoption of euro in Estonia from 1 January 2011 (which is often officially regarded as an important objective for the achievement of recovery and growth of the economy) is an instrument of monetary policy but the actual impact of using it will become evident only in a few years or even later. Fulfilment of the criteria for the adoption of euro, the related budget cuts, operation in the situation of the economic crisis, incl. decrease in the number of jobs and several other activities have taken the Estonian economy to a difficult situation. The economic crisis and the objective of adoption of euro have been like a double burden on the Estonian society and economy (above all the years 2009–2010).

The extremely high unemployment rate, which has, however, had a decreasing trend in the second half of 2010 (with the increasing trend of the economic growth at the same time) in comparison with 2008 and the earlier years, will, however, surely remain high for a long time (not all unemployed people are either interested in getting a job again or able to learn and acquire retraining; employers have no clear idea about the labour they need; employers do not have a clear interest in incurring the expenses of retraining and further training themselves (although there are often also no possibilities for that); employers and owners have also relatively little interest in making investments (outdated equipment).

The issue is – was the adoption of euro at such a price as in Estonia (high unemployment rate, extremely low quality of life of many people and their families, including children; many other social problems) a timely step to ensure long-term stable development of the small country. Or were the interests of party politics in the foreground rather than the well-being of the population and achievement of balanced economic development?

Further necessary but surely interrelated activities: reduction of the number of the unemployed – creation of new jobs and businesses (there is, however, a lack of qualified and required labour at places); economic restructuring (above all through orientation to more science-intensive activities); achievement of a considerably higher growth of productivity, and several others. Development of national production activities and industry is necessary, not relying on subcontracts and foreign investments. It is very important to complete the administrative and territorial reform soon (it has continued for more than ten years already) and to achieve balanced regional development in Estonia. It would also be necessary to complete the land reform to enable private owners (not only agricultural producers) to occupy themselves just with the cultivation and management of land. Also a tax reform would be required in order to achieve social justice. The educational system needs improvement and development in order to ensure quality.

Literature

1. *Amin, S., Arrighi, G., Frank, A. G., Wallerstein, I. Dynamics of global crisis. London, Basingstoke: Macmillan, 1982*
2. *Berton, P. The Great Depression, 1929-1939. Toronto: McClelland & Stewart, 1990.*
3. *Eesti majandusnäitajad aastate lõikes. Eesti Pank. [http://www.eestipank.info/ dynamic/itp2/itpreport_2a.jsp?reference=503&className...]. 19.03.2010.*
4. *Eesti toiduainetööstus teenis mullu IV kvartalis läbi aegade suurima kasumi. [http://www.e24.ee/?id=415384]. 08.04.2011.*
5. *Enim nõutud statistika. Põhinäitajad. Statistikaamet. [http://www.stat.ee/ pohinäitajad] 11.01.2010 (a)*
6. *Enim nõutud statistika. Põhinäitajad. Statistikaamet. [http://www.stat.ee/ pohinäitajad] 17.03.2010 (b)*
7. *Enim nõutud statistika. Eesti Statistika. Statistikaamet. [http://www.stat.ee/ pohinäitajad]. 24.03.2011.*
8. *Kaupmees, Anu (Rootsi raadio reporter). Intervjuu Vikerraadio saates "Uudis-pluss" (ERR). 29. november 2010 (kell 15.30).*
9. *Klein, D. Krisen des Kapitalismus – Strategien und Tendenzen. Berlin: Dietz, 1987*
10. *Krugman, P. R., Obstfeld, M. Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Aussenwirtschaft. 7. Auflage. München: Pearson, 2006, 874 S.*
11. *Pao, Adele. Eesti hinnatõus ületab ligi kaks korda Euroopa Liidu keskmist. Postimees, 8.märts 2011, lk. 8.*
12. *Pealinn. 14.veebruar 2011, lk. 4-6.*
13. *Potisepp, Priit (Statistikaameti peadirektor). Autori telefoniintervjuu, Tallinn, 28. veebruar 2010*
14. *Regional, NDR, 09. detsember 2010 (kell 19.30)*
15. *Registreeritud töötus 1993-2911. Peamised statistilised näitajad. Eesti Töötukassa. [http://www.tootukassa.ee/index.php?id=13524]. 15.04.2011*
16. *2009. a. teise lisaeelarve seadus (Riigikogu poolt heaks kiidetud). Rahandusministeerium [http://www.fin.ee/index.php?id=80384] 08.01.2010*
17. *Sisemajanduse koguprodukt ja kogurahvatulu. Eesti Statistika. Statistikaamet. [http://www.pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/Saveshow.asp]. 24.03.2011.*
18. *Sundkulutuste osatähtsus leibkonna eelarves on suurenenud. Eesti Statistika. Statistikaamet. [http://www.stat.ee/49507]. 08.04.2011.*
19. *Tageschau, Das Erste (ARD). 29. november 2010 (kell 20.00).*
20. *Toidukaupade jaehindade muutused veebruaris. Eesti Konjunktuuriinstituut. EKI uudised ja pressiteated. 28.02.2011. [http://www.ki.ee]. 28.03.2011.*
21. *Varga, E. Die Krise des Kapitalismus und Ihre politischen Folgen. Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt, 1974.*

Igor MAIBUROV

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO STRENGTHENING THE ROLE OF TAX INSTRUMENTS IN CRISIS AND POST-CRISIS CONDITIONS

The article demonstrates insufficient use of the taxation tools in the anti-crisis and post-crisis measures complex which is being developed now. The conclusion is made that it is perspective for the national governments to deploy these tools as in current situation taxation seems to be practically the only tool with a national not global character. It is justified that taxes themselves may serve as an effective regulator of social-economic development and may realize anti-cyclic function. Three original concepts are formulated regarding the anti-crisis opportunities of taxation which will be useful for the practical search of the most suitable subject for anti-crisis regulation. The article substantiates the necessity to alter the direction of the Russian taxation policy for economic recovery which should be aimed at significant lessening of tax burden to innovative sector by means of decreasing tax rates with the highest anti-crisis potential, by increasing stimulating opportunities of the correcting taxes and by increasing differentiation of taxation. Particular suggestions on the adjustment of the modern Russian taxation policy are examined in the article.

The roots of contemporary global financial destabilization are still being identified, forecasts of its duration and possibility of worsening of the crisis manifestations are made, first suggestions of new world architecture of derivative financial tools appear [1, 2]. But governments are mainly involved in a different matter – they are urgently developing emergency measures to minimize negative manifestations of the global financial instability in their countries.

Those measures which have money-credit and, in its essence, basically monetary character clearly prevail in the modern arsenal of the implemented large-scale anti-crisis measures. It is not necessary to enumerate and characterize them as they are well-known from everyday information agencies' news-briefs. What is interesting is a different matter. Taxation measures are left at the background scene, they seem to be 'forgotten', during discussions of the strategies how to overcome crisis and to minimize the uncured losses they are paid less and less attention. Such misbalance is characteristic not only for Russia, but also for a number of other countries of the Eurasian space.

The question is why? Why have time-tested taxation means been left without attention in the pressing search of 'cure from all-affecting crisis epidemic'? Maybe it happens due to the expectations of a crisis fast end which are nourished by popular statements that the crisis will step back as quickly and unexpectedly as it entered our life. With crisis time frames indeterminedness it seems unreasonable to implement tax incentives which cannot be severed in no time (though it is possible to do so with some other measures as with financial in-flows, for example). Otherwise this situation may result from certainty that the character of taxation stimuli and regulators is too inertial and it is not clear when

© Igor Maiburov, 2011.

it may prove effective while everyone needs anti-crisis result here and now. It is also possible that such emphasis placing in anti-crisis measures complex is explained by the governments' will to come at present moment to nothing more than increase of the budget supply without having to cut government income in the long run.

Probably there is place for each of these arguments. But, in my opinion, the main reason of such neglect is much deeper. This reason of methodological character may be formulated in the following way. The choice of certain anti-crisis measures, and in a broader sense, of the methods of state regulation of the economic system of a transitive kind is stipulated by the conservative adherence of the governments of these countries to monetary ideology.

This adherence is based on a fallacious confidence of the financial elite in the monetary policy exclusive effectiveness. In our opinion this confidence is conservative and was formed yet in 1970s when the budget-taxation policy of the anti-cyclic development was pushed aside by the active money-credit policy. The priority of the latter, as it is well-known, was substantiated in the frames of neo-liberal approach to state regulation of the economy mainly by the monetary teaching adherents and supporters of the supply economy theory [3]. Thus the accent shift in many countries from Keynesian budget-taxation levers of social-economic development and stimulation of aggregate demand to tough monetary policy which aim was to stimulate growth of aggregate supply by means of providing low level of inflation and low interest rates for credit resources at any expense. Money supply regulation depending on the tempo of economic growth was treated as one of the instruments of such policy.

An appropriate question here is why adherence to monetary methods of economic regulation in the conditions of the current financial crisis is conservative at its core? Cannot it be so because the given methods and corresponding tools were copied almost without any alterations and adjustments by different countries in the pre-crisis period and it is only in the crisis time that they demand considerable renovation. Partly it is really so. But to more extent this conservatism is stipulated by the fact that the crisis clearly emphasized disparity between modern global economic situation and outdated arsenal of money-credit policy which was worked out yet in the time of relative independence and higher autonomy of national economies. The global economic situation is interconnected and interdependent not only due to international industrial cooperation but also because it is subject to global finance based on the virtual derivatives. In such economic situation the immunity of national economic agents from global threats of financial destabilization is guaranteed neither by immense stabilization fund nor by substantial budget surplus. In Russia a large number of bankruptcies and stock market collapse in the end of 2008 testify to that.

Heretofore the impact of a crisis was localized to one or several states (at most) and the national governments were the major subjects who had all the necessary tools for provision of economic safety of their countries at their disposal. But now with the global character of the crisis it should be admitted that national governments possess fewer means of providing the sought-for financial-economic security of their country.

In the author's opinion, this conclusion having an axiomatic character is obvious and does not require furthers proofs. However, the perception of this axiom should not damp the governments' ardour, but on the contrary it should stimulate them to look for such means which may provide the greatest national anti-crisis effect. The arsenal of these means is sure to be formed by renewed money-credit tools. But the taxation stimuli should also take an appropriate place in this arsenal as taxes remain nowadays almost the only tool bearing a national not a global character. In reality even under conditions of expanding global economy the national tax sovereignty is reproduced and taxes do not

transform from the truly national category to the international one which cannot be said about money-credit tools.

At the same time it is impossible to bring the economic community to more active tax manipulation during the time of crisis basing solely on their sovereign national character. The theoretical answers to the following questions should be given at least in a conceptual way:

1) can taxes themselves become effective economic regulators and be used as anti-cyclic stabilizers?

2) if they can, then what is their total anti-crisis potential?

3) what issues should the taxation policy be targeted at?

4) what are the particular ways of adjusting of the current policy in this case?

Sure the answer *to the first question* is positive and quite conclusive. Taxation if implemented correctly is not only a fiscal tool, but it may also become an effective regulator of social-economic development, i.e. to successfully carry out the regulatory function. Significant regulatory features of taxation were noted yet in the 19th century. But it is John Maynard Keynes who is credited for a well-grounded use of taxes as a kind of anti-cyclic stabilizers which let decrease the cyclical amplitude of the main economic indicators [4].

Keynes is known to work out a model of discretional and non-discretional fiscal policy. Only the former one may be used in the current crisis conditions as it is impossible to speak about any automatic performance of the regulating function of the modern policy (Russian namely). So one is to remember that the discretional fiscal policy assumes conscious manipulation with taxes and government spendings conducted by the governments to regulate aggregate demand, employment rate and prevention of bounces in the economic situation. Thus this policy should have different character (fiscal expansion or fiscal restriction) in different economic situations.

In the times of economic recession *stimulating* fiscal policy should be implemented by conducting fiscal expansion. It is achieved, on the one hand, by means of tax rates decrease and expansion of different tax concessions, and, on the other hand, through the increase of government spendings by means of public purchases, additional transfers of social and investment character. These multi-directional processes lead to unavoidable budget deficit which should not be feared, of course, if tough limits of the budget deficit are set in advance. The stimulating effect is formed first of all due to aggregate demand pumping because both tax decreases and different social transfers increases lead to the growth the share of the current expenses of the households. In its turn the increased demand leads to supply growth. The growth of the public purchases acts in the same direction increasing employment and demand not only for the scope of purchased goods and services but also in the whole spectrum of conjugate industries. This is just the formula that led the USA out of the Great Depression in the 1930s. Thus regulating and anti-cyclic functions of taxation may be considered proved and practically tested. This is what we wrote in [5].

The answer *to the second question* is also positive but not so conclusive. As taxes may function as anti-cyclic stabilizers and may promote economic situation change, they also may secure anti-crisis effect, i.e. accelerate the escape of the economy from the depressive state [6]. It is clear taxes have some anti-crisis potential, but it is not clear how big it is. Moreover not only quantitative but also qualitative characteristics of taxes remain indefinite for different groups and kinds of taxes. Each tax has a certain specific regulating (stimulating or de-stimulating) ability which forms the bases of the sought-for potential. Unfortunately, it should be acknowledged that such gap results from the lack of some serious comparative and quantitative research of anti-crisis use of this or that group or kind of taxes. This is a gap which is still to be fulfilled.

Even without such quantitative means of assessment some original concepts (rules) may be formulated. These rules may be used in the practical search for subject most suitable for anti-crisis regulation.

Rule 1. Out of the whole body of taxes correcting taxes will have the highest anti-crisis potential whereas the anti-crisis potential of the neutral taxes will be minimal. Thus to get the highest anti-crisis effect certain elements of correcting taxes should be adjusted. This stipulation and such specific tax gradation require some further explanation.

Taxes providing for fixed payments at a certain time specified in advance, not depending on the results of the ongoing business activity and thus not having a considerable distorting effect on the motivation of the economic situation participants will be referred to as *neutral*. The above-described taxes are economically-neutral and non-distorting. The examples of such taxes in Russia are company property tax, individual property tax, transport and land taxes and other dues and fees. It seems ineffective to choose neutral taxes as subjects of anti-crisis regulation and to try and correspondingly modify their elements as their impact on the economic agents is quite passive.

Taxes with the interdependence of the size of tax payment and the result of a business process which possess a considerable distorting effect on the motivation and decisions of the economic situation participants will be referred to as *correcting*. So correcting taxes are economically active as they motivate economic situation participants to correct (and in some cases even to change) their decisions as compared to those which might be taken if there were no such taxes. Their examples are as follows: consumption taxes (VAT, excises), tax on capital (organization profits tax), labour taxes (personal income tax, uniform social tax), resources taxes (mineral extraction tax, water tax). Lessening the burden of correcting taxes is the most effective way of pursuing the anti-crisis aim as they affect the decisions of the economic situation agents.

Rule2. Taxes with higher flexibility will have more anti-crisis potential than taxes with lower flexibility in the group of correcting taxes.

Tax flexibility is the ability of a tax to provide for the change of tax funds in accordance with the dynamics of macro-economic processes, i. e. the ability of a tax to react adequately to economic situation stages rotation without changing its elements. A flexible tax should not only possess adequate *directivity* of its fiscal effect at the changes in the business situation but also the *timeliness* of such response. In the time of economic recession flexible taxes should automatically reduce the tax base and tax revenues, leaving the major part of funds to the economic agents. The latter increase their consumption and investments and by such means liven up the economy. During the time of economic growth flexible taxes behave in an exactly opposite way.

Correcting taxes with progressive rates will demonstrate the highest flexibility (for example, progressive income tax in the developed countries). Taxes with proportionate rate will demonstrate moderate flexibility while taxes with fixed and regressive rates do not have any flexibility features. The majority of our taxes are taxes with proportionate rate. They are personal income tax, profit tax, VAT, a number of duties and excises, taxes on natural resources, uniform taxes in special regimes. As anti-crisis effect which is received automatically in correcting taxes with moderate flexibility is quite modest, it might be and should be reinforced iteratively. To this aim in the unfavourable economic situations the flexibility of a moderately flexible tax should be increased in addition to its automatic reaction by means of rates decrease and introduction of new tax concessions.

Rule 3. Taxes levying primary needs satisfaction with low elasticity of demand will have the highest anti-crisis potential in the group of moderately flexible taxes (with proportionate rates) as compared with taxes levying elite needs satisfaction with high price elasticity of demand.

This rule operates in the following way. It is not a secret that primary needs (in labour, food, clothing and different services) should be fulfilled regularly even in the crisis conditions, i.e. demand for them is quite regular. Therewith low price elasticity of demand for these needs provides for the success of the process of shifting of the major part of the tax to consumers. Correspondingly by decreasing flexible tax rates levying the satisfaction of such needs we ease the burden of their payment both for the nominal and real taxpayers. A nominal taxpayer is a taxpayer who is bound by law to pay this tax (in VAT case this is a producer or sales-agent). A real taxpayer is a taxpayer who in fact pays this tax after the process of tax shift (for example, in VAT case it is a buyer). The profit from decreasing this tax will be divided between producers and consumers, so supply and demand will be stimulated organically.

In their turn elite needs (luxury goods, jewellery, cars, yachts, elite real estate, etc.) are characterized by irregular demand having quite high price elasticity. It is unreasonable to decrease rates of the taxes levying satisfaction of these needs as during the time of crisis prices of such goods or services go down on the initiative of the producers because of their high elasticity. Moreover demand for such goods is formed by higher levels of society who do not need any particular stimulus for consumption increase. It is also unreasonable to decrease excises levying needs harmful both for society and individuals, such as alcohol and tobacco. Oppositely they should be increased thus decreasing demand.

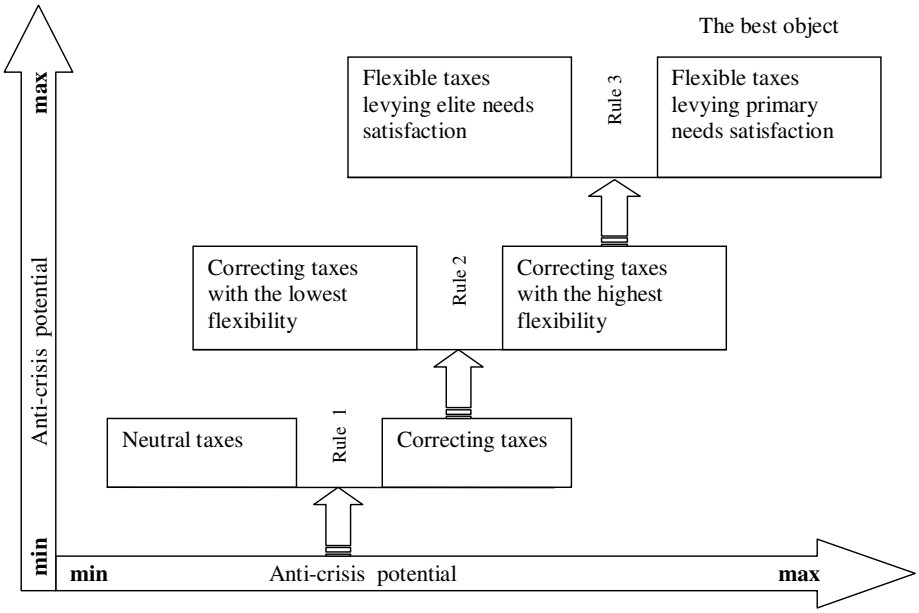
Using these three rules it is possible to choose taxes which alteration will have the highest anti-crisis effect. The order of choice is represented in the picture.

For the realization of this choice in this or that national fiscal system it is possible to suggest an algorithm providing for several stages. The essence of this algorithm is to classify all the taxes into above-mentioned groups and to select groups of taxes most suitable for the anti-crisis regulation. The sought-for groups will form taxes which end up in the right-hand quadrants, according to Pict.1. In the Russian taxation system these will be the following taxes enumerated in the order of their anti-crisis potential decrease:

- Value added tax (VAT);
- Profits tax;
- Personal income tax;
- Social insurance contributions;
- Uniform taxes in special regimes;
- Mineral extraction tax.

As for *the third question* – regarding the directivity of the fiscal policy – the answer is more or less clear. But before we come down to it, it is desirable to formulate the conceptual understanding of the term 'tax policy' which has not been defined in the Russian legislation yet. But without having defined a form of anything it is difficult to fill it with some contents, that is indeterminateness of form invariably causes indeterminateness of contents. This is also true about tax policy.

Most often tax policy is defined as a state policy or a system of business form measures in the sphere of taxes and duties aimed at financial provision of the state activities and (or) municipalities, i.e. policy with sole fiscal meaning. Under conservation of such narrow understanding tax policy will remain mono-functional in its essence, i.e. it will be oriented at sole fulfillment of its fiscal functions. If tax policy is understood in such way fisk (treasury) interests will always be prior to other taxation possibilities which are being implemented for a long time. In reality it may be seen in the last decades that many governments while implementing fiscal policy ever actively interfere market functioning, promoting priority development of certain industries, influencing the investment police, stimulating structural reshuffle of the economy, widening promotion of ecological processes of production and consumption, solving certain social tasks.



Picture 1. ***Succession of the choice of taxes to achieve the best anti-crisis effect***

It is necessary not to ignore these emerging opportunities, but to make active use of them, maybe sometimes even in the fiscal detriment. Thus tax policy of the state should be defined in a broader way – first of all, from the viewpoint of identification and application of multifunctional opportunities of taxes. Tax policy is the activity of authorized state bodies aiming to provide realization of different functions of taxes. In essence, it is art to find compromise between realization of fiscal and other functions of taxes: regulatory, social and supervisory. This compromise should reflect the importance of this or that element of a tax at a certain stage of development. Within such approach tax policy becomes not only a part of fiscal policy but also serves as an important market method of state regulation of the economy, a constituent part of social-economic policy of the state.

At the current stage these are social and regulatory functions of taxes and their stimulating effect that should be reinforced while the fiscal function should be diminished. However the targets formulated in "The Main Directions of Tax Policy in 2010–2012" [7] are to prevent the level of the nominal tax burden in the medium-term perspective under conditions of a balanced budget system, to unify the rates and to increase neutrality of the tax system. These targets do not seem adequate to the author of this article in the conditions of post-crisis growth. Creation of a balanced budget system is not the most important thing now provided we have significant emergency funds. Neither is achieving of tax neutrality.

The *new directions* of tax policy should aim at:

First, significant decrease of a tax burden for the innovative economy by means of decrease of tax rates with the highest anti-crisis potential;

Second, strengthening of the stimulating opportunities of the correcting taxes;

Third, rising industrial differentiation of taxation.

And, of course, not at any price should the tax pressure at the economic agents be increased to provide for a balanced budget. This may cause further aggravation of crisis including political destabilization of the society and collapse of the whole system of tax

proceeds. Such negative scenario may now be observed in Latvia and Lithuania, and there is no sense to repeat it.

Having defined the directions of the tax policy we may answer *the fourth question* – how to alter national tax policy and what particular measures may form its anti-crisis contents in the view-point of the posed directions.

It is reasonable to try to achieve significant lessening of the tax burden first of all by decreasing VAT and profits tax. These are the main kinds of taxes with the highest anti-crisis potential. Rates of the other correcting taxes might also be decreased but it is better to leave them unchanged lessening the pressure of these taxes by increasing their stimulating functions.

So from these two taxes the federal part of the profits tax is already decreased from 2009. It is only decreased for 4%, but this may suffice shifting the remaining resource to VAT decrease. Such accent shift may have a higher anti-crisis effect as profit making during the time of crisis becomes an unstable process while creating VAT is less subject to fluctuations. Fiscal pressure of VAT should be significantly decreased. But what is the most effective way for the economic system to do it?

We believe this process should be accompanied by further differentiation of VAT, i. e. not three rates (18, 10, 0 %) but four rates (18, 12, 6 и 0 %) should be used. Zero rate levying exported goods should be preserved. The primary needs goods rate should also be preserved but its size should be changed to 6% from 10%. However the group of other goods and services should be divided with a singling out a group of goods and services satisfying elite needs (luxury goods, jewellery, delicacies, etc.) and harmful habits (alcohol and tobacco). They should be levied at the rate of 18% as before. The other sub-group will be formed by the goods going to the satisfaction of personal and industrial needs. Here the rate should be decrease to 12%. Namely this kind of decrease will serve as a supporting measure for the highly technological companies earning maximum added value and thus sensitive to VAT.

It should be noted that arguments about possible radical decrease of the VAT rate are going on for the last two years but a necessary decision is postponed all the time. The reason for this is perceptible budget losses. If the unified rate is 14% the losses will amount to 1,84, and if the rate is 10% - the losses are 2,56 of the GDP. In the context of our suggestion with the preservation of the 18% tax rate for some luxury goods these losses will approximate to a compromise figure – about 1,9% of GDP. It is believed that current substantially overrated level of tax burden – 36,7% of GDP – allows for it.

In addition, stimulating function of taxation should be reinforced. Striving for such reinforcement in correcting taxes seems most effective. Of course, it is difficult to ignore some particular degree of success in this direction but the undertaken measures are definitely not enough. Additional complex of stimulating measures should be aimed at solving key national problems – demographic and investment. Tax stimulation is to be reinforced: first, of extended reproduction of human capital and increase of its innovational characteristics, i. e. to give taxes social and innovation-investment directions. There are very few initiatives of such kind that are voiced. The following problems are to be foreseen [8]:

- Fast resume of a well-established way of investment stimulation, a so-called investment concession which existed before 2002 and provided for tax exemption of 50% of the profit going to financing of capital investments;
- To supplement the existing individual model of income taxation with a family model where the right to choose belongs to the taxpayer;
- To bring the size of a standard individual income tax deduction up to subsistence level. Dependants having no possibility to work are liable to this deduction and it is applied to the salary of a working family member;

- Property deduction from individual income tax for construction or purchase of a house or apartment should be risen to the price of an average one-bedroom apartment with annual indexation. In addition, a certain periodicity of its use should be settled (for example, once in ten years), as well as a priority right to use it once a child is born. The possibility to shift the sum not used to the next period should be provided for;
- Social deductions from individual income tax should be exempted from any restrictions – the actual sums spent for education, medical treatment, voluntary pension provision of one's self, one's spouse, parents, or children should be deducted.

As for the differentiation of taxation, it should be reinforced in future. Neutrality of tax system to different economic sectors and branches of industry having totally different levels of profitability and tempos of development seems to be outdated. Tax system should form different tax burden to the raw materials and production sectors, to branches with different profitability and kinds of activity thus promoting diversification of the economy.

Tax burden to the raw materials sector should remain unchanged or increase whereas the production sector should undergo further differentiation decreasing the burden for priority industries. A more differentiated VAT will facilitate the realization of this task but it will not be the only thing. Regulatory role of excises should be reinforced, increasing their amount and rates regarding ecologically-hazardous and health-hazardous goods. It makes sense to discuss reasonability of branch differentiation of profits tax rates. In addition, introduction of branch preferences not only in correcting but also in neutral taxes (land and property) is promising.

Integrally implementation of such taxation measures should be aimed at which may become effective regulators and stimuli of social-economic development of a country even in the time of crisis.

Bibliography

1. *Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. Москва: Эксмо, 2003.*
2. *Joseph E. Stiglitz. The Roaring Nineties Seeds of Distruction. New York: W. W. Norton & Company, 2003.*
3. *Milton Friedman. Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1982.*
4. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.*
5. *Юрий С. И., Крисоватый А. И., Майбуров И. А., Кощук Т. В. Турбулентность налоговых реформ. – К.: Знання, 2011.*
6. *Фискальное регулирование экономического развития государства в посткризисный период / Под ред. А.Д. Данилова. Киев: ДКС Центр, 2011.*
7. *Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (Одобрены Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 г.). Режим доступа: http://www1.minfin.ru.*
8. *Майбуров И. А. Налоговые стимулы антикризисного восстановления экономики России // Бизнес Информ. – 2011. – № 2.*

Віктор КОЗЮК

МОНЕТАРНІ РЕФОРМИ ПІСЛЯ АЗІЙСЬКОЇ ТА ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ У КОМПАРАТИВНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

Проведено аналіз реформ у сфері монетарної політики та глобальних фінансів після Азійської та глобальної фінансової криз у компаративній перспективі. Стверджується, що навіть у випадку відмінностей в теоретичному й прикладному характері заходів із реформування, усі вони методологічно спираються на принципи націоцентризму. Це породжує ризики нових глобальних дестабілізацій внаслідок зовнішніх ефектів коливань глобальної ліквідності й асиметричного пристосування до цього різних країн.

Глобальну фінансову кризу від глибокого валютно-фінансового потрясіння в Азії у 1997–1998 рр. відділяє 10 років. За цей час у глобальній економіці відбулися доволі масштабні зміни, щоб можна було вести мову про формування якісно відмінної її моделі, порівняно з тією, що формувалася під впливом першого досвіду лібералізації потоків капіталу в країнах із ринками, що виникають. Активні дискусії з приводу реформування глобальної фінансової архітектури та міжнародного монетарного устрою, що розпочались одразу після обвалу валют і банківських систем в Азії, продемонстрували єдність у поглядах на основні напрямки, якими повинні рухатись монетарні реформи з метою забезпечення стабільності у світі. Втім, у світлі розкручування спіралі глобальних фінансових дисбалансів, асоційованих із ними зрушень у поведінці ринків активів та русі капіталів, більшість постазійських змін у сфері монетарної політики та фінансової системи парадоксальним чином поєднують у собі пропоновані реформи та їхні антиподи.

Укоріненість постазійських тенденцій у сфері глобальних монетарних та фінансових процесів сформували характерні риси нового розуміння глобальності та особливостей функціонування глобальної економіки. Отже, можна зауважити, що такі тенденції чітко віддзеркалюють принципові риси передкризових процесів. Звідси можна побачити, що доазійські імперфекції, не будучи ліквідованими на системному рівні, а компенсовані політикою, зорієнтованою на самострахування від валютно-фінансових потрясінь, багато в чому далися взнаки у якісно новому середовищі глобальної економіки, і певною мірою виступили його детермінантами. Пошуки варіантів подолання наслідків глобальної фінансової кризи не просто активізують необхідність звернутись до досвіду постазійських реформ, а потребують з'ясування на теоретичному рівні, що було не так у пропозиціях та їхній імплементації, завдяки чому вже через 10 років світ зіткнувся зі ще глибшою й масштабнішою кризою. Також важливим є питання про те, наскільки співвідносяться між собою методологічні й теоретичні засади реформування глобальної монетарної економіки тоді і зараз, які вони мають наслідки для функціонування глобальної фінансової системи і які потенційні перспективи можуть породжувати, що робить актуальним дослідження в такому ракурсі.

© Віктор Козюк, 2011.

Теоретичні узагальнення рекомендацій з проблеми реформування глобальної економіки у постазійському контексті доволі добре висвітлені в економічній літературі [1, 2, 3, 4]. Звертає на себе увагу, що відповідні розвідки здебільшого концентрувалися на питаннях взаємодії між монетарною політикою, імперфекціями міжнародних ринків капіталу та фінансовою стабільністю в світі й на рівні окремої країни. Ці дослідження увійшли в економічну науку як дискусії з приводу "глобальної фінансової архітектури" (детальніше див. [5]), засвідчуючи, наскільки важливим є розуміння системності зв'язків між монетарною політикою, мобільністю капіталів, відкритістю економіки та вразливістю до глобальних чи ідіосинкратичних шоків. Ряд праць з аналізу досвіду криз 1990-х рр. заклали фундамент для підходів у сфері монетарної політики [6, 7], що були певною мірою заперечені вже в найближчий час рядом тенденцій. "Страх перед плаванням", гіпертрофія валютних резервів з метою самострахування, недовіра до монетарних інституцій кредитування останньої інстанції [8, 9, 10] засвідчили, що монетарні процеси в світі під впливом швидкого зростання ваги країн з ринками, що виникають, явно не відповідають образу, сформованому на підґрунті постазійських дискусій. З'явилися дослідження, які констатують, що під впливом нагромадження валютних резервів у масштабах, що конкурують з потребою наявності міжнародних фінансових організацій, формуються обриси нової монетарної та фінансової системи світу [11]. Однак зворотним боком цього виявились потужні структурні ризики, що походять зі сфери глобальних монетарних процесів [12].

Щодо сучасних праць із приводу проблеми глобальних монетарних реформ, то можна побачити набагато менше одностайності, оскільки радикальні реформи потребують сфокусованості на системних кроках [13]. Якщо ж вести мову про порівняння обох криз, то вони практично відсутні, для чого є всі підстави. Характер пропозицій щодо посткризового реформування також відрізняється від тих, що розглядались як центр дослідницького фокусу десятиліття тому. Однак існує ряд досліджень, які ув'язують теоретичні проблеми посткризового реформування глобальних монетарних взаємин із процесами, що активізувались після потрясіння в Азії [13]. До таких позицій слід зарахувати вже згадане підвищення суверенного попиту на активи з метою самострахування, а також різке рівноважне підвищення рівня заощаджень у відповідь на переоцінку ризиків боргового фінансування інвестицій та поточного споживання [14]. Щодо монетарної політики, то, наприклад, Дж. Франкель прямо стверджує, що вагомі сучасні пропозиції щодо реформування монетарної політики глобального та національного рівня є прямим антиподом того, що пропонувалось 10 років тому, а те, що заперечувалось тоді, розглядається як можливий керунок до дій у сфері економічної політики сьогодні [15]. Перш за все, мається на увазі вибір щодо режиму валютних курсів та його ув'язка з політикою підтримання фінансової стабільності.

Проте слід зазначити, що на даний час не існує теоретичних узагальнень і компаративних досліджень у сфері монетарних реформ та їхніх обґрунтувань у період після обох криз. Не визначено спільності та відмінності в теоретичних і методологічних акцентах обговорюваних реформ тоді й зараз, що є вкрай важливо з точки зору запобігання майбутнім фінансовим потрясінням. Відповідно, у статті ставиться мета виявити теоретичні та методологічні спільності й відмінності у сфері монетарних реформ після обох криз на основі компаративного аналізу.

Визначення основних критеріїв для порівняння посткризових монетарних реформ не може не спиратись на виявлення доволі разючих відмінностей у характері глобальної економіки періоду 1990-х та 2000-х рр., що засвідчують дані табл. 1. Постазійські реформи істотно поліпшили макроекономічну ситуацію в країнах з ринками, що виникають, внаслідок чого їхня привабливість для потоків капіталу зрос-

ла. У цей же час модернізація фінансових систем у розвинутих країнах на тлі успіхів у підтриманні низького рівня варіації інфляції та варіації ВВП позначилась на посиленні фінансових інновацій, агресивному згладжуванні споживання та пошуку доходності.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники глобальної економіки, %

	Роки			
	1991–1998	1999–2006	2007–2010	2011–2014
Глобальний ВВП	2,8	4,0	2,5	4,4
Розвинуті країни	2,5	2,7	0,3	2,5
Країни з ринками, що виникають, та країни, що розвиваються	3,3	5,8	5,2	6,4
Глобальна торгівля	6,6	6,8	–0,1	6,4
Імпорт розвинутих країн	6,3	6,2	–2,1	5,3
Імпорт країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	7,1	9,3	4,2	8,1
Експорт розвинутих країн	6,6	5,7	–1,2	5,7
Експорт країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	8,2	9,6	2,5	7,7
Умови торгівлі розвинутих країн	0,2	–0,4	0,1	–0,3
Умови торгівлі країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	–1,6	2,5	0,7	–0,1
Інфляція в розвинутих країнах	2,9	2,0	1,7	1,6
Інфляція в країнах з ринками, що виникають, та в країнах, що розвиваються	54,4	7,5	6,5	4,2
Світові ціни на готові вироби	–0,6	2,5	2,6	1,7
Світові ціни на нафту	–6,8	22,0	4,4	2,6
Світові ціни на неенергетичні первинні ресурси	–1,5	5,0	0,0	0,9
Реальні шестимісячні ставки LIBOR	3,1	1,3	0,7	2,7
Світові реальні довгострокові ставки проценту	3,8	2,3	2,0	3,4
Поточний рахунок платіжного балансу розвинутих країн, % ВВП	0,1	–0,9	–0,8	–0,4
Поточний рахунок платіжного балансу країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються, % ВВП	–1,8	2,1	3,3	3,5

Джерело: World Economic Outlook. – Wash. (D.C.): IMF., 2009. – P. 200.

По-перше, більшість країн з ринками, що виникають, та постсоціалістичних країн наприкінці 1990-х рр. виходили зі смуги високої і нестабільної інфляції, а перехід на політику цінової стабільності був ускладнений через збереження вагомого значення валютного курсу як номінального якоря. У 2000-х рр. питання цінової стабільності почало знову дискутуватись, тільки в світлі швидкого зростання цін на первинні ресурси.

По-друге, рівень процентних ставок у глобальній економіці істотно відрізнявся, так само як і набір факторів, що їх визначали. З позиції сьогодення можна стверджувати, що вагоме значення політики провідних центробанків у детермінуванні

рівня глобальних ставок у 1990-х рр. пов'язується з рестрикціями глобальної ліквідності, на відміну від 2000-х рр., коли експансія останньої була очевидною, визначалась політикою нагромадження валютних резервів і високим рівнем глобального грошового мультиплікатора, що спирався на проциклічність фінансової системи та трансформацію глобального банківського бізнесу.

По-третє, потоки капіталу у 1990-х рр. тільки виходили з-під контролю внаслідок політики лібералізації в країнах з ринками, що виникають, тоді як перед глобальною фінансовою кризою ці країни зіткнулися з масштабним припливом капіталів на ринок активів (рис. 1), а не боргових інструментів, який став доступний нерезидентам від середини 1990-х рр. у більшості країн зі середніми доходами.

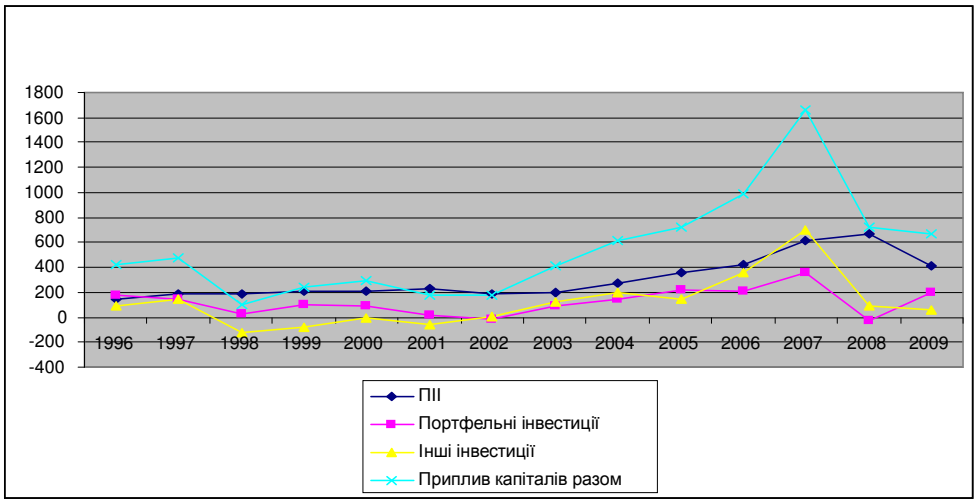


Рис. 1. ***Приплив капіталів в країни з ринками, що виникають, та в країни з ринками, що розвиваються, млрд. дол. США***

Джерело: Побудовано на основі IMF Global Financial Stability Report за відповідні роки (див. www.imf.org.).

По-четверте, фінансування платіжного дефіциту у 1990-х рр. було дуже проблематичним, а нагромадження валютних резервів чітко кореспондувало з успіхами у реформуванні економіки, критерієм чого був приплив капіталів, тоді як 2000-ні рр. характеризувалися підтриманням профіциту в більшості країн з ринками, що виникають, окрім постсоціалістичних країн Європи. Звідси істотні відмінності в поведінці валютних курсів. У 1990-х рр. основний монетарний конфлікт полягав у альтернативності між стабільністю курсу і інфляції, а у 2000-х рр. – між рівнем валютного курсу і перегрівом фінансової системи. Нагромадження резервів перетворилось на віртуальний процес, що слідував профіциту поточного рахунку і припливу капіталів на ринок активів на основі ліверeджу.

Однак найбільшою відмінністю указаних періодів є те, що в першому з них завершувалась хвиля глобальної фінансової інтеграції, яка на тлі жорстких обмежень глобальної ліквідності різко поляризувала країни з точки зору успіху у сфері структурного реформування та включення в режим глобальної конкуренції, тоді як у 2000-х рр. сформувалась глобально-центрична економіка, основою якої є поведінка глобальної ліквідності та проциклічність фінансової системи. Це особливо чітко засвідчують відмінності в характері поведінки потоків капіталу та валютних резервів. Як демонструють дані рис. 1, передкризове підвищення обсягу припливу

капіталів істотно відрізняється в розрізі обох випадків. У випадку Азійської кризи спекулятивні переливи майже зрівнялися із обсягами ПІІ. Відкриття боргових ринків та короткострокові запозичення приватного сектору одразу віддзеркалювались у погіршенні платіжного балансу, що швидко породжувало невпевненість у спроможності підтримувати валютний курс і провокувало кризу. У випадку глобальної фінансової кризи спекулятивний приплив перевищив обсяги ПІІ і тривав відносно тривалий час, оскільки намагання уникати підвищення курсу сприймалось як зростаючі можливості країни протистояти ризикам реверсів у потоках капіталів, виражені швидким нагромадженням валютних резервів (рис. 2). Як видно з рис. 2., саме після Азійської ризи приріст глобальних валютних резервів був відносно тривалий час стабільним і значним.

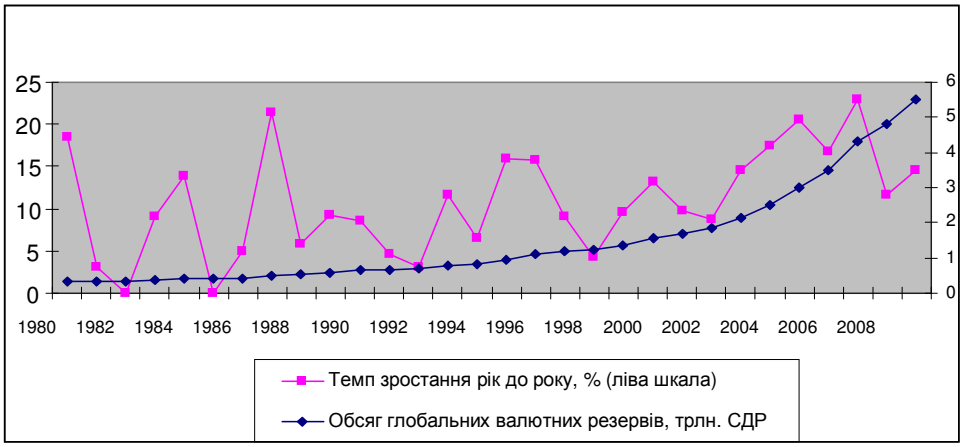


Рис. 2. ***Динаміка глобальних валютних резервів, 1980–2009 рр.***
Джерело: Побудовано на основі IMF Annual Report за відповідні роки (див. www.imf.org.).

В обох випадках реакція на кризу передбачала реалізацію масштабних структурних реформ на національному та міжнародному рівні. Втім, з огляду на відмінний характер криз, їх масштаби і, саме головне, рівень розвитку глобалізації, зміст реформ і обговорювані проекти достатньо різняться, так само як відрізняється їх теоретичне забезпечення. З метою компаративного аналізу реформ, що пропонувались і здійснювались, слід виділити основні прикладні сфери. Критеріями їхньої ідентифікації є порівнюваність, структурний зв'язок з кризогенними факторами, структурний зв'язок зі системним рівнем забезпечення національної та глобальної фінансової стабільності, значущість для формування базових теоретичних та прикладних основ посткризового розвитку. Так, до основних сфер реформування можна зарахувати: монетарну політику національного рівня; глобальні монетарні взаємини; засоби забезпечення фінансової стабільності; функціонування міжнародних фінансових інституцій.

Порівнюючи посткризовий досвід реформування монетарної політики, можна побачити відмінності в розумінні джерел нестабільності та системної складності впливу глобалізації на центробанки. У 1990-х рр. основний акцент на забезпеченні цінової стабільності та пропозиціях щодо курсової гнучкості [6] виявився недостатньою гарантією ефективності монетарної політики [15, 16]. Більшість країн з ринками, що виникають, спробували поєднати забезпечення цінової стабільності з нагромадженням резервів, що виявилось прагматичною реакцією на події в Азії, однак не панацеєю від криз, які походять не зі сфери валютних курсів та платіжних

балансів, а зі сфери зростання вартості активів та експансії кредиту. Невипадково, що реформи після глобальної фінансової кризи продемонстрували основний акцент на імплементації інтегрованих макрофінансових підходів, які передбачають взаємодію між монетарними та фінансовими змінними в аспекті їхнього впливу на поведінку фінансових інституцій та діловий цикл [18]. Іншим несподіваним моментом було те, що за десять років між кризами фінансові системи в країнах з ринками, що виникають, достатньо розвинулись, внаслідок чого падіння валютних курсів, співмірне з тим, що мало місце у 1990-х рр., не викликало значного занепокоєння і явно суперечило можливостям їм запобігти з точки зору наявного обсягу валютних резервів. Іншою причиною цього явища є те, що до нього спонукав характер глобальних монетарних взаємин, виражений прив'язкою до долара Китаю, що справляє потужний конкурентний тиск в глобальній економіці загалом.

Говорячи про реформи міжнародного монетарного устрою у постазійському контексті, слід зазначити, що вони жваво не обговорювались. Більшість питань стосувались посилення "глобальної фінансової архітектури", що розумілось як адаптація системи валютних курсів до умов зростаючої мобільності капіталів, а також удосконалення системи міжнародного кредитування останньої інстанції (про що буде сказано окремо). Пропозиції щодо реформування системи резервних активів та запровадження колективних акцій у сфері резервних валют та врівноваження платіжних балансів не відзначались радикальністю, внаслідок чого національно-центричне розуміння забезпечення стабільності у сфері міжнародних монетарних взаємин витіснило підходи до реформ системного рівня [5, 12]. На відміну від дискусій десятилітньої давнини, теперішній час відзначається посиленням наголосу на необхідності реформ у сфері глобальних монетарних взаємин [15, 16, 17, 20]. Такі відмінності можна пояснити, виходячи із рівня нагромаджених валютних резервів і того, який вони справляли вплив на монетарні процеси глобального рівня тоді й зараз (див. вище). Колективне уникнення підвищення курсу автоматично означає зростання попиту на резервні активи та можливості маніпулювання валютним курсом для досягнення конкурентних переваг. Також асиметрії в уникненні ревальвації позначаються на відносно чіткому поділі на країни з профіцитом поточного рахунку, що вивозять капітал і збільшують попит на активи, та країни з дефіцитом поточного рахунку, що імпортують капітал і стикаються зі зростанням вартості активів. Як показав досвід глобальної фінансової кризи, така система не є внутрішньо стабільною, оскільки може функціонувати виключно в межах розкручування спіралі глобальних фінансових дисбалансів. Саме на подоланні проблеми останніх сконцентровані пропозиції щодо глобальних монетарних реформ. Втім, як відображено в документах G-20, світова спільнота неспроможна погодитись із визначенням дисбалансів та критеріїв, що їх допомагають ідентифікувати. Пропозиції із реформування системи резервних активів на основі зростання ваги СДР та створення різного роду транзитних рахунків МВФ для нейтралізації негативного впливу з боку нагромаджених валютних резервів [13, 20] навряд чи будуть реалізовані повною мірою, оскільки не виключають асиметричні акції окремих країн, для яких питання валютних резервів та валютних курсів – не макроекономіка, а перерозподільчий конфлікт.

Розуміння технологій забезпечення фінансової стабільності достатньо змінилось у посткризовий період в обох випадках. Імперфекції ринків капіталу та слабке інституціональне забезпечення корпоративного управління розглядались ключовими моментами кризи приватного зовнішнього боргу азійських країн. Невипадково, що наприкінці 1990-х рр. вагома увага була сконцентрована на посиленні нагляду за "ліверeджованими" інституціями та підвищенні транспарентності й глобальної доступності інформації про фінансовий стан компаній фінансового та реаль-

ного сектору. Уніфікація кодів і форм звітності, запровадження принципу найкращих практик, міжнародна стандартизація поширення даних були покликані подолати проблему інформаційної асиметрії на фінансових ринках і в такий спосіб посилити відповідальність позичальників та інвесторів відповідно до принципу ефективного визначення ризиків на ринковій основі [1, 2, 3, 5]. Втім, незважаючи на вагомий прогрес у цій сфері, криза іпотечного ринку США та швидке поширення структурованих фінансових інструментів, ABS- CDS-інструментів продемонстрували, що фінансові інновації на системному рівні генерують інформаційну асиметрію, внаслідок чого покращення ситуації в питаннях транспарентності не може бути досягнуто виключно в межах відповіді на питання про доступ та поширення інформації. Більш того, неможливість адекватно оцінити рівень ризику інноваційних інструментів та проблема коінтеграції ризику інструменту і ризику інституції приводить до необхідності спрямування фінансового регулювання у сферу аналізу та моніторингу концентрації ризиків у розрізі взаємоволодіння вимогами та зобов'язаннями глобальними фінансовими компаніями. Іншою принциповою відмінністю реформ у вказані посткризові періоди є те, що у випадку 1990-х рр. і початку 2000-х рр. реформи у сфері фінансового регулювання стосувались мірорівня і передбачали удосконалення наглядових функцій. Проблема проциклічності фінансової системи вимагає інтегрованого підходу, в результаті чого більшість реформ, що впроваджуються останнім часом передбачають запровадження різного роду контрциклічних буферів, підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу банків (перехід на систему Базель III), переведення на системну основу моніторингу взаємозв'язків між макроекономічними умовами та ставленням до ризику [18]. Іншим нюансом є те, що у постазійский період сприйняття засобів подолання асиметрії інформації не розглядалось як конфлікт між реформами національного та глобального рівня, внаслідок чого їхня відносна успішність на рівні окремих країн та в межах функціонування МВФ не відображала проблеми структурного арбітражу. Сформований на даний час рівень мобільності капіталів, формування глобальних фінансових інституцій та конкуренція між сегментами глобальної фінансової системи приводять до того, що питання структурного арбітражу та реалокації ліквідності стають значущими з міркувань забезпечення підтримання фінансової стабільності у світі [13, 19]. Саме функціонування глобальних банківських мереж і трансформація банківського бізнесу на основі ринкових запозичень, застосування інструментів трансферу ризиків тощо змінює контури потенційно ефективної моделі фінансового регулювання. Звідси необхідність створення єдиних засад глобального банківського регулювання розглядається як спосіб уникнути не тільки структурного арбітражу, а й переливань капіталів з ринків, що мають асиметричні рівні ліквідності та ставлення до ризику.

Проблема реформування й посткризового функціонування міжнародних фінансових організацій також доволі відрізняється в розрізі посткризових періодів. Наприкінці 1990-х рр. гостро постало питання недовіри до Бретонвудських інституцій в зв'язку з генеруванням ними морального ризику та практикою обумовленого кредитування. Відомий звіт комісії Мельцера заклав лінію дебатів про радикальне скорочення ролі МВФ у міжнародних монетарних процесах. Незважаючи на це, досвід валютно-фінансових криз 1990-х рр. позначився на змінах в роботі Бретонвудських структур. Набір кредитних механізмів було збільшено, зокрема зросло значення механізмів екстреного надання ліквідності, обсяги якої більше жорстко не прив'язувались до квоти країни. Збільшились обсяги та розширились джерела фінансування МВФ. Практика обумовленого кредитування зазнала змін у напрямку чіткого розмежування функціональної присутності МВФ та Світового банку в полі кредитних взаємин з країною-реципієнтом. МВФ посилив увагу до національних

особливостей країн та створення і впровадження інституціональних засад ефективної макроекономічної політики, на відміну від попереднього досвіду жорсткого контролю за кількісними змінними макрополітики [5]. Як і у випадку всіх попередніх сфер реформування, постазійські новації не зачепили фундаментальних принципів позиціонування міжнародних фінансових організацій в системі глобального регулювання. Акцент на удосконаленні відносин Фонд-країна має ту ж саму національно-центричну зорієнтованість. В цьому контексті полярними виглядають дискусії останнього часу про роль МВФ у глобальній економіці [13, 20], що супроводжується дуже суперечливою картиною. З одного боку, масштаби кредитної активності МВФ в умовах глобальної фінансової кризи (без урахування специфічних програм колективної допомоги Греції, Ірландії та Португалії) явно нижчі, ніж в період 1990-х рр. Це зумовлено як політикою гіпертрофії валютних резервів у країнах з ринками, що виникають, так і тим, що конкурентне нагромадження резервів набагато більшою мірою заохочує асиметричну гнучкість курсу вниз, ніж справжнє плавання. З іншого боку, на МВФ дедалі більшою мірою покладають надії як на інституцію, що повинна стати основою нової моделі глобального монетарного регулювання через централізацію управління системою резервних активів. Посилення системи глобального моніторингу фінансових дисбалансів та нагляду за адекватністю номінальних курсів фундаментальним рівноважним процесам і наділення Фонду окремими засобами примусу щодо країн, які вдаються до штучного утримання курсу вгору чи вниз, на даний час вважається найбільш ймовірним сценарієм реформування міжнародних фінансових організацій [13, 17, 20]. Аналогічно, місія із запобігання курсовим маніпуляціям розглядається в контексті розширення повноважень СОТ щодо застосування санкцій стосовно країн, які отримують у такий спосіб надмірні експортні переваги [16, 17]. Посилення глобально-центричного виміру в реформах міжнародних організацій істотно контрастує із постазійським періодом, однак навряд чи слід розраховувати на те, що ті з них, які напряму стосуються перерозподільчих конфліктів, будуть імплементовані.

Говорячи про методологічні проблеми реформ, слід зауважити, що переважно найбільш успішними є ті блоки, які стосуються відповідальності національних урядів та центробанків. Як у 1990-х рр., так і в 2000-х рр. не існує можливостей сформувати достатньо потужну коаліцію для радикального перегляду основ глобальних монетарних взаємин. Аналогічно, прогрес у сфері фінансового регулювання є набагато більш очевидний, ніж реформи у тій частині монетарної політики, що стосуються зв'язної ланки між її національно-центричним виміром і системними рисами монетарного устрою світу. В світлі цього, як і в 1990-х рр., більшість реформ мають національно-центричний характер і відображають розуміння національної монетарної та фінансової стабільності як основу стабільності у світі. Відмінними є теоретичні підходи й інструменти політики. Якщо у 1990-х рр. основою національно-центричних підходів вважалось забезпечення цінової стабільності та курсової гнучкості, то нині це – імплементація макрофінансової парадигми та макропруденційного регулювання. Неврахування зовнішніх ефектів коливань глобальної ліквідності та ризики реверсів платіжних дисбалансів залишаються за його межами, що не виключає масштабні дестабілізації в майбутньому та посилення циклічності й нестабільності глобальної економіки, зумовленої асиметричним пристосуванням окремих країн до хвиль зростання вартості активів, цін на первинні ресурси, реалокації капіталів та змін ставлення до ризику.

Висновки. Реакція на Азійську кризу спричинила ряд структурних змін у глобальній економіці, пов'язаних із формуванням сприятливого середовища для кризогенних процесів. Реформи наприкінці 1990-х рр. у сфері монетарної політики були асиметрично імплементовані і поєднували намагання отримати вигоди від цінової

стабільності зі збільшенням обсягів валютних резервів як засобів самострахування від валютно-фінансових потрясінь. Найбільш успішними виявились реформи у сфері фінансового регулювання. Однак їхня зорієнтованість на транспарентність і подолання інформаційної асиметрії виявилась недостатньою з міркувань адекватної оцінки ризиків складних інноваційних фінансових інструментів. Сучасний акцент на посиленні вимог до банківського капіталу та створення глобальної регуляторної системи спирається на проблему трансформації глобального банківського бізнесу, що набагато більш чутливий до глобальних ринкових умов, ніж до фундаментальних процесів на рівні окремої країни. Реформування монетарної політики та фінансового регулювання в сучасних умовах спирається на подолання проблеми проциклічності і системної вразливості макроекономіки до флуктуацій у сфері фінансової системи. Однак методологічний національно-центризм вказаних змін демонструє відсутність можливостей радикального реформування глобального монетарного устрою як основи посилення стабільності у світі, що актуально як для ситуації після Азійської кризи, так і для періоду після глобальної фінансової кризи.

Література

1. *Kenen P. The International Financial Architecrure: What,s New? What,s Missing? / P. Kenen. – Wash. D. C. : Institute for International Economics, 2001. – 192 p.*
2. *Kenen P. Reforming the International Monetary and Financial System [Електронний ресурс] / P. Kenen, A. Swoboda, Overview // Proceeding of a Conference held in Washington, D. C. – May 28–29, 1999. – Режим доступу : IMF // www.imf.org.*
3. *Eichengreen B. Toward A New International Financial Architecture: A Practical Post-Asia Agend / B. Eichengreen. – Wash. D. C. : Institute for International Economy, 1999. – 216 p.*
4. *Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура / Дж. Сорос // Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 56–84.*
5. *Козюк В. В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 512 с.*
6. *Exchange Rates in the Increasingly Interdepended World // IMF Occasional Papers. – 2001. – № 193. – P. 1–61.*
7. *Eichengreen B. Exchange Rate and Financial Fragility / B. Eichengreen, R. Hausmann // NBER Working Paper. – 1999. – № 7418. – P. 1–54.*
8. *Calvo G. Fear of Floating [Еленктронний ресурс] / G. Calvo, C. Reinhart // NBER Woking Paper. – 2000. – № 7993. – Режим доступу : www.nber.org.*
9. *Aizenman J. International Reserves: Precautionary vs. Mercantilist Views, Theory and Evidence / J. Aizenman, J. Lee // IMF Working Paper. – 2005. – wp/05/198. – P. 1–17.*
10. *Capital Flows to Emerging Markets: Recent Trends and Potential Financial Stability Implications // Bank of England Financial Stability Review. – 2005. – Dec. – P. 94–102.*
11. *Aizenman J. Large Hoarding of International Reserves and the Emerging Global Economic Architecture / J. Aizenman // NBER Working paper. – 2007. – № 13277. – P. 3–19.*
12. *Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка, 2009. – 728 с.*
13. *Reform of the International Monetary and Financial System. Chapter IV // Trade and Development Report. – UNCTAD : Geneva, 2009.*

14. *Coulibaly B. The Asian Financial Crisis, Uphill of Capital, and Global Imbalances: Evidence from a Micro Study / B. Coulibaly, J. Millar // The Federal Reserve Board International Finance Discussion Papers. – 2008. – № 942. – P. 1–26.*
15. *Frankel J. What's In and Out in Global Money / J. Frankel // IMF. Finance and Development. – 2009. – Sept. – P. 13–17.*
16. *Goldstein M., Weatherstone D. Confronting Asset Bubbles, Too Big to Fail, and Beggar-thy-Neighbor Exchange Rate Policies / M. Goldstein, D. Weatherstone // Institute for International Economics Policy Brief. – 2010. – PB 10–3. – P. 1–8.*
17. *Goldstein M. Integrating Reforms of Financial Regulation with Reform of the International Monetary System / M. Goldstein // Institute for International Economics Policy Working Paper. – 2011. – WP 11–5. – P. 1–28.*
18. *Hannoun H. Toward a Global Financial Stability Framework (BIS Speeches) / H. Hannoun // 45th SEACEN Governors' Conference. Siem Reap, Cambodia, 26–27 Feb. 2010. – P. 1–26.*
19. *Eichengreen B. Out of the Box Thoughts about the International Financial Architecture / B. Eichengreen // IMF Working Paper. – 2009. – WP/09/116. – P. 1–26.*
20. *Mateos y Lago I., Duttagupta R., Goyal R. The Debate on the International Monetary System / I. Mateos y Lago, R. Duttagupta, R. Goyal // IMF Staff Position Note. – 2009. – SPN/09/26. – P. 1–25.*

Dimitrios SERENIS, Paul SERENIS

HAS EXCHANGE RATE VOLATILITY PRODUCED ANY EFFECTS ON BILETERAL AND SECTORAL EXPORTS IN EUROPE? NEW EVIDENCE FROM THE UNITED KINGDOM

This paper examines the effect of exchange rate volatility to sectoral- bilateral exports for a set of eleven European countries to a exports during the period of 1973 -2008. Our investigation on the topic has examined one very important aspect. In other words, it is possible for the same set of countries to produce different results when different trade flows are examined. Further more the results of these trade flows used to examine the overall aggregate effects. Our investigation on bilateral sectorial trade flows has been preformed in two ways. The first incorporated the utilization of total U.K. to E.U. -14 exports for each sector while the second incorporated each of the U.K.'s to E.U.-14 sectoral flows. Overall our results suggest the existence (for some countries and products) of a mixed relationship which is consistent with our previews empirical work.

1. Introduction

Since the collapse of the Bretton Wood system which resulted in the adoption of a flexible exchange rate system in 1973, there has been some concern about the potential effects of exchange rate volatility to exports. Despite the various formal policy regimes such as the European Currency Snake (1972–1978) and the European Exchange Rate Mechanism (1979–1999) which tried to coordinate intervention among the member states in order to limit variation among exchange rates, the switch to floating exchange rates has been characterised by a greater degree of volatility. This larger fluctuation among exchange rates stimulated empirical research as to the true effects of volatility on exports. Motivated by the fluctuation in the exchange rates and our previous examination of aggregate exports for a total of 18 European countries (Serenis 2006; Serenis, Cameron and Serenis 2008; Serenis and Serenis 2010) has produced insignificant relationships of volatility to exports. Our analysis has turned to potential sectoral - bilateral. The purpose of this paper is to investigate the effects of exchange rate volatility to the U.K.'s bilateral exports to the traditional E.U. member countries for a variety of sectors.

Some economic models suggest that exchange rate variability creates uncertainty with regard to the prices the exporters would have to pay and receive in the future. More specifically, since most trade contracts incorporate payment lags to allow time for delivery or to provide trade credit, they produce uncertainty over the future price of foreign currency and the importers' own profits. As a result some producers will prefer the possibility of certain profits to the possibility of uncertain ones. Therefore, uncertain revenue will encourage producers to switch away from foreign markets to domestic ones, which in turn will cause a reduction in the level of international trade. Even though some models such suggest that exchange rate volatility might reduce exports it is possible in some models to estimate positive effect since future exchange rate fluctuations might create an incentive for more profits, as well as indeterminate or no effect from volatility to ex-

© Dimitrios Serenis, Paul Serenis, 2011.

ports since exporters often are able to hedge part of the risk by investment in the future markets. As a result the potential effects of exchange rate volatility on exports is one of the most controversial areas of economics.

Our paper is motivated by the following issues. Empirical evidence will shown the potential effects of exchange rate volatility to the level of exports is mixed and therefore do not indicate a clear relationship. Therefore with this research we would like to provide some additional evidence which will aid in the clarification of the potential relationship of volatility to exports. Second, the majority of the empirical work does utilize a sample which contains either a mixture of countries or developing countries. As a result, there is little examination of samples containing E.U. countries which has motivated the utilization in this study of a sample containing only E.U. countries.

Finally, in addition to the differences among general frameworks of thought there are some issues derived from the implementation of such models which can alter some of the results. These include: different variables as well as different measures of these variables, the different sample sizes as well as sample periods and finally different methodological approaches that researchers often employ in their economic models. One other important difference among empirical researchers relates to the types of export flows examined. Most of the empirical researchers examine aggregate exports while a smaller amount of researchers examines bilateral and sectoral exports. We therefore would like to provide some additional investigation on the potential bilateral and sectoral effects of volatility to exports.

This paper is organized as follows. First we will present a review of the literature as well as a discussion of the data for both of the two types of bilateral trade flow cases examined. We will continue with a presentation of the methodological framework as well as the results and analysis of our main empirical findings. Finally in the last section we present some policy implications, a brief summary and our conclusions.

2. Literature review

In the early 1980's a variety of empirical studies as well as results emerged. Most of the researchers used the OLS method and their range of results include positive and negative as well as indeterminate or no relationship between volatility and exports. For the most part, empirical researchers examine aggregate exports although some have started to examine bilateral trade. Furthermore, the utilized samples consist and mainly to the developing countries or a mixture of various countries in the world. In addition to the differences among trade flows, researchers incorporate different aspects in their models. Some of these aspects include mainly different time periods, types of exchange rates, different variables incorporated in the estimated equations and volatility measures. Cushman published a series of studies (Cushman, 1983, 1986, 1988) which examined exchange rate volatility to bilateral trade. In his 1983 study he examined exchange rate volatility for bilateral trade flows between the US and Germany. In his later work he expended his model by adding additional countries as well as different measures of exchange rate volatility. Even though new developments had started to appear in the field of econometrics in the late 80's (1987-1989) most researchers tended to utilize OLS in order to estimate the export quantity equation. One representative study which examined bilateral trade in the late 1980's is by De Grauwe, 1988.

In the early part of the 1990's empirical research mostly examined aggregate trade although there are some researches which examine bilateral exports. Researchers began to estimate statistical properties that their samples might have (such as cointegration and unit roots) and upon determination of such properties they used more advanced methods to estimate their equations. These methods consist mainly of ECM, ARCH-GARCH and VAR models. Some of these researchers utilizing the ECM framework

have identified a positive relationship (Asseery A. and Peel D. 1991) while others identify negative (Arize 1995, 1996, 1999, 2000) or in some cases no relationship at all (Arize 1999). Mackenzie (1998) estimates a positive effect on bilateral trade flows between two countries utilizing the ARCH methodology. These countries are Germany and the U.S.. The range of the estimated results still remains the same as in the previous periods (positive negative and no or indeterminate relationship). The samples include mainly developing countries or a mixture of various countries in the world only a small amount of the empirical research examines only E.U. countries.

From 2000 and onwards there is some variation in the empirical research (Abbott, Darnell and Evans 2001; Doganlar 2001; Du and Zhu 2001; Bredin, Fountas and Murphy 2003). This variation is with regard to the different sample countries, time periods as well as different volatility measures and different types of exchange rates used. With regard to the empirical estimation of the equations the bulk of the research utilizes mainly either ECM or ARCH-GARCH estimation techniques. The variation with regard to the sample countries consists of four categories. These countries are: developed countries, a mixed sample containing European as well as other countries and finally a sample containing only European countries. For the most part the literature seems to examine developing countries although there is some empirical work containing a mixture of various countries of the world. Finally the smallest part of the literature examines only European countries. With regard to the different types of effects the bulk of the literature examines aggregate (Benson and Godwin 2010; Cheong, Mehari, Willims 2006; Du, Zhu and Zhen 2001; Lihan, Huseyin 2009) effects of volatility on exports leaving a very small number of empirical work estimating bilateral (Baum and Ozkan 2004; Bahmani, Mohsen, Goswami and Gour 2004; Chit, Moe, Marian and Willenbockel 2008; Choudhry and Taufiq 2005; siregar and Rajian 2004) and sectoral effects (Doyle D. 2001; Awokuse and Yuan 2006; Kargbo 2006; siregar and Rajian 2004). The range of the estimated relationships between exports and exchange rate volatility remains the same as in the previous periods.

3. The data

The selected sample countries and time periods

As we have mentioned our previous empirical work on the effects of exchange rate volatility to aggregate exports (Serenis 2006; Serenis, Cameron and Serenis 2008; Serenis and Serenis 2008; Serenis and Serenis 2010) has not been able to identify a significant relationship between exports and exchange rate and volatility. However our empirical work on exchange rate volatility to sectoral trade seems to suggest that for some countries and some products it is possible to estimate a significant relationship (Serenis 2006; Serenis 2009). We therefore would like in this paper to examine bilateral export flows for various sectors and for one country of the E.U. with the remaining traditional member countries of the E.U. In other words we will examine the total sectoral export flows (for each of the sectors examined here) of the U.K. to the total sum of the traditional E.U.-14 member countries. We will also examine sectoral exports of the U.K. for each of thirteen E.U. countries (Austria Belgium, Denmark, France, Finland, Italy, Portugal, Greece, Netherlands and Sweden) separately for the time period of 1973-2008. All the data will be derived from OECD (Organization For Economic Co-operation and Development) with the exception of GDP figures which will be derived form Eurostat and the real effective exchange rates which will be derived from the IFS (International Financial Statistics).

The selected sectors and products

The selection of the specific sectors as well as the products that will be utilized for all these countries is not an easy choice. There are many sectors and many products that are exported and therefore a huge variety of combinations between products and countries which one can use. As a result of this we will examine export flows for one product out of the eight sectors utilized here. In addition to the variety of combinations among sectors and countries the issue becomes more complex in the event that we take under consideration the various sub- sectors of each product. Due to the large amount of subdivisions we have selected products belonging to only the same level of subdivision (products belonging to three digit analysis as classified on the OECD). The selected sectors as well as the selected products are presented in table 1.

Table 1

Selected sectors and products

Sector	Product
Animal & vegetable oils, fats & waxes	Animal oils and fats (411)
Mineral, Fuels, Lubricates and Related Materials	Coal, lignite and peat (322)
Crude materials	Hides and skins (211)
Chemical and Related Products	Hydrocarbons nes, & their halogen.& etc.derivatives (511)
Manif. Goods Classified by Material	Leather (611)
Miscellaneous manufactured articles	Sanitary heating ad cooling equipment and parts (812)
Machinery and Transport Equipment	Steam and other vapour generating boilers and parts (711)
Beverages and tobacco	Tobacco unmanufactured ; tobacco refuse(121)

The U.K.'s exports flows

For the year 2008 the amount exported to the EU-14 countries from the U.K. accounts for 53 percent of the total U.K.'s exports. However that amount can vary among different sectors. The amount of variance among each sector can be from 50-80 percent (for the sectors examined here). More specifically 81 percent of the total U.K. tobacco exports were exported to the E.U-14, while 70 percent of the total mineral fuels exports were exported to the E.U-14. In addition to the previous sectors 68 percent of the total animal products were exported to the E.U.-14 and 60 percent of the total organic chemical exports were exported to the E.U.-14 Lastly the sectors with the smaller percentage of exports to the E.U.-14 were: miscellaneous articles with 52.1 percent exported to the E.U.-14 and manufacturing products with 51 percent exported to the E.U.-14

4. Methodology

Our research will utilize a reduced form equation similar to that of Arize. More specifically:

$$log(X)= \lambda 0+\lambda 1*log(PX/Pw) +\lambda 2*log(GDP)+\lambda 3 +\lambda 4*(V) + \omega$$

Where:

- X is export quantities,
- PX/Pw the relative prices,
- GDP real domestic GDP
- V volatility (defined as the standard deviation of the moving average of the logarithm of real exchange rate).
- ω an error term

Our bilateral analysis will consist of two parts. For the first part we will undertake a more aggregate approach by using the U.K. to total E.U. (of the fourteen E.U. countries) exports for each of the selected sector as more of aggregate - sectoral export approach. While in the second part we will adopt a more bilateral approach to the topic. We therefore will continue by examining bilateral U.K. trade flows for each one of the E.U. sample countries to each of the previously presented sectors as a more in depth measure of biliateral – sectoral exports. The resulting consequences pertaining to the utilization of these two approaches will effect the calculations of some of the utilized variables. The calculation of most of the variables here will be preformed in a similar fashion as in Makenzie 1998. More specifically for the aggregate- secotral approach a measure or real exports will be utilized while for the bilateral – sectoral cases the actual amounts of exported material will be utilized. In addition to the previous differences among the calculated variables one other difference relates to the relative price calculation. For the aggregate-sectoral case the ratio of the country price to the world prices will be utilized while for the bilateral aggregate cases the ratio of the country price to an index of fourteen E.U. member countries will be used.

If the index of domestic capacity raises the country's capacity to produce increases and so will exports. We would therefore, expect λ2 to be positive, on the other hand if the relative prices rise the demand for exports will fall so we would expect λ1 to be negative (Goldstein and Khan, 1976). With regard to the effects of exchange rate volatility the expected result could be either positive, negative, or will have no effect. Our estimation of the equations for each product of our sample countries will be consistent with the error correction methodology (E.C.M.)

5. Unit root and co-integration

Unit root

Since we are interested in only examining the various degree of integration of each series we use the classical unit root test which is the augmented Dickey Fuller test. The test is based on the null hypothesis that a unit root exists in the time series against the alternative that there is no integration. In other words in the event that a unit root is present we continue to test for a higher order of integration until we reach a point on which integration is not present. The order of integration according to the augmented Dickey Fuller unit root test for each of the two trade flows is presented in table 2

Table 2

Augmented Dickey Fuller unit root test results for U.K. to E.U.-14 export flows

VEX		GDP	P	V2
Animal oils and fats	I(2)	I(2)	I(1)	I(0)
Coal, lignite and peat	I(0)	I(2)	I(1)	I(0)
Hides and skins	I(1)	I(2)	I(1)	I(0)
Hydrocarbons nes, & their halogen.& etc.derivatives	I(2)	I(2)	I(1)	I(0)
Leather	I(1)	I(2)	I(1)	I(0)
Sanitary heating ad cooling equipment and parts	I(0)	I(2)	I(1)	I(0)
Steam and other vapour generating boilers and parts	I(1)	I(2)	I(1)	I(0)
Tobacco unmanufactured ; tobacco refuse	I(0)	I(2)	I(1)	I(0)

*All tests are performed using the 5% level of significance*Vex the export quantity, GDP represents the real gross domestic product, V2 volatility and P is the relative prices of the each country to the world price *All tests are performed to a maximum of three lags using the Akaike info criterion

Augmented Dickey Fuller test for U.K. to each of the E.U. countries export flows

Animal oils and fats			Coal, lignite and peat		Hides and skins		Hydrocarbonsnes, & their halogen.& etc.derivatives		Leather	
U.K. exports to:	Variables		Variables		Variables		Variables		Variables	
	Vex	P	Vex	P	Vex	P	Vex	P	Vex	P
Austria	I(1)	I(2)	I(0)	I(1)	I(2)	I(2)	I(0)	I(2)	I(0)	I(2)
Finland	I(0)	I(0)	I(0)	I(3)	I(1)	I(2)	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)
France	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)	I(1)
Greece	I(0)	I(0)	I(1)	I(2)	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)	I(0)
Ireland	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)
Netherlands	I(0)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)
Italy	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)	I(2)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)
Portugal	I(0)	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)
Sweden	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)
Germany	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)
Denmark	I(1)	I(0)	I(0)	I(1)	I(1)	I(3)	I(0)	I(1)	I(0)	I(0)
Spain	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(3)	I(1)	I(1)	I(2)	I(1)

Sanitary heating and cooling equipment and parts			Steam and other vapour generating boilers and parts		Tobacco unmanufactured tobacco refuse	
U.K. exports to:	Variables		Variables		Variables	
	Vex	P	Vex	P	Vex	P
Austria	I(0)	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(1)
Finland	I(0)	I(1)	I(0)	I(0)	I(1)	I(1)
France	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)
Greece	I(1)	I(1)	I(1)	I(2)	I(1)	I(0)
Ireland	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)	I(1)	I(0)
Netherlands	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)
Italy	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)
Portugal	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(3)	I(1)
Sweden	I(1)	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)
Germany	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)	I(2)
Denmark	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)	I(2)	I(0)
Spain	I(0)	I(1)	I(0)	I(0)	I(1)	I(2)

*All tests are performed using the 5% level of significance*Vex the export quantity, GDP represents the real gross domestic product, V2 volatility and P is the relative prices of the each country to the world price *All tests are performed to a maximum of three lags using the Akaike info criterion . For U.K. –Austria exports for hides and skins we used fur skins exports due to unavailability of data. For U.K. –Austria exports for coal lignite we used petroleum products exports due to unavailability of data. For U.K. to Austria, U.K. to Portugal, U.K. to Sweden and U.K. to Finland exports for umanufactured tobacco we used manufactured exports due to unavailability of data.

As we can see the results of the unit root tests indicate that most of the countries in our sample contain at least one unit root.

Engle Granger Co-integration test

In addition to the augmented Dickey Fuller unit root test we will also examine the results of the Engle Granger cointegration test. The test examines the null hypothesis that cointegration is not present against the alternative that a cointegrating relationship does exist. The results of the cointegration test for each of the two different trade flows are presented in table (3).

Table 3

Engle Granger cointegration test test results for U.K. to E.U.-14 export flows

Sector	Relationship
Animal oils and fats	no cointegration
Coal, lignite and peat	no cointegration
Hides and skins	no cointegration
Hydrocarbon& their halogen.& etc.	cointegration
Leather	no cointegration
Sanitary heating and cooling equipment and parts	no cointegration
Steam and other vapour generating boilers and parts	no cointegration
Tobacco unmanufactured tobacco refuse	no cointegration

Engle Granger cointegration test test results for U.K. to each of the E.U. countries export flows

	Sector							
U.K. exports to:	Animal oils and fats	Coal, lignite and peat	Hides and skins	Hydrocarbon& their halogen.& etc.	Leather	Sanitary heating and cooling equipment and parts	Steam and other vapour generating boilers and parts	Tobacco unmanufactured tobacco refuse
	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship
Austria	no cointegration	cointegration	cointegration	cointegration	cointegration	cointegration	cointegration	no cointegration
Finland	cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration	no cointegration
France	cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration
Greece	cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration
Ireland	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration
Netherlands	cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration
Italy	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration	cointegration
Portugal	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration
Sweden	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration
Germany	cointegration	cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration
Denmark	no cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration	no cointegration

	Sector							
U.K. exports to:	Animal oils and fats	Coal, lignite and peat	Hides and skins	Hydrocarbon& their halogen.& etc.	Leather	Sanitary heating and cooling equipment and parts	Steam and other vapour generating boilers and parts	Tobacco unmanufactured tobacco refuse
	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship	Relationship
Spain	cointegration	cointegration	no cointegration	cointegration	no cointegration	no cointegration	cointegration	cointegration

*All tests are performed using the 10% level of significance*Vex the export quantity, GDP represents the real gross domestic product, V2 volatility and P is the relative prices of the each country to the world price* For U.K. –Austria exports for hides and skins we used fur skins exports due to unavailability of data. For U.K. –Austria exports for coal lignite we used petroleum products exports due to unavailability of data. For U.K. to Austria, U.K. to Portugal, U.K. to Sweden and U.K. to Finland exports for umanufactured tobacco we used manufactured exports due to unavailability of data.

As we can see form this table (3) for the case of export flows between UK to EU there is only one case for which a cointegrating relationship is present. This is for the sector of hydrocarbons. The relationship of the U.K. export flows to each of the sample countries is more diverse. More specifically a cointegrating relationship was found for UK to: Finland, France, Greece, and Spain for animal oils and fats; Austria, Finland, Greece, Ireland Sweden Germany and Spain for Coal Lignite and peat; Austria and France for hides and skins; Austria, Netherlands, Germany, Denmark and Spain for Hydrocarbons; Austria and Netherlands for Leather; Austria Finland Ireland Italy and Denmark for sanitary heating and cooling equipment; Austria, Finland, France, Italy, Portugal, Sweden, Germany, Denmark and Spain for steam and vapor generating boilers and parts; Netherlands, Italy and Spain for unmanufactured tobacco leaving all the remaining and export flows with no cointegrating relationship.

6. Results

Given the presence of co-integration for the previously mentioned countries we employ an error correction model to estimate these countries equations. The estimation models based on the previously presented tests for both types of export flows examined here are summarized in table (4).

Table 4

Error model correction model results for UK sectoral exports to E. U.-14 countries

Sectors	U.K. exports to E.U. 14					
	Variables					Statistics
	Constant	P	GDP	V2	ECM	
Hydrocarbon& their halogen.& etc.	0.060896 (1.090647)	-1.624973 (-3.084193)	1.390429 (0.771706)	1.992196 (0.756995)	-0.640494 (-3.922335)	D.W=1.814258 S.E=0.198473 R2=0.555085

Error model correction model results for UK sectoral exports to each of the European Union countries

U.K. exports to:	Sector														
	Animal oils and fats							Coal, lignite and peat							
	Variables					Statistics		Variables					Statistics		
	Constant	P	GDP	V2	ECM			Constant	P	GDP	V2	ECM			
Austria								-0.001559 (-0.004859)	-1.536735 (-3.15468)	-3.362011 (-0.296871)	-2.591795 (-0.195402)	-0.933796 (-3.546203)	D.W=1.73735 S.E=0.719936 R2=0.716797		
Finland	-0.167889 (-0.665954)	-0.606074 (-1.441577)	5.700142 (0.689520)	-12.90766 (-1.004443)	-0.955993 (-4.876490)	D.W=1.623511 S.E=0.899829 R2=0.524969		0.328860 (1.076409)	-2.998752 (-8.615353)	-28.57528 (-2.665853)	23.37816 (1.452747)	-0.665297 (-3.827132)	D.W=1.916647 S.E=1.068129 R2=0.716797		
France	0.046821 (0.382843)	-1.080030 (-4.857895)	-0.261662 (-0.063671)	9.767776 (1.354386)	-0.448006 (-2.398746)	D.W=2.096832 S.E=0.418140 R2=0.564222									
Greece	-0.012644 (-0.114165)	-0.784635 (-4.231776)	0.000994 (0.000274)	-3.256896 (-0.567768)	-0.761034 (-4.170931)	D.W=1.779076 S.E=0.401331 R2=0.586807		0.112817 (0.222647)	-3.045499 (-3.420547)	57.89432 (2.832496)	-20.58726 (-0.957909)	-1.442622 (-9.436505)	D.W=1.746880 S.E=0.533738 R2=0.970308		
Ireland								0.009877 (0.164539)	0.170094 (1.240126)	0.407956 (0.190628)	-1.618838 (-0.546306)	-0.643297 (-3.169860)	D.W=1.71078 S.E=0.197777 R2=0.367610		
Netherlands	-0.000738 (-0.005819)	-0.809086 (-3.943716)	1.502098 (0.365440)	0.760406 (0.115764)	-0.783867 (-4.118622)	D.W=1.698403 S.E=0.457541 R2=0.548991									
Italy								0.128027 (0.334093)	-2.545694 (-4.787605)	-16.79207 (-1.200650)	-56.00617 (-2.563800)	-1.119245 (-5.616761)	D.W=1.976124 S.E=1.276715 R2=0.773303		
Portugal															
Sweden								-0.285185 (-1.039601)	-0.998821 (-1.568617)	2.257458 (0.244210)	-19.98520 (-1.229566)	-0.839301 (-4.091809)	D.W=1.873644 S.E=0.967512 R2=0.465219		
Germany	-0.031512 (-0.298032)	-1.175335 (-6.899115)	2.524394 (0.734926)	6.585425 (1.196070)	-0.651397 (-3.309942)	D.W=2.056940 S.E=0.373750 R2=0.732113		0.095899 (0.270821)	-0.702143 (-1.833718)	-11.62954 (-1.002828)	-24.95037 (-1.419532)	-0.956960 (-4.561449)	D.W=1.761481 S.E=1.232880 R2=0.532562		
Denmark															
Spain	-0.179991 (-1.193701)	-1.219917 (-6.325419)	6.957070 (1.390490)	-6.604698 (-0.844037)	-0.579820 (-2.857651)	D.W=2.032639 S.E=0.532789 R2=0.698016		0.087667 (0.139288)	-3.145447 (-5.139923)	-3.145447 (-5.139923)	12.71430 (0.478408)	-0.906946 (-3.717311)	D.W=1.866765 S.E=1.478003 R2=0.677232		

Sector														
U.K. exports to:	Hides and skins							Hydrocarbon& their halogen.& etc.						
	Variables					Statistics		Variables					Statistics	
	Constant	P	GDP	V2	ECM			Constant	P	GDP	V2	ECM		
Austria	0.056313 (0.307420)	-0.054050 (-0.167821)	-8.590288 (-1.442433)	7.019325 (0.757134)	-0.832040 (-2.521192)	D.W=2.056118 S.E=0.454968 R2=0.398110		-0.046564 (-0.438037)	-0.265550 (-0.828111)	2.966532 (0.865476)	-8.266219 (-1.608737)	-0.911451 (-4.662977)	D.W=2.002262 S.E=0.387636 R2=0.538941	
Finland														
France	0.140780 (1.410228)	0.006067 (0.065586)	-8.692484 (-2.645584)	0.518932 (0.099397)	-0.870656 (-4.603583)	D.W=1.755062 S.E=0.359979 R2=0.505653								
Greece														
Ireland														
Netherlands	-0.049670 (-0.760444)	-0.063730 (-1.138438)	0.421167 (0.194367)	10.88487 (3.332550)	-0.424525 (-2.767493)	D.W=1.772162 S.E0.227164 R2=0.463363		0.010010 (0.147161)	-0.017638 (-0.091868)	0.678843 (0.307762)	0.510833 (0.150916)	-0.640286 (-3.506187)	D.W=1.780040 S.E=0.244434 R2=0.347644	
Italy														
Portugal														
Sweden														
Germany								0.234541 (4.711498)	-0.474131 (-7.054519)	-5.264199 (-3.210831)	-2.832056 (-1.206951)	-0.182471 (-3.007230)	D.W=1.342818 S.E=0.175239 R2=0.763711	
Denmark								-0.115031 (-1.469022)	-1.106830 (-11.37807)	3.833666 (1.511113)	-1.772562 (-0.470633)	-0.592125 (-3.747291)	D.W=1.785184 S.E=0.281061 R2=0.857464	
Spain								0.067967 (0.879748)	0.058453 (0.756986)	-2.063788 (-0.828543)	-6.827725 (-1.740472)	-0.314487 (-2.391147)	D.W=1.772697 S.E=0.279943 R2=0.265985	

Sector														
U.K. exports to:	Leather						Sanitary heating and cooling equipment and parts							
	Variables					Statistics	Variables						Statistics	
	Constant	P	GDP	V2	ECM		Constant	P	GDP	V2	ECM		
Austria	-0.086868 (-0.522588)	-0.688037 (-2.204628)	-0.107682 (-0.020146)	-13.28152 (-1.577141)	-0.575193 (-3.064076)	D.W=1.710374 S.E=0.601627 R2=0.437471	0.137653 (1.773329)	-0.531116 (-2.899576)	-4.426363 (-1.729146)	6.506098 (1.639504)	-0.566145 (-3.087021)	D.W=1.988297 S.E=0.276883 R2=0.565122		
Finland							-0.057346 (-0.616403)	-0.953215 (-5.398794)	4.219042 (1.379857)	-10.97518 (-1.915344)	-0.710364 (-3.180717)	D.W=2.002839 S.E0.334716 R2=0.752192		
France														
Greece														
Ireland							-0.001705 (-0.050264)	-0.351770 (-2.329843)	1.992909 (1.818814)	3.729434 (2.196227)	-0.315815 (-2.162729)	D.W=1.145622 S.E=0.121279 R2=0.545813		
Netherlands	-0.058580 (-0.790801)	-1.187691 (-8.698245)	-0.404442 (-0.164203)	-1.903321 (-0.533239)	-0.867761 (-4.072383)	D.W=2.148284 S.E=0.261205 R2=0.762493								
Italy							-0.028622 (-0.352324)	-1.251686 (-9.535144)	2.428318 (0.927184)	-0.256899 (-0.061507)	-0.735633 (-3.751520)	D.W=2.063486 S.E=0.286083 R2=0.850685		
Portugal														
Sweden														
Germany														
Denmark							-0.019804 (-0.307732)	-1.108764 (-6.327368)	1.426073 (0.682851)	4.727596 (1.409733)	-0.674036 (-3.138062)	D.W=1.624755 S.E=0.228810 R2=0.642630		
Spain														

U.K. exports to:	Sector											
	Steam and other vapour generating boilers and parts						Tobacco unmanufactured tobacco refuse					
	Variables					Statistics	Variables					Statistics
	Constant	P	GDP	V2	ECM		Constant	P	GDP	V2	ECM	
Austria	-0.088239 (-0.421400)	-1.465619 (-10.44286)	5.137995 (0.742093)	-22.05874 (-2.158402)	-0.946910 (-4.477224)	D.W=1.965891 S.E=0.739168 R2=0.822339						
Finland	0.074553 (0.406738)	-1.884495 (-9.715574)	-1.110519 (-0.183927)	-25.76316 (-2.731711)	-0.799839 (-3.945710)	D.W=2.138026 S.E=0.652294 R2=0.797877						
France	-0.075462 (-0.632780)	0.034525 (0.318691)	2.933478 (0.706787)	-0.800573 (-0.124537)	-0.244981 (-1.319863)	D.W=1.833819 S.E=0.406915 R2=0.097723						
Greece												
Ireland												
Netherlands							-0.086678 (-0.713455)	-1.009370 (-10.71118)	1.914706 (0.491801)	10.27681 (1.747492)	-0.334873 (-2.207927)	D.W=2.195051 S.E=0.442225 R2=0.816933
Italy	-0.035361 (-0.167580)	-0.864432 (-4.394171)	3.365639 (0.491568)	-18.13076 (-1.689516)	-0.742138 (-3.645726)	D.W=1.815077 S.E=0.761503 R2=0.495457	-0.102031 (-0.072059)	-0.455585 (-1.559089)	-1.981863 (-0.042465)	30.12730 (0.456635)	-0.916777 (-3.031204)	D.W=2.041486 S.E=3.323054 R2=0.574829
Portugal	-0.242356 (-1.027856)	0.114927 (0.255871)	8.295243 (1.085796)	-5.153929 (-0.426659)	-0.808811 (-4.189151)	D.W=1.805958 S.E=0.848775 R2=0.411953						
Sweden												
Germany	-0.016771 (-0.113709)	-1.023115 (-6.369821)	0.724006 (0.148395)	1.036832 (0.136307)	-0.748859 (-3.687996)	D.W=2.003805 S.E=0.516293 R2=0.699881	0.040413 (0.084815)	-0.362968 (-1.284913)	-8.155723 (-0.509244)	11.81776 (0.454817)	-0.974231 (-4.730596)	D.W=2.066162 S.E=1.645026 R2=0.523371
Denmark	-0.026574 (-0.199604)	-1.430367 (-13.31987)	-1.944689 (-0.453449)	8.213466 (1.171038)	-1.034501 (-5.941277)	D.W=1.809800 S.E=0.483647 R2=0.906892						
Spain	-0.079210 (-0.765407)	-0.526728 (-3.277054)	2.341905 (0.711909)	3.925357 (0.749950)	-0.086641 (-0.787255)	D.W=0.967306 S.E=0.373139 R2=0.350753	-0.039150 (-0.177014)	-1.833977 (-10.27818)	-0.060105 (-0.008481)	-2.529811 (-0.223327)	-0.594155 (-3.309045)	D.W=1.901741 S.E=0.804890 R2=0.828245

*Vex the export quantity, GDP represents the real gross domestic product, V2 volatility and P is the relative prices of the each country to the world price. For U.K. –Austria exports for hides and skins we used fur skins exports due to unavailability of data. For U.K. –Austria exports for coal lignite we used petroleum products exports due to unavailability of data. For U.K. to Austria, U.K. to Portugal, U.K. to Sweden and U.K. to Finland exports for umanufactured tobacco we used manufactured exports due to unavailability of data.

For the most part all the control variables (for both trade flows) contain the expected signs (GDP, P). With regard to the remaining variable, volatility in most of the cases examined here (for the bilateral exports of the U.K. to each of the E.U. countries) had a negative coefficient (twenty three cases) leaving the remaining export flows with a positive coefficient (for the remaining eighteen cases). However, the volatility coefficient turned out to be significant for fifteen of these cases. More importantly the significant negative cases were: UK to Italy trade flows (significant at 2%) and U.K. to Germany trade flows (significant at 16%) for coal lignite and pet; UK to Austria trade flows (significant at 1%) and UK to Spain trade flows (significant at 1%) for Hydrocarbons; U.K. to Austria trade flows (significant at 12%) for leather; U.K. to Finland trade flows (significant at 7%) for sanitary, heating and cooling equipment; finally U.K. to Austria export flows (significant at 4%), U.K. to Finland (significant at 1%) and U.K to Italy trade flows (significant at 10%) for steam and vapour generating boilers and parts. In addition to the significant negative cases we have has estimated some positive significant cases as well. These cases were: U.K. to France trade flows (significant at 18%) for animal oils and fats; U.K. to Finland export flows significant at 16%) for coal lignite and pet; U.K. to Netherlands export flows (significant at 1%) for hides and skins; U.K. to Austria export flows (significant at 10%), U.K. to Ireland export flows (significant at 3%) and U.K. to Denmark export flows (significant at 17%) for sanitary heating and cooling equipment; lastly volatility turned out to be significant for U.K. to Netherlands export flows (significant at 2%) for unmanufactured tobacco. With regard to the U.K. to the E.U.-14 sectoral export flows the only case for which we used an ECM model was for hydrocarbons which contained a positive coefficient for volatility. However this coefficient was proven insignificant. Due to the absence of co-integration for the remaining countries of our sample, a first differences model will be estimated. The results of these estimations are presented in table (5)

Table 5

First difference model results for UK sectoral exports to 14 European Union countries

Sectors	U.K. exports to E.U. 15				
	Variables				Statistics
	Constant	P	GDP	V2	
Animal oils and fats	0.081575 (1.408670)	-1.002687 (-1.856855)	-0.011180 (-0.006045)	-0.202578 (-0.073617)	D.W=2.292737 S.E=0.207701 R2=0.112231
Coal, lignite and peat	0.207424 (1.910130)	-2.253476 (-2.225450)	-6.351479 (-1.831550)	1.566826 (0.303638)	D.W=1.619302 S.E=0.389481 R2=0.204528
Hides and skins	-0.071444 (-1.219412)	-1.180926 (-2.161564)	3.350263 (1.790619)	3.817519 (1.371189)	D.W=1.772451 S.E=0.210139 R2=0.321140
Leather	-0.084177 (-2.033831)	-1.525199 (-3.951925)	3.666881 (2.774329)	3.782514 (1.923241)	D.W=1.891435 S.E=0.148446 R2=0.561987
Sanitary heating and cooling equipment and parts	0.067819 (1.975292)	-2.515697 (-7.857743)	1.305402 (1.190591)	1.410622 (0.864611)	D.W=1.237468 S.E=0.123144 R2=0.717362
Steam and other vapour generating boilers and parts	0.018846 (0.241071)	-1.459584 (-2.002201)	0.178763 (0.071604)	5.826810 (1.568485)	D.W=1.761393 S.E=0.280397 R2=0.208030
Tobacco unmanufactured tobacco refuse	-0.355264 (-1.478482)	-1.960547 (-0.874988)	16.36833 (2.133086)	17.99616 (1.576071)	D.W=2.104148 S.E=0.861840 R2=0.276534

First difference model results for UK sectoral exports to each of the European Union countries

U.K. exports to:	Sector											
	Animal oils and fats						Coal, lignite and peat					
	Variables				Statistics		Variables				Statistics	
	Constant	P	GDP	V2			Constant	P	GDP	V2		
Austria	-0.440424 (-1.217452)	-2.536891 (-7.083897)	8.533752 (0.734341)	4.164632 (0.239151)	D.W=2.224359 S.E=1.315431 R2=0.664531							
Finland												
France							0.099783 (0.767194)	-0.357640 (-1.317444)	-9.039665 (-2.098937)	-7.190119 (-1.108175)	D.W=1.769681 S.E=0.469351 R2=0.255720	
Greece												
Ireland												
Netherlands							-0.072999 (-0.198787)	-2.626010 (-4.290445)	-0.395848 (-0.033022)	-19.02404 (-1.071334)	D.W=2.556069 S.E=1.325766 R2=0.455743	
Italy	-0.031598 (-0.270251)	-0.888664 (-3.381924)	1.405354 (0.362778)	-5.614025 (-0.933157)	D.W=2.266379 S.E=0.421382 R2=0.406972							
Portugal	-0.047682 (-0.173317)	-1.662698 (-6.889968)	2.132671 (0.237938)	-2.011697 (-0.153353)	D.W=2.477092 S.E=0.987190 R2=0.663459		-0.098543 (-0.281192)	-2.095715 (-4.805044)	-6.156349 (-0.545909)	43.91779 (2.590412)	D.W=2.005848 S.E=1.273948 R2=0.515092	
Sweden	0.106454 (0.630576)	-0.553087 (-2.132676)	-4.198036 (-0.776424)	3.544595 (0.437456)	D.W=2.711482 S.E=0.611837 R2=0.173084							
Germany												
Denmark	0.009041 (0.054786)	-1.108107 (-7.576285)	1.482025 (0.279426)	2.811023 (0.345674)	D.W=2.129283 S.E=0.599941 R2=0.703030		0.239754 (0.984412)	-0.279805 (-0.595105)	-13.90170 (-1.754848)	11.27747 (0.969030)	D.W=1.943293 S.E=0.872766 R2=0.116645	
Spain												

Sector												
U.K. exports to:	Hides and skins						Hydrocarbon& their halogen.& etc.					
	Variables				Statistics		Variables				Statistics	
	Constant	P	GDP	V2			Constant	P	GDP	V2		
Austria												
Finland	0.052721 (0.355214)	0.233602 (1.879034)	-9.778396 (-2.038496)	7.529329 (0.928564)	D.W=2.224359 S.E=1.315431 R2=0.664531		0.096234 (0.548500)	-1.655691 (-10.42937)	-3.658265 (-0.642169)	1.452232 (0.174150)	D.W=2.549422 S.E=0.628726 R2=0.812052	
France							-0.093580 (-1.153653)	-0.583903 (-3.501450)	4.479801 (1.717438)	-2.093411 (-0.515762)	D.W=2.010514 S.E=0.295676 R2=0.385306	
Greece	0.128985 (0.597539)	-0.482353 (-4.054339)	-7.226478 (-1.043410)	16.36297 (1.555866)	D.W=2.132785 S.E=0.779087 R2=0.446578		0.082965 (0.487337)	-1.457330 (-7.150029)	-2.173917 (-0.397515)	-6.682809 (-0.807388)	D.W=2.035431 S.E=0.622138 R2=0.658392	
Ireland	0.096377 (0.822337)	-0.697004 (-3.421540)	-4.166707 (-1.109868)	-0.437875 (-0.078543)	D.W=1.349422 S.E=0.421128 R2=0.358047		-0.072085 (-0.655682)	-1.236366 (-4.006870)	3.164333 (0.895409)	6.861959 (1.293182)	D.W=2.048786 S.E=0.400887 R2=0.414598	
Netherlands												
Italy	-0.004873 (-0.118827)	0.042459 (1.121993)	0.513621 (0.390108)	-1.600477 (-0.791371)	D.W=1.594866 S.E=0.148742 R2=0.057891		0.017910 (0.150131)	-1.129994 (-6.114657)	0.499519 (0.130292)	-0.771982 (-0.132510)	D.W=2.741243 S.E=0.434881 R2=0.576375	
Portugal	0.287385 (0.750905)	-1.574796 (-4.825997)	-16.58366 (-1.350763)	24.89526 (1.346579)	D.W=2.301265 S.E=1.391162 R2=0.494271		0.003938 (0.015039)	-1.750949 (-2.988011)	-3.252837 (-0.382328)	-2.940622 (-0.233661)	D.W=2.661363 S.E=0.950584 R2=0.265683	
Sweden	0.097818 (0.331588)	-0.451126 (-2.261505)	-2.976372 (-0.316561)	-17.10443 (-1.217466)	D.W=1.635461 S.E=1.061209 R2=0.216034		0.102125 (0.770107)	-1.728894 (-4.725943)	-2.817018 (-0.660397)	-7.046898 (-1.099571)	D.W=2.102984 S.E=0.481054 R2=0.468929	
Germany	0.128985 (0.597539)	-0.482353 (-4.054339)	-7.226478 (-1.043410)	16.36297 (1.555866)	D.W=2.132785 S.E=0.779087 R2=0.446578							
Denmark	0.001453 (0.002398)	-1.549963 (-4.507893)	-24.06511 (-1.243361)	19.34226 (0.640091)	D.W=1.753149 S.E=2.083161 R2=0.510451							
Spain	0.078507 (0.936420)	0.002645 (0.033064)	-2.656999 (-0.986278)	-4.524295 (-1.094552)	D.W=2.009274 S.E=0.304282 R2=0.098113							

U.K. exports to:	Sector											
	Leather						Sanitary heating and cooling equipment and parts					
	Variables				Statistics		Variables				Statistics	
	Constant	P	GDP	V2			Constant	P	GDP	V2		
Austria												
Finland	-0.175986 (-1.265042)	-1.022157 (-7.853296)	1.068803 (0.238196)	-1.501005 (-0.224112)	D.W=2.441878 S.E=0.506050 R2=0.693377							
France	-0.196366 (-1.959171)	-0.868047 (-2.587601)	4.653522 (1.456363)	-1.477757 (-0.309332)	D.W=1.606892 S.E=0.360957 R2=0.260290		0.041087 (0.737622)	-0.715348 (-3.937858)	-0.134595 (-0.075373)	2.684014 (0.966055)		D.W=1.921233 S.E=0.202313 R2=0.374190
Greece	-0.233480 (-1.421449)	-1.361907 (-9.552246)	11.23340 (2.093182)	-6.866779 (-0.857655)	D.W=2.341698 S.E=0.587274 R2=0.769514		0.044040 (0.381557)	-0.400797 (-1.408786)	-0.172037 (-0.046129)	3.381797 (0.607654)		D.W=2.172739 S.E=0.418562 R2=0.089119
Ireland	-0.127023 (-1.987298)	-1.965574 (-9.924466)	1.433395 (0.693526)	1.963639 (0.619901)	D.W=1.697899 S.E=0.232464 R2=0.756704							
Netherlands							-0.035934 (-0.531950)	-1.107748 (-9.538538)	2.559976 (1.179415)	1.912164 (0.587821)		D.W=1.534681 S.E=0.245587 R2=0.780708
Italy	-0.076374 (-0.890050)	-0.530933 (-2.187061)	3.926537 (1.486673)	7.008276 (1.743994)	D.W=1.697899 S.E=0.232464 R2=0.756704							
Portugal	-0.070121 (-0.574554)	-1.103601 (-5.079941)	5.095100 (1.301024)	4.094325 (0.688267)	D.W=2.305761 S.E=0.445232 R2=0.515917		0.124523 (1.174376)	-1.103218 (-10.32198)	-4.142495 (-1.217398)	3.510449 (0.683389)		D.W=2.466859 S.E=0.385528 R2=0.809433
Sweden	-0.080479 (-0.733367)	-1.014797 (-3.147310)	-0.794540 (-0.224830)	0.244693 (0.045818)	D.W=1.713453 S.E=0.400661 R2=0.267977		0.008403 (0.127748)	-1.077451 (-8.051320)	0.705436 (0.705436)	-3.867794 (-1.192143)		D.W=2.090651 S.E=0.238674 R2=0.718105
Germany	-0.233480 (-1.421449)	-1.361907 (-9.552246)	11.23340 (2.093182)	-6.866779 (-0.857655)	D.W=2.341698 S.E=0.587274 R2=0.769514		0.044040 (0.381557)	-0.400797 (-1.408786)	-0.172037 (-0.046129)	3.381797 (0.607654)		D.W=2.172739 S.E=0.418562 R2=0.089119
Denmark	-0.263145 (-2.423472)	-0.885167 (-4.835440)	3.246723 (0.930187)	2.593555 (0.491973)	D.W=2.040930 S.E=0.396150 R2=0.487835							
Spain	-0.080339 (-0.784310)	-0.538031 (-3.360058)	2.693048 (0.819929)	5.240528 (1.059491)	D.W=1.030095 S.E=0.373658 R2=0.324256		0.070947 (1.039957)	-0.879156 (-5.169069)	0.210822 (0.096009)	4.197783 (1.275166)		D.W=1.876251 S.E=0.246976 R2=0.548936

U.K. exports to:	Sector										
	Steam and other vapour generating boilers and parts					Tobacco unmanufactured tobacco refuse					
	Variables				Statistics	Variables				Statistics
	Constant	P	GDP	V2		Constant	P	GDP	V2	
Austria						0.070906 (0.532884)	-0.434547 (-2.595688)	-0.783105 (-0.180983)	3.933065 (0.615080)	D.W=1.961120 S.E=0.481491 R2=0.202578
Finland						-0.438559 (-0.925168)	-2.333673 (-5.529472)	5.857692 (0.402352)	-6.062634 (-0.267760)	D.W=1.496293 S.E=1.608772 R2=0.592361
France						-0.020363 (-0.172377)	0.080569 (0.739378)	1.214202 (0.320155)	6.572913 (1.158906)	D.W=2.066232 S.E=0.427951 R2=0.084826
Greece	-0.274318 (-0.829437)	-1.079308 (-4.401620)	8.332474 (0.782076)	-23.04688 (-1.421541)	D.W=1.960704 S.E=1.203165 R2=0.431371	0.769194 (0.469183)	-2.133449 (-1.827645)	-19.67179 (-0.362434)	-6.239603 (-0.070022)	D.W=2.870253 S.E=3.671780 R2=0.298549
Ireland	-0.028100 (-0.246072)	-0.003623 (-0.020123)	-0.337568 (-0.092017)	9.776719 (1.765960)	D.W=2.014064 S.E=0.417342 R2=0.103198	-0.041775 (-0.238553)	-1.496340 (-8.612852)	5.590006 (0.989742)	11.58090 (1.352499)	D.W=2.359802 S.E=0.635860 R2=0.762564
Netherlands	-0.113091 (-0.857945)	-0.957398 (-9.534614)	1.725906 (0.407586)	10.89234 (1.702293)	D.W=2.587285 S.E=0.481700 R2=0.766553					
Italy										
Portugal						-0.038113 (-0.422795)	0.130571 (1.037655)	5.657514 (1.934518)	-3.349713 (-0.774140)	D.W=2.025589 S.E=0.325199 R2=0.131790
Sweden						-0.249093 (-1.656437)	-0.897128 (-5.770156)	8.569513 (1.771526)	3.757550 (0.516622)	D.W=2.592940 S.E=0.549249 R2=0.578915
Germany										
Denmark						-0.045850 (-0.039296)	0.200682 (0.042070)	19.70845 (0.542534)	-32.51303 (-0.426912)	D.W=2.994621 S.E=1.807717 R2=0.223450
Spain										

*Vex the export quantity, GDP represents the real gross domestic product, V2 volatility and P is the relative prices of the each country to the world price. For U.K. –Austria exports for hides and skins we used fur skins exports due to unavailability of data. For U.K. –Austria exports for coal lignite we used petroleum products exports due to unavailability of data. For U.K. to Austria, U.K. to Portugal, U.K. to Sweden and U.K. to Finland exports for umanufactured tobacco we used manufactured exports due to unavailability of data.

Both in the error correction model and in the first difference model, for the most part all the control variables contain the expected signs (GDP, P). Volatility has a positive coefficient for all of the sectors examined here for the U.K. to the E.U.-14 export flows with the exception of animal oils and fats. However the volatility coefficient turned out to be significant for four cases. These were: U.K. to E.U.-14 export flows for hides and skins; U.K. to E.U.-14 export flows for leather; U.K. to E.U.-14 export flows for steam and vapour; and finally U.K. to E.U.-14 export flows for unmanufactured tobacco (all with a positive coefficient). With regard to the bilateral-sectoral export flows the results are different. More specifically twenty nine volatility coefficients had a positive coefficient for volatility leaving the remaining twenty three with a negative volatility coefficient. However these estimated coefficients were significant for only nine cases. The positive significant cases were: for U.K. to Portugal export flows (significant at 1%) for coal and peat; U.K. to Greece export flows (significant at 13%) and U.K. to Portugal (significant at 18%) for hides and skins; U.K. to Italy export flows (significant at 9%) for leather; U.K. to Ireland (significant at 8%) and U.K. to Netherlands (significant at 9%) for steam and vapour generating boilers and parts; finally U.K. to Ireland export flows (significant at 18%) for unmanufactured tobacco. In addition to these positive significant cases there are two more for which the volatility coefficients turned to be significant and negative. These cases were: U.K. to Germany export flows (significant at 5%) for leather and U.K. to Greece export flows (significant at 16%) level of significance.

7. Conclusion and policy implications

Policy implications

The main reasoning for which economic research is preformed is in order to examine potential effects with regard to economic policy. As with every research, similarly our results can be used in order to suggest policy implications. Since the results of our study have suggested mixed results the effect of a policy which reduces volatility has to be performed with the over all benefit in mind. In other words, a policy which reduces volatility at a specific sector of a country for which there is a negative effect from volatility to exports will produce a financial gain to the specific sector and product. Only in the event that such a policy (a policy reducing volatility) has a benefit to specific products and sectors it would be possible to be implemented in that country. Another issue that has to be considered is the amount of the total financial gain (in the case for which such a gain exists). If the amount of the potential gain is fairly low it might not be worth while to impose such a policy. The effects of a volatility reducing policy have been examined to some extent in our previous empirical work (Serenis, D., 2006). However, as it evident, the effects of such a policy will require the examination of an additional number of sectors and products. Therefore this is an area for our future research to examine.

Conclusion

Even though it has been argued by some empirical researchers that exchange rate volatility has a negative effect on the level of exports, some empirical researchers have been able to examine positive, indeterminate or no effects of exchange rate volatility on exports. The purpose of this paper has been to examine whether exchange rate volatility produces any effects on secotial- bilateral exports. Motivated by the switch from fixed to flexible exchange rate and also by the dissagrement among empirical researchers as to the true effects of volatility, our investigation on the topic has tried to incorporate one other important aspect. In other words, it is possible with in the same set of countries to have different sets of results since different trade flows can lead to different results. Our investigation on bilateral sectorial trade flows has been preformed in two ways. The first incorporated the utilization of total U.K. to E.U. -14 exports for each sector while the

second incorporated each of the U.K.'s to E.U.-14 sectoral flows. The results seem to suggest that there is an overall mixed relationship. More specifically, for the first case (aggregate-sectoral trade) we have estimated a positive effect of volatility to exports (with four significant positive cases). On the other hand, for the second trade flow (bilateral-sectoral exports) we have estimated a mixed relationship from volatility to trade as seen with ten significant negative cases and fourteen significant positive cases.

References

1. *Abbott A, Darnell A, Evans L (2001) The Influence Of Exchange Rate Variability On UK Exports. Applied Economics Letters 8: 47–49.*
2. *Aliyu, R. (2008). "Exchange Rate Volatility and Export Trade in Nigeria: An Empirical Investigation" online <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13490/>*
3. *Arize A (1995) Trade Flows And Real Exchange Rate Volatility: An Application Of Cointegration And Error-Correction Modeling. North American Journal of Economics and Finance 6(1): 37–51.*
4. *Arize A (1999) The Demand For LDC Exports: Estimates From Singapore. The International Trade Journal XIII (4): 345–369.*
5. *Arize A (1996) Real Exchange Rate Volatility And Trade Flows: The Experience Of Eight European Economies. International Review of Economics and Finance 5(2): 187–205.*
6. *Arize A, Osang T, Slottje D (2000) Exchange Rate Volatility And Foreign Trade: Evidence From Thirteen LDC's. Journal Of Business and Economic Statistics 18(1): 10–17.*
7. *Asseery A, Peel D (1991) The Effects Of Exchange Rate Volatility On Exports. Economics Letters 37: 173–177.*
8. *Awokuse T, Yuan Y (2006) The Impact Of Exchange Rate Volatility On U.S. Poultry Exports. Agribusiness 22(2): 233–245.*
9. *Bahmani-Oskoose, Mohsen, Goswami, Gour (2004) Exchange Rate Sensitivity Of Japan's Bilateral Trade Flows. Japan and the World Economy 16: 1–5.*
10. *Baum C, Ozkan (2004) Nonlinear Effects Of Exchange Rate Volatility On The Volume Of Bilateral Exports. Journal Of Applied Econometrics 19: 1–23.*
11. *Benson U, Godwin A (2010) A Comparative Analysis of The Effect of Exchange Rate Volatility on Exports in the CFA and Non-CFA Countries of Africa. Journal of Social Sciences 24(1): 23–31.*
12. *Bredin, Fountas, Murphy (2003) An Empirical Analysis of Short-Run Irish Export Functions: Does Exchange Rate Volatility Matter?. International Review of Applied Economics 17(2): 193–208.*
13. *Cheong, Mehari, Williams (2006) Dynamic Links Between Unexpected Exchange Rate Variation, Prices, And International Trade. Open Economies Review 17: 221–233.*
14. *Chit, Moe, Marian, Willenbockel (2008) Exchange Rate Volatility and Exports: New Empirical Evidence from the Emerging East Asian Economies. online <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/9014/>*
15. *Choudhry, Taufiq (2005) Exchange Rate Volatility And The United States Exports: Evidence From Canada And Japan. Japanese Economies 19: 51–57.*
16. *Clark P (1973) Uncertainty, Exchange Rate Risk, And The Level Of International Trade. Western economic journal 11: 302-313*
17. *Cushman D (1983) The Effects Of Real Exchange Rate Risk On International Trade. Journal Of International Economics 15: 45–63.*
18. *Cushman D (1986) Has Exchange Risk Depressed International Trade? The Impact Of Third Country Exchange Risk. Journal of International Money and Finance 5: 361–379.*

19. *Cushman D (1988) U.S. Bilateral Trade Flows and Exchange Risk During the Floating Period. Journal of International Economics 24: 317–330.*
20. *Doganlar, Murat (2002) Estimating The Impact Of Exchange Rate Volatility On Exports: Evidence from Asian Countries. Applied Economics Letters 9: 859–863.*
21. *Doyle E (2001) Exchange Rate Volatility And Irish-UK Trade, 1979-1992. Applied Economics 33: 249–265.*
22. *Du H, Zhu, Zhen (2001) Exchange Rate Risk In Exports: Some Additional Empirical Evidence. Journal of Economic Studies 28(2): 106–121.*
23. *Hooper P, Kohlhagen S (1978) The Effect Of Exchange Rate Uncertainty On The Prices And Volume Of International Trade. Journal Of International Economics 8: 483–511.*
24. *Kai-Li W, Barret C (2007) Estimating the Effects of Exchange Rate Volatility on Export Volumes. Journal of Agricultural and Resource Economics forthcoming.*
25. *Kargbo J (2006) Exchange Rate Volatility And Agricultural Trade Under Policy Reforms In South Africa. Development southern Africa 23(1): 147–170.*
26. *Levy-Yeyati, Eduardo, Sturzenegger, Federico (2003) To Float Or To Fix: Evidence On The Impact Of Exchange Rate Regimes On Growth. The American Economic Review 93(4): 1173–1193.*
27. *Lihan O, Huseyin K (2009) Exchange Rate Volatility and Trade : An Empirical Investigation from Cross Country Comparison. African Development Review 21(3): 499–513.*
28. *Mckenzie M (1998) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Australian Trade Flows. Journal Of International Financial Markets Institutions And Money 8: 21–38.*
29. *Pattichis, Cheong, Mehari, Williams (2004) Exchange Rate Uncertainty, UK Trade And The Euro. Applied Financial Economics 14: 885–893.*
30. *Serenis D (2006) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Exports: A Cross Country Analysis (1973–2004). PhD thesis, University Of Bradford.*
31. *Serenis D (2009) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Sectoral Exports (1973–2004). Atlantic Economic Journal: 2010, vol. 38, issue 1, pages 117–118.*
32. *Serenis, Serenis (2010) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Exports: Additional Evidance For Four European Countries (1973–2004). Journal of European Economy Volume: 3(1): 355–341.*
33. *Serenis, Serenis (2010) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Sectoral Exports: Evidance From Twelve E.U. Member Countries (1973-2004). Journal of European Economy: forthcoming*
34. *Serenis, Serenis (2008) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Exports: Evidence From Four European Countries. Paper resented in the International Conference on Applied Economics, Kastoria-Greece, May 15–17.*
35. *Serenis, Serenis (2010) Exchange Rate Volatility, the E.U. and Sectoral Exports: New Empirical Evidence from the Chemical Sector (1973-2005). Research in World Economy 1(1): 47–55.*
36. *Serenis, Cameron, Serenis (2008) The Impact Of Exchange Rate Volatility On Exports: A Cross Country Analysis (1973 – 2004). Atlantic Economic Journal 36(3): 375–376.*
37. *Siregar, Rajan (2004) Impact Of Exchange Rate Volatility On Indonesia's Trade Performance In The 1990s. Japanese International Economics 18: 218–240.*
38. *Thursby, Thursby (1987) Bilateral Trade Flows, The Linder Hypothesis And Exchange Risk. Review Of Economics And Statistics 69: 488–495.*
39. *De Grauwe, Paul (1988) Exchange Rate Variability And The Slowdown In Growth Of International Trade Staff Papers- International Momentary Fund 35: 63–83.*

Ioannis SINATKAS

GAMBLING IN GREECE AND ITS INTERNET DIMENSION

Gambling is an important part of the economic activity in every country. In Greece, the gambling industry is estimated to 3.5% of the GDP. The 30% of this amount is illegal gambling. During this discussion, Greece is trying to regulate the gambling industry and especially the internet gambling through proper legislation in order to raise revenue protecting though the society from the possible implications. This article illustrates the current situation of gambling industry in Greece and compares it with other countries. Furthermore, it relates the success of the internet gaming to the internet percentage penetration, presents the e-commerce dimension and provides potential social impacts.

Introduction

The gambling industry constitutes a significant part of the economic activity of every country. Regarding the European Union (EU), in Great Britain the total amount of money wagered exceeded the 11 billion €, in Germany the 8.4 billion €, in France the 7.6 billion € and in Italy the 6.2 billion €, as of 2010. Moreover, proportionally to the population, Ireland has the lead with 279€ per player annually, followed by Finland with 239€, Luxembourg with 194€, Great Britain with 181€ and Sweden with 176€ [1].

In Greece, according to the Constitution of the Organization of Football Prognostics (OPAP S.A.) the corresponding revenues through legal gaming are estimated to 5.2 billion € while there are about 2.8 billion € played on illegal internet gaming [2]. Conclusively, there is an overall of 8 billion € played on gambling in Greece which corresponds approximately to 3.5 % of its GDP. This estimation is astonishing compared to the other countries because it leads to the conclusion that every Greek stakes about 800€ per year, much more than those mentioned above.

There are currently more than 2240 gambling sites which belong to 637 different companies. In this number, there are included 644 casinos, 452 sites for poker, 404 for sports betting, 377 for bingo, 96 for lotteries, 41 sites for skill games and the rest of them are games such as backgammon, ramie and various other games.

The first countries regarding the number of sites for online gaming is Costa Rica with 382, Antigua and Barbuda 366, Kahnawake Mohawk Territory in Quebec 344, Netherland Antilles with 334, Gibraltar with 170, United Kingdom with 103, Malta with 87 and finally Belize with 55 gambling sites [3].

The highest participation rates in the Internet gambling in 2010 belong to the United Kingdom and Sweden with about 11% while in other Western countries the rates vary from 1% to 7%. In countries where the online gambling is legal, such as the United Kingdom and Sweden, the rise of participation is higher than in the countries where the online gambling has not been legitimized yet for example the U.S. or Canada, where the corresponding rates vary from 2 and 4% . In Europe, in 2006, the web gamblers were approximately 3.3 million with a participation of around 4.8 billion €. But the overall share of the global network gaming market is growing and it is currently estimated to be 7.1%.

© Ioannis Sinatkas, 2011.

There have been written hundreds of scholarly articles on Internet gambling, dealing with the issue from different perspectives. Most articles are focused on legal issues and the policy that should be implemented, followed by the articles that study the characteristics of the Internet players and the gambling addiction. According to their findings, the online gambling is mostly preferred by young, well educated men with dubious jobs. The main reasons are the ability to play anytime and anywhere, even through mobile phones, the easy access, the all sorts of bonuses and offerings available to players from the very first time, the variety of the offered games, the anonymity regarding the nearby social environment and the numerous alluring advertisements of these sites.

The main hesitation to participate in online gambling, for the 51% of the players [4], is the lack of confidence in the company and in the safety of transactions while a 49% doubted the legitimacy. Even worse, 55% of the Internet players believe that the companies deceive their players. Furthermore, 46% believe some players cheat by participating in the same Poker game more than once or by using technological means which provide them with the best moves. Nowadays, there are websites that have earned the trust of a large number of players and they have high levels of security transactions. These sites are characterized by a high security level, an excellent customer service, an excellent software quality and convenient ways to deposit and pay.

Each player creates his own account which is charged with the stakes and is credited with the potential profits. There are several options for funding the account, such as by bank transfer, credit cards, electronic wallets such as PayPal, Neteller and Moneybookers, by electronic checks and others. The winnings are distributed in a similar way. Some web sites make a minimum withdrawal from the account, for example 30 €, but may also charge a tax rate. The known web sites are concerned evenly safe both for these transactions and for the electronic commerce transactions.

Another issue related to the player's trust in the Internet gambling deals with the software used by the gambling companies. Essentially, is the software that determines the chances of winning, the game speed, the security and the integrity of the game. For these reasons, it is certified for its honesty by independent authorities. The company which uses this software has no access, nor can manipulate it since the software was not created by the company. The evolution of mobile phones enabled the development of mobile applications for internet gambling with the same efficiency. In addition to the above, for the participation in certain kinds of games, like Black Jack and Poker, online participation is required which is provided by this software which also has to exclude the exchange of information between participants.

The legalization of gambling on the Internet, like the other forms of gambling, increases government revenue through the taxation and the assignment of licenses to betting companies. The uncontrolled activity in the Internet gambling is associated with increased criminality because the rampant internet gambling offers opportunities for money laundering, which can be made either by players or the company itself. Some companies deceive players by not paying their benefits or misleading them.

The most popular games regarding internet gambling are bets on sporting events, online poker, casino games, betting on horse racing, lotteries, scratch cards and slot machines. The most popular form of financial transaction is the debit card.

The articles that deal with the players' addiction and the social impacts arrive at controversial conclusions. Some of them conclude that the online gambling worsens the problems of the addicted gambler, while others believe that the Internet simply gives the player more opportunities and that the medium itself does not create additional desire for wagering. There is only one study, which was conducted in Australia in 2003, that directly assessed the impact of internet gambling. This study concluded that about 50%

of internet gambling acts as a substitute for other forms of gambling. Players on the Internet are dealing with more types of gambling than the traditional direct game with teammates and opponents.

In the U.S., online gambling was for years one of the main issues. Recently, a law has been passed to manage with the problem which provides that companies with a history of violation of the relevant laws or established in states that violate the law will not be licensed. To protect the society, it is provided that online gambling is permitted to only those older than 21 years and that advertising on minors and gambling addicts is prohibited. Any company that violates the law will lose its license.

The government of the United Kingdom allows activity in some countries which recognizes that are able to ensure fairness for customers. Eventually, the British players can choose from a large number of companies while being protected by the world's rogue speculators based in countries with very loose legislation.

In France, Spain, Denmark, Italy and Cyprus online betting has been recently regulated by law allowing the operation of online gambling businesses. Also the Czech Republic, Slovakia and Slovenia have legalized the operation of proprietary network gaming companies. However, Poland, Hungary and Estonia oppose to this action. Russia bans completely all forms of gambling which involve financial profit. Statistics, however, show that this prohibition does not have the expected results since the Russians do visit foreign gambling sites on the Internet.

The European Union describes Malta as a "turning point of gaming in Europe." In 2008, Malta had 500 listed companies for web gambling, the highest number in the EU. The contribution of these companies was 7.82% of its GDP, 11 times the EU average.

The Greek case

In Greece, the Ministries of Finance and Marine established the “Lottery Office” in 1929. After many changes, this office now manages the “People's Lottery", the "National Lottery "and the “New Year's Lottery". In 2010, the revenues were 250, 130 and 60 million € respectively.

The General Secretariat of Sports created in 1959, through OPAP S.A., which is the main gambling association, a game betting on football results called Pro-Po. Today OPAP S.A. has developed many different games and its revenues in 2010 are shown in table 1 below.

Table 1

Revenues on gambling activities in Greece by OPAP S.A. (2010)

Type	Amounts in thousand of euro
PRO-PO	30635
STOIXIMA	2051786
PROPOGOAL	707
LOTTO	73326
PROTO	40748
JOKER	307087
EXTRA5	10940
SUPER3	41749
KINO	2583037
TOTAL	5140015

A serious problem to the country's finances is gambling on the internet, at foreign sites. Today, it is estimated that there are about 250 gambling sites in Greece. The 60 of them are translated into the Greek language. Through this betting, OPAP’s revenues

decline and the state is not able to collect the corresponding taxes. OPAP S.A. estimates that Internet betting in 2010 was 2.8 billion €, more than 50% of its revenues.

The Greek legislation on gambling is among the strictest in the whole Europe. The government, in an effort to adapt to the EU legislation, discusses a relevant law that liberates and regulates the gambling market and specifically the online betting. Today, because the Greek legislation has not been adapted to the European, Greece pays a fine of approximately 11.6 million € annually [5].

Regarding internet betting, the law provides the licensing of 15 to 50 companies after an international competition. Webites are required to have their name ending in .gr. Also, the Gambling Control Commission (EEEP), which is instituted, will define the technical characteristics of servers and gaming software to ensure the players' protection along with the protection of the public interest. The licensing of each company will bring in a minimum of 200,000 € and 30% of the company's gross profits [6].

For the control and collection of the corresponding taxes is provided the creation of an internet account for each player in which the stakes and the winnings, his financial transactions and the balance of cash amounts will be listed. With these data the state hopes to reduce the money laundering and to check all information on the taxation of profits.

For greater safety is provided that payments and yield of profit will only be made through financial institutions. It is required that the entrepreneur and the players maintain an account in a Greek financial institution. The player can not bet amounts greater than those available in this account.

Also the internet betting regulation ensures the protection of civilians, particularly adolescents and vulnerable groups. Therefore it is provided the issue of player's personal card where the age, Tax Identification Number, the movement of money and the participation time will be recorded.

Recent research [7] performed on adolescents in Athens found that about 15% of teenagers are playing online gambling games and that percentage is higher than in other European countries. Also 6.8% of adolescents often plays on the Internet that is comparable to that seen in young people in the U.S.. Furthermore, the number of teenagers involved in online gambling is significantly higher than the number of teens playing in the traditional gambling system.

The commercial success of online gambling in Greece depends on the spread and use of the internet. We should not ignore the fact that EEEP requires that the site is in Greek which is an additional technical restriction on its utilization by foreign players apart from the Greeks. In addition, internet penetration in Greece [8] is only 46.2% and is not high compared to other European countries, when in Europe as a whole is 58.3% and 10 European countries exceed the 80%, nor the growth rate, about 400%, is high compared with other 6 European countries that have growth rates over 1100%.

Table 2

Internet Gamblers Versus Non-Internet Gamblers
and Problem Gamblers Versus Non-Problem Gamblers on Gambling Activities.

Type	% Internet Gamblers	% Non Internet Gamblers	% Problem Gamblers	% Non Problem Gamblers
Lottery	86,7	86,1	76,9	87
Horse race betting	60	38,3	69,2	49,6
Sports betting	75,2	29,3	73,1	40
Casino Gambling	65,7	28,6	88,5	35,4
Slot-Fruit Machines	55,2	56,8	80,8	54,5
Bingo	21	31,3	34,6	28,7

By the data on students of UK East Midlands university, [9] the relation between Internet gamblers and non Internet gamblers for each game is shown. The table lists only the most popular games in Greece. For the same games is also shown the relation they have to pathological gambling. The conclusion is that the games preferred by the Greeks have a higher preference percentage by Internet gamblers and have higher percentages in problem gamblers. These are elements that must trouble the state in regards to the social dimension of the spread of online gambling. A study documenting the views of citizens that the provincial government should do more to limit the negative side effects of problem gambling at a percentage approaching 85% [10] was conducted in Alberta Edmonton in Canada.

Conclusions

By the evidence cited above, the following conclusions are made:

1. Greece, like at least all EU countries, has to regulate online gambling soon. By this regulation, there is going to be significant revenue for the country along with the limitation of betting on foreign, suspicious sites. Furthermore, this arrangement will significantly reduce money laundering.

2. The legislation will protect significantly teenagers from uncontrolled underage gambling as well as the addicted gamblers from uncontrolled areas. As shown from Table 2 in conjunction with Table 1, there is the conclusion that the games preferred in Greece are those who prefer the Internet gamblers and the problem gamblers.

3. The supervision of the companies running in the country will protect the players from possible frauds by companies, other players or hackers. The companies that will be allowed to run will be certified by appropriate authorities and supervised by the authority of EEEP.

4. However, the online gambling is not bound to be as profitable as in other countries. It is possible that foreign companies will be more attractive to players, offering higher rates of return for the same chances of success, because Greek gambling companies will be charged with additional costs by the state. Consequently, although the market will be regulated, there will be not the desired effects on the players.

5. Clearly the issue is large and should be studied thoroughly form different perspectives, which has been done in other countries. The study should be many-sided and take into account the financial, the legal, social and even the technical issues relating to electronic transactions and protection against any kind of frauds.

References

1. *Griffiths, M. (2009) Problem gambling in Europe: An overview Report prepared for Apex Communications Nottingham Trent University.*
2. *OPAP S.A. Annual financial report 2010.*
3. *Wood, Robert T. Williams, Robert J. (2007) Internet Gambling: Past, Present and Future http://hdl.handle.net/10133/422.*
4. *Ipsos Reid (2005). Online Poker in North America: A Syndicated Study. www.ipsos-na.com.*
5. *Greek Parliament (2011) Preamble of the bill "Regulation of gambling market".*
6. *Greek Parliament (2011) Draft of the law "Regulation of gambling market".*
7. *Tsitsika, A. Critselis, E. Janikian, M. Kormas, G. Kafetzis, D.A. (2010) Association Between Internet gambling and Problematic Internet Use Among Adolescents Journal of Gambling Studies, pp. 1–12.*
8. *Internet Usage in Europe. http://www.internetworldstats.com/stats4.htm.*
9. *Griffiths, M., Barnes, (2008) A. Internet gambling: An online empirical study among student gamblers International Journal of Mental Health and Addiction 6 (2), pp. 194–204.*
10. *Garry J. Smith et al (2011) Community attitudes toward legalized gambling in Alberta, International Gambling Studies Vol. 11, No. 1, pp. 57–79.*

Aleksander TATARKIN, Denis TATARKIN

THE LESSONS OF THE WORLD CRISIS AND THEIR REFLECTION IN ANTI-CRISIS PROGRAMS OF RUSSIA AND CIS COUNTRIES*

This paper analyzes causes and consequences of the world crisis, its systematic and permanent character is shown. The essence of the crisis and its characteristics in different countries and areas is reviewed. Projections and consequences for the Russian economy and the global community are made and estimated. Theoretical, methodological and practical advices on the formation of anti-crisis measures are formulated. The priority measures of conservation and expanded reproduction of the population and real economy support through balanced economic, social and pricing policies for the Russian Federation are substantiated.

Lesson One: Causes and mechanisms of world crises manifestation

The present stage of world economy development is characterized by *qualitative structural changes* which are rapidly driven under the influence, *on the one hand*, of a deepening conflict between the expanding integration of countries into the global community and new inter-state rules, norms of behavior and the desire of these countries to maintain economic independence, national sovereignty and identity. *On the other hand*, of a sharpening the contradiction between the volume of the world's financial resources and the production of goods, works and services. The systemic value of these contradictions is actively discussed and can be combined into the following:

- Aggravation of these conflicts reinforces imbalances in the global economy development and causes the emergence of global and national economic crises (political, economic, energy, structural, financial etc.);
- Accelerated development of the second contradiction – between the amount of financial resources and their commodity coverage – explains the beginning of any systemic global economic crisis from its financial segment.

The breakaway between financial and production sectors is huge and continues growing. According to rough estimates of experts, only 2–3 percent of total financial transactions are made for maintenance of the real economy sector. No one can be sure while saying if it's enough or not enough. Another thing is obvious. Using 97 percent of the financial resources for "self-maintenance" of the financial sector puts this maintenance onto a priority position which allows a limited number of "chosen individuals" to extract huge profits from it and through it bringing the rest of the economy and social life to the state of crisis.

A special impulse to the sharpening of contradictions and the widening breakaway between the financial and real sectors of the global economy was given by the deriva-

© Aleksander Tatarkin, Denis Tatarkin, 2011.

* The creation of this paper was supported by a grant from the President of the Russian Federation for state support of leading scientific schools of the Russian Federation (NSH-6400.2010.6).

tives (the sum of virtual financial transactions without actually providing goods flow) which especially increased in 2008 reaching 600 trillion USD while the production of world GDP was 55 trillion USD [1, p. 18]. Mikhail Dmitriev, President of the Center of Strategic Research, believes that "... the derivatives market is 20 times bigger than the world GDP" [2, p. 7].

These estimates provide a basis to assert that the world community faced qualitatively different conditions of the economic system functioning than at any previous stage of its development.

Where do these qualitative changes become apparent? And how do they affect cyclicity and systemacy of the crises?

First of all, in the advancing development of financial capital and the growing breakaway between its volumes and volumes of commodity products which inevitably led to the formation of speculative (not secured by mass of commodities) capital whose growth was reflected in the structure of the global economy, deepening and strengthening the processes of its destabilization. With increasing of its volume, speculative capital is being more and more involved into the functioning of national economies, percolating through all areas and phases of the reproductive cycle. But since it is not secured by real resources, then is impossible to maintain sustained and balanced development of the real economy on its basis. The usage even of 10% of the global financial capital on real economy development is able to fully exhaust all possibilities of its commodity coverage, it stimulates a sharp rise in commodity prices and inevitably leads the economy to yet another financial crisis. The latter circumstance is especially important for understanding the depth and breadth of financial and economic crisis in Russia. On the one hand, any global crisis in frames of rapid growth of speculative finance capital *always begins with the financial crisis* which inevitably exacerbates the crisis in all other areas and sectors of the economy. The financial crisis that began in 2008 got very quickly into the industry and the real economy and, like a virus, has caused and exacerbated a number of negative processes – from reducing production and workforce, curtailment of production programs, conversion – and to bankruptcy and liquidation.

On the other hand, the development of anti-crisis measures in these terms shall begin and be carried out with *the restoration of balance and not deepening of support offered to financial and banking sectors*. The protracted nature of the economic crisis in Russia could be explained, in our opinion, by three systematic errors which were put into the number of governmental measures. *First of all*, the crisis of 2008 has been wrongly assessed as a purely financial and therefore a short-term crisis. In fact, the crisis just began in the financial and finance-related market segments (mortgages, mutual funds) while later turning into a systemic economic crisis of long-term action. The structural flaws of the economy, power imbalances and shabbiness of the domestic food market, democratic decline in the reproduction of the population got under its influence.

Secondly, while developing and discussing anti-crisis measures, the priorities of pulling the economy out of crisis have been set incorrectly. Instead of supporting the real economy sector by limiting the sphere of speculative foreign and domestic capital influence, the emphasis was placed on the specific support of the banking and financial capital – the incubator of speculative capital. The result of this was exactly the one that should have been expected: a prolonged and profound decrease in production volumes in the real sector and a huge "squandering" of the budget. On various estimations, 500 billion rubles (about one-third) of the total 1.5 trillion rubles allocated to the banks in frames of the crisis management program of the Russian Government were used inappropriately [3, p. 50].

Finally, the *third* mistake was made while incorrectly identifying and using the mechanism of anti-crisis measures implementation. Instead of a market institutions and

mechanisms system based on the collaterals, guarantees and commitment plans, the priority was given to the use of administrative measures based solely on subjective assessments. Crisis time has shown that market processes are most effectively regulated and neutralized by market measures, not administrative ones. Administrative regulators were ineffective and wasteful, visibly stretching the time lag of pre-crisis levels restoring in the absence of plans, commitments and norms of responsibility for inappropriate use. There is no accident that projections of the current economic crisis are very controversial and are easy to refute or disprove. But, first of all, let us analyze the peculiarities of contemporary global economic crisis.

Lesson Two: Peculiarities of the current economic crisis

The study of any scientific or educational problem traditionally begins with elucidation of its essence and content. Economists, first of all, try to understand the essence of the product and its properties, the market's role in economic development. Lawyers begin their studies with the assessment of the nature of law and legal norms, their content and structure. Representatives of almost all social sciences examine the nature of the state's role in the socio-economic development from different points of view. In this sense, the economic crisis as an inevitable concomitant of a market economy is attracting interest of individuals representing different sciences, businessmen, governmental and political leaders. Problems regarding the phenomenon of the crisis as an inevitable concomitant of any market development (small-scale, capitalist, monopoly, state-capitalist) are posed and studied.

How far is it inevitable, objective and destructive?

The crisis in its classic sense is *a time period within which economic processes are restrictedly developed under the influence of overproduction of goods and services*. In other words, in pursuit of income, the amount of goods and services in the society is considerably larger than the solvent (provided with real money) demand of the population and the importing countries may require.

Karl Marx thoroughly researched the causes, nature and objective inevitability of economic crises in general and the crises of overproduction in particular in “Capital”. He thought crises were the inevitable companions of the capitalist market economic system.

These crises should send a “signal” to governmental structures and businesses, what should be produced and in which quantity, how the sectoral and territorial structure of the economy should be, how far is the export of goods and services developed, how far optimal for the existing volume of production is people's income and price level of goods and services, what are the innovative features of the real sector and what are some other disparities in the socio-economic development. The economic crisis in these circumstances can be considered as the appropriate reaction of the economy on the governmental and business inactivity in restoration of the disturbed balance between supply and demand, between production and income. The capitalist market production, according to Karl Marx, “encompasses conditions that do not depend on the good or evil will and that allow the relative well-being ... just for a short time, and that is always just a stormy petrel of the next crisis” [4, p. 464].

The crises of overproduction and modern world economic crises have much in common: they both are the result of deregulation of economic processes, they greatly disturb the social and political peace in a society, and they require immense mobilization of forces, means and resources to restore stability. But these crises cannot be identified. World crises in their scale, nature of the flow, diversity of manifestation forms and consequences are not comparable with the crises of overproduction. Globalization brought crises to life in such areas which seemed to be hardly possible a few decades ago – demographic, environmental, energy, raw materials etc.

The financial crisis is a special and most parasitic type of crisis. Almost every global economic crisis usually starts with a financial crisis and ends with the stabilization. Its essence is not in excess of goods and services (their amount might be insufficient) but in excessive money supply which increases breakaway of prices and tariffs on goods and services from the actual production costs, this reduces real income and redistributes them in favor of the speculative capital owners.

Speculative capital provides its extremely profitable existence through two channels. *Stimulating the growth of prices on goods and services* of steadily growing demand through the use of market institutions and instruments (contests, trading, brokers etc.), *speculative capital creates* "*bubbles*" *of artificial increase in prices and tariffs thus ensuring the formation and appropriation of the* "*price rent*".

Actively supporting the artificial growth of quotations of stocks and bonds on capital markets, often using state agencies and budget funds to achieve its goals, speculative capital creates "bubbles" *of increased demand on companies' capital assets increasing their market value and earning income from the constant fluctuations of equity prices as a* "*course rent*".

In summary, the financial crisis can be viewed as *a period during which the* "*bubbles*" *burst in the economy and the restoration of the balance between production and consumption, supply and demand, super profits of financial oligarchs and population's income is extremely painful and costly.* The prices no longer put pressure on the rising cost of goods and services production. Rental income of speculative capital owners takes on a more or less perceived value in public opinion of 15 – 25 – 30 instead of 200 – 300%. Public life is beginning to stabilize. The population and managers start counting money again, track and manage costs, focus the production on solvent demand. The executive discipline increases, unemployment decreases, manufacturing is developing more actively and social issues are being solved. The hosts of speculative capital, shaking the "soap foam" off them, start frantically looking for "breaches" in the economy for profitable investments again. Life eventually comes back to normal state and "black weekdays" of the crisis are gradually being forgotten. And it all goes on until the next crisis...

The paradox of the current financial crisis in Russia, in our opinion, is not in danger of its possible "heating" from abroad but in the weakness and vulnerability of domestic financial markets to speculative attacks made by international financial institutions. According to various estimates, more than one half of the domestic financial sector has speculative roots, which increase the risks concentration by multiple times – credit, interest rate, currency and other risks [2, p. 7; 5, p. 33]. Moreover, and unfortunately the researchers do not pay enough attention to this, the consequence of the global financial crisis could become and is becoming the aggravation of crisis processes in such industries and fields of national economy as energy, agriculture complex, demography, ecology and some others.

Lesson Three: Prognostic estimations of the crisis and its theoretical foundations

Prognostic estimations of the global financial crisis that began in 2008 were given and continue to be given by many experts and agencies including international financial institutions designed to comprehensively monitor the development of socio-economic and financial processes in a globalized world.

In November-December 2008 and in January 2009 the International Monetary Fund (IMF), for example, has repeatedly expressed its projections on the prospects of the global economy and the economies of individual countries for 2009-2010. In particular, the initial estimates of the fund made in 2008 had to be adjusted in January 2009. Ac-

cording to a statement of its former chief Dominique Strauss-Kahn, the fund was forced to drastically reduce projections of the international community economic growth for 2009-2011. Responding to a question, if such projection revision does mean deterioration in expectations of U.S. and European economies, he said: "<...> the first half of 2009 will be bad, the second one may show some improvement but the recovery process can only begin in 2010" [6, p. 2].

In March 2009, the World Bank on behalf of the Chief Bank Economist on Russia, Zeljko Bogetic, made a statement about the possible development of the crisis processes in the global and Russian economies [7, p. 7]. According to the projections of the bank, the world economy should have been significantly degrading performance of their development compared with November-December 2008 and January 2009 projections. The decline of GDP manufacturing in 2009 was projected at the level of 1.7 percent (0.8 percentage points above December 2008 projection), becoming the most significant reduction in global GDP over the entire postwar history. The main features of the global crisis as mentioned by Zeljko Bogetic include:

- A deep and prolonged recession – all the developed countries of the world community should overcome it;
- Significant slowing of economic growth in developing countries and countries with economies in transitional state could be explained by almost six fold reduction of foreign investments volume;
- Oil prices in 2009–2010 can fluctuate within 45–48 USD per barrel and could rise up to the level of 75 USD per barrel only after 2010;
- For Russia, the present crisis is much more dangerous than the crisis of 1998 both by depth and duration.

The decline of the GDP manufacturing was estimated by the World Bank at the level of 4.5 percent while the Ministry of Economic Development of Russia estimated 2.2 percent. The Chief Bank Economist was comforted by two things: margin of safety in the form of a stabilization fund and an incredible amount of tolerance of Russian population to the lack of professionalism in the country management, Russia has enough resources to survive the crisis and keep the chances of further development.

The reality of 2009 has forced the World Bank to clarify the projections of socio-economic development of Russia in 2010 and 2011. After the fall of GDP in 2009 by 7.9 percent, the Russian economy should have had recovered and already in 2010 ensured the growth by 5 to 5.5 percent. This growth should have been much higher than expected in developed countries and than the indicators of the Ministry of Economic Development which were put into the federal budget for 2010 and 2011 – 1,3–3,5 in the current year and 1-3,6 percent in 2011.

In 2010, according to the analysts of the World Bank [8, p. 6], "the effect of the low base" should have worked well, by which the economic growth is compared with the first disastrous quarter of the last year. In 2011 this is not going to happen, therefore the economic growth will be lower. According to estimations, our country has a chance to regain pre-crisis level of economic development under the influence of three factors in the next year. *First*, the steadily increasing prices for oil and other mineral resources. *Second*, the governmental policy to increase wages and pensions extends income and consumer demand for goods and services. *Thirdly*, it is predicted that rather low inflation would do a certain contribution to the economic development.

With all the contradictory prognostic estimations of setting the Russian economy on a trajectory of stable, balanced, innovative, progressive and people-centered development, the difficulties depend on many factors. Among these, the top priorities are restructuring and accelerated modernization of the economy on a totally new technical and

organizational basis, preparation of innovation-oriented managers and professionals, organization of permanent monitoring of social development and the impact that various external and internal processes and circumstances have on it.

In the list of priorities that can ensure sustainable development of the Russian economy, there is a need to emphasize one thing – neither representatives of international organizations nor of individual countries authorities' or let alone the majority of the population is still not able (often because of the reluctance and fear to face even more serious consequences of the crisis) to objectively evaluate the depth and magnitude of the global financial and economic crisis as a systemic and long-term one. You can mute individual seats in a single location, area or sphere, but immediately or within a short period of time they appear again (and already appear!) in another sphere – energy, agriculture, environment, education and upbringing etc.

That is why prognostic estimations of the global crisis and measures to neutralize it are often limited to specific tactical and point-targeted organizational and economic measures. Countries' efforts to neutralize the current crisis look more like a "firefighting" on a particular facility without removing and neutralizing the causes of such fires in the future.

The current global economic crisis, in our opinion, requires a serious and a deeper theoretical and methodological analysis for two reasons. First – its source and cause are not only and not financial imbalances and "soap bubbles" of development [9, p. 18-20] but the crisis inability of liberal market model of development in individual countries and the international community in general.

The task of government, together with the science, business and community representatives is seen as a serious re-evaluation of theoretical and methodological model (and, moreover, the scenarios) of socio-economic development of both individual countries and the international community in general. This re-evaluation should start with a public revision of theoretical slogans of the "resignation of the state from the economy", "priority development of the financial sector", "self-regulation of the market", reducing government spending on social development, shifting to public spending on housing, education, health care, pensions and other postulates and dogmas of the liberal market as eternal and not requiring revision.

The assessment of the global economy of the recent years can only be based on the constant expansion and deepening of financial institutions liberalization and excessive expansion of the boundaries and possibilities of market agents. The role of governmental control and regulation was limited to political, legislative, organizational and financial measures to "expand the market space" and "giving freedom to market institutions" while removing everything that prevented them from functioning in the interests of maximizing profits. This fact is recognized also by the President of the Davos Economic Forum, Klaus Schwab – he noted, that "nothing "can substitute a reasonable competitive fee <...> profit <...> as the main driving force of business" [3, p. 1].

In the terms of an erupted crisis, everybody without exception turned to the state, requiring "drastic measures" from it to restore order, rescue of business and rehabilitation of market values. "The global players, – as claimed by Hans-Rudolf Merz, the President of the Swiss Conference at the Economic Forum in Davos, – must adopt themselves to a new system of supervision and regulation" because the traditional (universal) "standards of behavior were sacrificed to the profits" [10, p.1]. The French President Nicolas Sarkozy is even more emphatic; as the EU-chairman during the second half of 2008, he urged everyone to totally review the existing global financial system and gradually move "to controllable capitalism". He said: "We have to find a new balance between state and market <...> and work out means of regulating the economy in the era of globalization". In his view, the dominant thesis in the world that "markets are always right" is "crazy"

and the principle of laissez-faire is left in the archives of the XX century giving way to "controllable capitalism" [11, p. 1–2]. The interview of the IMF Managing Director, Dominique Strauss-Kahn, in the newspaper "Handelsblatt" (20th of April, 2009) has the same mood: "I would not like to say that we are experiencing the end of the market economy. It would be a strange proposal. But we definitely are at the end of the notion that the market can regulate itself «[12, p. 6].

What do these statements illustrate? And how do they confirm the idea regarding the end of the market self-regulation era?

Such a "reflexive" response by the representatives of the liberal advocates of market economy to the crisis events taking place can be explained, in our view, not only and not by their desire to maintain the market order and market values at any price. This desire is still here and it remains here. In terms of the global crisis a new understanding was formed, that in the difficult times for market values the state should and must take responsibility also for the market risks of private companies and for the preservation of market values for the keeping social and political peace. In other words, we recommend the state and the society to add to the functions of a "night watchman" in the context of sustainable development, to add the function of an "armed guard" and "the guarantor" of market orders in conditions of uncertain development, obliged to compensate the losses of market agents in terms of crisis.

This "reflexive" position of liberal market values representatives indicates, in our opinion, *on the one hand*, the recognition of the increasing threat to liberal market values from the population of the whole world community and not just the wage-workers of individual countries, from which it could possible to "buy off" with the proceeds from the exploitation of developing countries and the development of state social functions. *On the other hand*, there is an understanding of the need to "sacrifice" some of the postulates and values of the liberal-market development in the interest to preserve the foundations of its political and ideological principles and axioms.

Proposals on the "pendulum" character of the socio-economic development of Russia in general were already spoken and are being expressed as the most objective and balanced reaction of the scientific community and governmental agencies on the optimal use of market-based, state-public and collectivist sources and factors of socio-economic development. In fact, the conditions of stable and balanced development allow limiting governmental regulation to establishing and maintaining legislative and other most conducive conditions for the socio-economic development of all market entities. These ones in this period are gaining macroeconomic conditions and opportunities to fully take the initiative and be creative for stable self-development and solving problems of technological, organizational and structural flexibility manoeuvres.

At the first signs of failure in a stable and balanced development, the pendulum shifts to strengthening the supervisory and regulatory role of the state and partial restriction of freedom of market agents. Through the actions of market and direct influence, the state supports macroeconomic stability and balance providing socially-oriented economic development. Already now, for example, the international community feels the sign of an impending food crisis which is largely reviewed in the scientific papers, a system of state support for national agriculture and especially agricultural producers is now being developed [13].

The *second* reason and the source of crisis is seen in the following: the crisis covering the whole world community sets in front of the individual countries and of humanity not only the problem of theoretical and methodological "purification and renewal", but also a practical task of adjusting the course of country and world development. Its foundation and driving force should be the universal values of "do not kil", "do not steal", "help your neighbor", respect to the results of labour and diligence and others as refer-

ence points, benchmarks and criteria for assessing the socio-economic, public and the world development in general. No doubt, such a reorientation will require both time and extra effort and also tremendous costs. But the result of such a "purification and renewal" will pay off a hundred times. In the changed and changing conditions, the endeavour to keep all habits and customs of "wild capitalism" by all possible ways and means seems anachronistic.

Today, in an age of mass globalization and strong acceleration of scientific and technological progress, the enormous increase of the information amount and social pretensions of the population, the life without governmental regulation is simply impossible. So, getting over the crisis requires not only the denial of some axioms of liberal market theories, but, more important, the formation of a fundamentally new model of market economy in which one could organically connect and interact with the institutions of private initiative and enterprise with the state providing their direction in the interests of social development rather than the individual (group) enrichment. In this suggested model, the role of the state and state regulation is designed not to restrict freedom of private initiative and freedom of entrepreneurship. The state should, *firstly*, create and form the most favorable macroeconomic conditions for their full implementation for sustainable, balanced and socially oriented economic development, being the national "coordinator" of sustainable anti-crisis development; *secondly*, to provide constant and strict control and supervision of the socio-economic development, making adjustments (if necessary) up to the introduction of direct state regulation for a certain period, until the end of crisis or, for example, until the restoration of impaired balance etc.; *thirdly*, the proposed model of market development should be based, in our view, on the constitutional recognition of social justice, social indicators as priority criteria of the whole social development according to which the work of public authorities and administrations should be evaluated.

Regarding the implementation of the named scenario, some vertically integrated companies with state participation in Finland, Sweden and the Netherlands are already acting this way. Also we have a lot of discussion about corporate social responsibility, social partnership etc. Something is even done, for example, by Gazprom and UMMC-Holding. This is also evident from some suggestions made by Vladimir Putin in his speech at the Economic Forum in Davos: Putin presented to the world community a new architecture of international development, cooperation and mutually beneficial integration [10, p. 2]. Some separate sections of the Russian anti-crisis program were developed in this direction and already adopted by the Government.

Lesson Four: Studying the anti-crisis actions

In the present context of development it is essential to carry out continuous and comprehensive monitoring on national and international levels of socio-economic and socio-political development of individual countries and the international community as a whole to identify trends and processes that hamper the development of the global community and individual countries due to their neutralization. The composition of international and national monitoring groups should include representatives from the legislative and executive authorities, different areas of business, science and social organizations. The objectives of this body should be, at *first*, conducting continuous and comprehensive monitoring of external and internal processes and their possible impact on the processes of socio-economic and socio-political development, and *secondly*, preparation and public discussion of recommendations and measures for sustainable and balanced development, opportunities for neutralizing negative processes in the development of individual countries and the international community in general, and *thirdly*, to objectively inform the public and especially the media about changes, reforms and possible (rec-

ommended) socio-economic development scenarios of countries and the whole world community.

World crisis allows us to consciously evaluate the socio-political and socio-economic situation of Russia and of the Russian population. There are reasons to believe that on the wave of super profits gained from the sale of energy by the state corporations / companies and artificially created high and ultra-high ratings of managers on all levels, our "founding fathers" and "the leaders" organized the social development in the wrong direction of admiration for the liberal-market values, arranged a nationwide competition to build consumerism, the growth of profits by all available means and the imposition of other attributes of the "wild" capitalism. The absence of a national development program has allowed the subjective circumstances to take away the power structures together with the Russian population in the opposite direction from those existing problems in society, mainly the challenge of restructuring and modernization of the economy, increasing its level of innovation, reducing social tensions and a dangerous differentiation of society in terms of income and certain others.

Realization of these problems requires, at a minimum, the formation of a socially oriented economy for the entire population, not only for officials and oligarchs, improving the well-being of the entire population by the state control over prices and tariffs and not supporting their increase in interest of payouts of millions of bonuses to officials of state corporations and managers of partially state-owned companies. Finally, the crisis does not only show the falseness and danger of inflating financial "soap bubbles" in the economy through an artificial increase in share prices of companies, financial and banking institutions, but also put the society and its public institutions in front of a need to seriously and effectively concern the fate of the Russian population, the creation of decent living conditions, the development of real economy, strict monitoring and control of market institutions and agents.

A separate question regards the liability of civil servants and officials designed to meet a stable, balanced development and adoption of professional measures to address imbalances in a timely manner. It seems that *any untrue and, even more, misleading information about the development coming from an official who is responsible for the state of affairs in this area of work, as well as failure to take timely action to neutralize the negative processes of development, should be considered as professional incompetence* with all the consequences of such evaluation.

In the complex of measures that could affect duration and depth of the global crisis in individual countries, we will identify an order of precedence in measures to provide state support for different population groups and sectors of the economy, the sequence of their "pull out" from the crisis.

From the depths of history and until now a common human commandment is still on the front burner – if there is a fire, first of all you save the children, the elderly and women. In terms of an "economic fire – a crisis" – this rule does not lose its relevance. And the pulling out from the crisis, providing state support is necessary in the first place for this category of citizens and the entire population: to maintain and to expand jobs, including also through public works, rigid control over the timely payment of salaries, pensions and benefits, to create additional or specialized centres of social support in large settlements, including for psychosocial rehabilitation for those citizens who are in need of it.

Secondarily, the real economy is to be pulled out from the crisis – material production as the foundation and generator of social development. Hopes for "self-preservation" and "self-healing" of the real sector institutions, like the other postulates of the liberal market theories, are history and past tense now. In the current environment, even the most orthodox liberal-market economy countries actively involve the potential and pos-

sibilities of the state to overcome the crisis. Especially since this measure is necessary to be actively used in Russia and other countries with economies in a transitional state. Not the oligarchs need the public support in the first place, not the representatives of state-owned corporations, but innovative oriented commodities and enterprises which are actively working to preserve and expand employment opportunities, particularly knowledge-intensive, and therefore highly paid. And they, unfortunately, have received nothing but promises from the state to date.

But in order to turn these strategic priorities into locomotive engines of the social development in general, at least a "clean up" in the real economy should be performed, a "clean up" of excessive "manacles" of intermediaries, regulatory and administrative bodies. According to the estimates, the "mediation fees" in metallurgical engineering industry, petroleum trade, community facilities and services, agroindustrial complex, energy and some other areas increase the price and tariff component by two or more times.

The uncontrolled increase in the number of managerial and supervisory bodies in Russia is legendary. Such legends confirm an increasing "pressure" of administrative costs on pricing and financial components of the real sector. An important task is seen in a fundamental change of the public attitude towards the real sector, small and medium businesses by lowering taxation and administrative burdens on their production activities. The ongoing crisis should be a "starting line" when the authorities need to move from talking and promises to an actual release of the real economy from all that hinders its lasting stability, balanced and effective development. The sooner and faster this is done, the faster and with fewer losses we will be able to free ourselves from the crisis and minimize losses and damages.

And only after this, and sometimes in the name of this, the state support could be provided to the banking and financial sectors, major monopolies of the commodity sector and other spheres of social development. But again, under strict governmental control, to be used as the state aid for development rather than for extraction of additional income through speculation on exchange rates, drive up the credits interest rates, massive lobbying of long-term benefits (up to 2020 and more) on prices and tariffs of natural monopolies with state participation through the legislative and executive governmental bodies, payout of not crisis-sized bonuses and rewards at the state (national) expense.

Lesson Five: What does the global crisis teach us?

We repeat that the mentioned above prognostic estimations made by the IMF, the Russian Ministry of Economic Development and the World Bank according to their own methods and, with regard to the analyzed factors, evaluate changes and the processes in the world and selected countries rather contradictory. But in terms of the global crisis, when every country is trying to "shake off" the manacles of the global recession on their own, ignoring the interests of other countries and often even at the expense of their interests, much depends, *firstly*, on the opportunity to develop an anti-crisis package of measures to prevent any risks together with taking into account the interests of the world community. The importance of this fact raises in connection with the adjustment of economic development rates in the leading countries. Nobody is willing to say what will happen in individual countries and regions, while everybody agrees that each country will consistently defend the economic interests of their own by all available means.

Secondly, it depends on the sequence of anti-crisis measures implementation in individual countries. The list and the set of these measures is virtually a template for all countries. But the consistency and completeness of implementation differ considerably. The latter circumstance may be a decisive factor in the operational "pulling out of the crisis" with smaller losses. Any mistakes in the choice of priorities, the completeness and

consistency of anti-crisis measures for the pull out of various economy sectors can stretch the state of crisis in the countries even over 2011.

A stable and steady functioning of any complex system, which is the national economy, while minimizing the risks, requires coherence of all its parts in the dissected whole. Stability of the system with minimum risk is determined by the ratio of order and disorder, its violation leads to a disruption in the operation, loss of development orientation and system crash.

A comparative evaluation of the stability of national economies can be illustrated through the approximation of state ownership share to the golden ratio (see Table 1): the closer this share is to 62 percent – the more socially oriented evolves such economic system. If the share of state ownership tends to 38 percent, it can be argued that such economy is characterized by a liberal market orientation. Such an assessment of stability of national economic systems involves the use of relevant political, public, nonprofit and other institutions to maintain sustainability of social development in general.

Table 1

Countries	Public domain / state-owned assets, %
The USA	32
Japan	35
The UK	40
Canada	43
Germany	48
Italy	51
Finland, France	52
Sweden	62
China	66
Russia	From 10 to 29 (according to various estimations)

The data inside the table allow us to assert that the economic system in Sweden is a socially oriented economy in terms of state ownership and the most consistent stability (the share of governmental property is 62 percent), almost near is the economic system in China (the amount of state property is equal to 66 percent). Japan can be considered the most stable economic system with liberal market economy, with 35 percent of governmental property, while England has 40 percent. Russia, with its economic system oriented to permanent and uninterrupted reforms without a clearly defined strategic goal, is doomed to be far from the stability point of the entire economic and social system: Russia *left the socially oriented area* and simultaneously "*slipped*" *past the liberal market* being on the backyards of global development now.

And if the macro-economic disaster in Russia has not occurred yet, it is mainly because of two reasons: firstly, everyone has to pay very high prices for the stability support: market agents, public (budgetary) organizations and regions with municipalities, but the main thing – the people! To pay for the rich ones to become even richer, to pay for the officials do not feel uncomfortable in market conditions. The second reason is the longsuffering angelic patience of the population, which allows market-based experiments of a rather dubious nature to be carried out on themselves, ideological essence of such experiments can be expressed by the words "not for public advantage, but to enrich the moneybags". But the patience is not unlimited. And this should also be taken into account by everybody, regardless of social status, if you still keep at least a bit of responsibility for the fate of the fatherland.

And finally, we refer to another wise truth: neither the society nor the public can be threatened by any shocks, threats and crises if there is a clear understanding of the

management responsibility for the fate of the people. "Do not be afraid to make mistakes – repeated Theodore Roosevelt, 26th U.S. President multiple times – be afraid of repeating your mistakes" [14, p. 682]. In modern conditions, the united, synchronized actions of government, science, business and public institutions could be considered as the guarantee of not repeating the mistakes in the name of sustainable, balanced and socially oriented development of Russian society and each of its members, and not certain groups or factions. A permanent Council of representatives of these groups to monitor the effect of various factors (internal and external) on the socio-economic development of Russia is required. We cannot rely on monopolistic opinions of the officials, even of a very high rank. Too many people are forced to "pay" and pay a high price for their mistakes or unbethought decisions.

References

1. *Impact of globalization on economic and cultural development: perspectives of Russia and Germany. Proceedings of the International scientific conference. November 13–15, 2008. Germany, Dresden, 2008.*
2. *Dmitriev M. Current crisis as a perfect storm. – "Izvestiya", 9th of December, 2008.*
3. *Glazyev S. Y. Anti-crisis modernization. A report at the IV National Congress. – "Innovations". 2009, № 10.*
4. *Marx, K. Capital. Volume 2. Book 2. The process of capital circulation. – Moscow: Politizdat, 1974.*
5. *Eskindarov M., Mirkin Y. Threats and myths of the financial crisis. – "Financial control", 2008, № 5.*
6. *A report of the International Monetary Fund: "World Economic Outlook". January 2009.*
7. *Kaledina A. The charge of pessimism: the World Bank outlined the prospects for the Russian economy. – "Izvestiya". 31st of March, 2009.*
8. *Arabov P. The economy rose. – "Izvestiya". 25th of March, 2010, p. 6.*
9. *Tatarkin A. I. The ways of overcoming the crisis: the moral aspect. – "Bulletin of the Ural branch of RAS: science, society, man". 2009, № 1.*
10. *The Economic Forum in Davos. – "Kommersant". 30th of January, 2009.*
11. *RBK daily. 29th of September, 2008.*
12. *"Izvestiya". 21st of April, 2009, p. 6.*
13. *The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation. – Moscow: Publishing House of the Ministry of Economic Development, 2008.*
14. *Encyclopedia of wisdom. – Moscow: "Bucolica" Publishing House, 2007.*

O. OBUKHOV, A. EMELYANOV

THE IMITATIONAL MODELING OF RUSSIAN ACCOUNTING SYSTEM

Analysis of the trends of formation and development of analytical methods for management purpose, allows us to conclude that, their nature based on finance value and on the information of the accounting system (Emlyanov, 2010).

Historically, the accounting system was the main and only supplier of information about the company. However, over time, the number of users of this system has increased: the shareholders, government statistics, the tax authorities. So according to the requirements of different user groups, accounting acquired different attributes in the form of decrees, regulations, laws, etc. In turn, the increase in the number of users could not prevent reduction usefulness accounting system for management.

Thus, a number of case studies, for example, a survey conducted in 2007 on the basis of corporate Cheboksary Institute of Governors senior and middle managers about the usefulness of the information provided by the accounting system for management purposes, examined a number of problems of the accounting system, related to its orientation toward external users (government statistics, tax authorities) (Antonov, 2007).

Meanwhile, features of a modern economy, have had and continue to have an impact on accounting. However, all changes, are mainly related, to only the introduction of new information technologies that only automated the process of accounting, without affecting fundamental principles of accounting (Drucker, 2004).

In this case, the modern economy is characterized by increasing speed and volume of consumption and the growth rate of environmental change and grow increasingly information in it. In such circumstances, an important role begins to play the reaction rate of management, which in turn is based on the timeliness of providing information (Pichurin, 2001).

According to these, we would like to review the current information system of accounting of Russian enterprises, with the final position of the speed of providing information for management purposes.

To solve this problem we decided to build a simulation model based on the typical scheme of information flow of the Russian enterprise (Danilochkina, 2002). Apart from the scheme in article presented the quantitative data on the volume of primary documents passing through different parts of the accounting department. Based on these data, and taking into account the fact, that the data are given for a working month, we calculated the average values for each of the areas of accounting. The results are presented in Table. 1

When building a simulation model we have used the approach of Jay Forrester, widely spread in the U.S. – the so-called continuous approach to building simulation models of production and social facilities. Simulated object, regardless of the fact that observed in the nature of its operation, formalized in an abstract form of a continuous system, which circulates between the elements of continuous “flow” of a different nature (Forrester, 1971).

© O. Obukhov, A. Emelyanov, 2011.

Table 1

The results of the calculation of the processing time of documents

Accountant	Processed primary documents	Total number of documents	The processing time of one document (min.)	The maximum number of documents processed per hour
Material Accountant 1	Waybills	380	28 min.	2
	Invoice			
Material Accountant 2	Credit slip for spare parts	430	25 min.	2
	Bills for spare-parts			
	Limit-cards			
	Requirements for the POL			
Material Accountant 3	Credit slip for spare parts	160	66 min.	1
	Bills for spare-parts			
	Invoice			
	Contarcts			
Cashier	Credit slip	245	43 min.	1
	Obligating documents, expense reports			
Payroll accountant	Payroll timesheet	630	17 min.	4
Total number of processed documents		1845		

In general, the circuit model can be described as follows. The incoming signal is represented as a unit of the "document" passes through one of the staff accounts. Accountant handles a document that is implemented in the form of a predetermined delay. Because the dimension of input signals, is an abstract unit of "document", then after processing the documents can be summed and then integrated into an automated accounting system or ERP system (such as 1C, SAP, etc.), which is quite likely at the current level of automation of accounting departments in modern Russian . The chief accountant and his assistant perform in our model, the control function, checking the correctness of input and display of primary documents. This function is similarly designed as a delay. The unit of model time is 1 business hour.

Formally, the model can be described as a system of equations (1)

$$\begin{cases} s_{in} - \int_1^n a_i dn + a_{in+t} \\ S_n - \sum s_{in} \end{cases} \quad (1)$$

Where

s_{ni} – the volume of documents for the accountant *i* at time *n*

$\int_1^n a_i dn$ – integrated volume of documents processed by the accountant *i* at time *n*

a_{in} –income of documents for accountant *i* at time *n*

t – the value of the delay in the processing of the document

S_n – the total number of documents processed in the accounting system at time *n*

For model experiment, the original scheme of information flows, has been somewhat simplified, but this simplifying, as will be shown below, not only does not contest the allegations, but on the contrary reinforces some of our arguments. The objective of the model is to hold a series of experiments that determine after what time from the begin-

ning of the month, management is able to figure out the financial results of the enterprise, and to take decision or to control and correct business process.

As shown in Table 1 an average processing time of a document is 30 min. That, in our view, it is realistic, because in addition to extra time for analysis and identification of the document, you need to take into account the time for its delivery, etc. The delay time for the functions of chief accountant and its deputy, was determined at 40 hours.

In the model of the entire volume of incoming source documents, initially accumulated, in a sort of stores that seem to be consistent within a stack of documents that are on the table by an accountant. From this unique store, documents received for processing, in the amount equal to the maximum volume of primary documents that the accountant can process per hour of working time (Table 1).

For this the number of documents was used delay-time, which corresponded to the time of document processing.

The model was implemented by means of a software package Matlab Simulink 7.3.0 (R2006b). Two experiments were conducted. They were differed from each other, by different rates of incoming documents.

In the first case, the documents received for processing in the form of an impulse at intervals of 8 hours and pulse duration of 1 hour. Figure 1 shows a graph of the signal for this type of experiment. Figure 2 shows a graph of the accumulation of documents in an automated accounting system. Figure 3 shows the schedule control function of the chief accountant. Extreme point of this chart indicates the time of receipt of information for further analysis.

The schedule of incoming documents (pulse signal source)

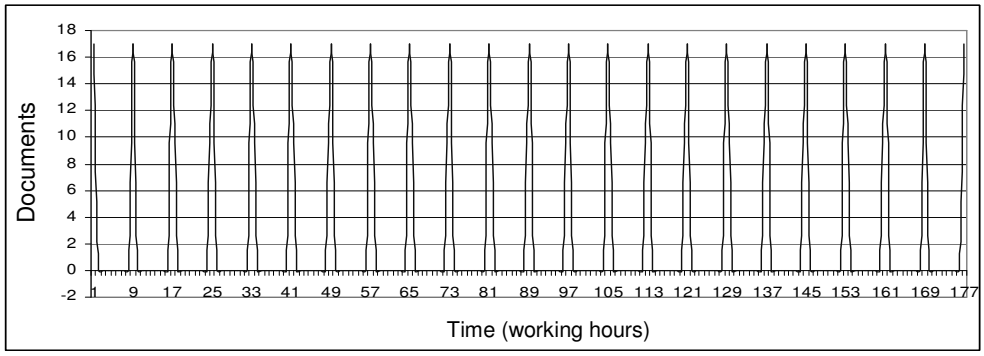


Fig. 1

Schedule accumulation of documents in an automated accounting system (pulse signal source)

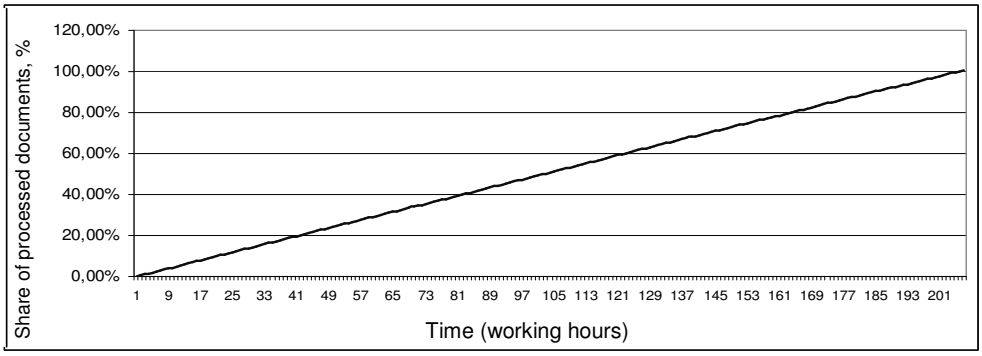


Fig. 2

The schedule of processing and verifying information as a chief accountant (pulse signal source)

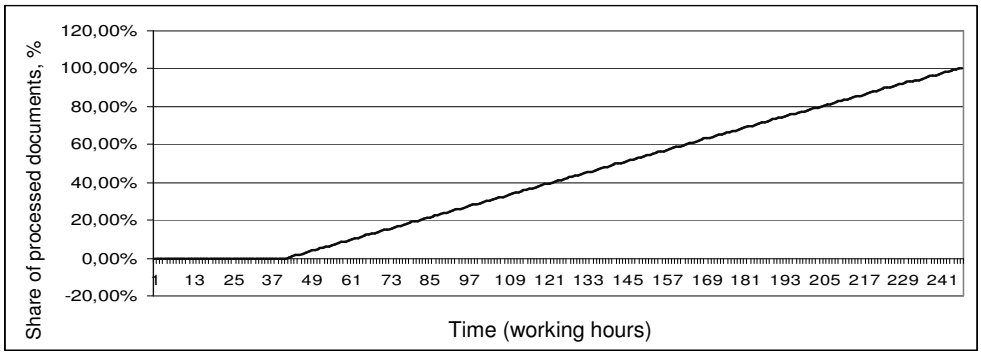


Fig. 3

As can be seen in the graph shown in Figure 2, all completely original documents of the reporting month, and processed 100% recorded in the computerized accounting system no earlier than 206 working hours, from the beginning of the month. In days, this corresponds to 25.75 weekdays. Given that the length of the working month, was adopted by us for 22 working days, an automated accounting system will contain all of the primary documents of the month at the beginning of the second week of next month, or more precisely at six o'clock in the third working day of the second week of next month.

After treatment of primary documentation, and entering it into an automated accounting system will execute control functions of the chief accountant and his deputy. Figure 4 is a graph of the implementation of the control function as a chief accountant, and his deputy. According to this chart fully the implementation of the control function will be held at the 246 hour model time. If you complete the transaction during the week, it will be 30.75. That is, plus another five days to the processing time of the primary documentation.

Thus, the term in which will be calculated the financial results and financial information will be prepared, is by the third day of the second week of the month following the reporting, or 246 hours.

This calculation was carried out under such conditions, when the incoming source documents, for processing received by accountants uniformly, that is strictly from the beginning of the month, at regular periods, in equal values. In actual practice, these conditions are difficult to be achieved, if at all possible.

Much more realistic picture is to provide the primary signal of incoming documents for processing in the form of increasing, at a certain rate.

Based on this, for the next experiment, we assume that the primary documents relating to the reporting month is beginning to attract the middle of the month (88 hour of model time) and arrive at an increasing rate over the 11 working days, that means, that the flow of raw data will expire at the end , the reference month. The volume of incoming documents in a given period increases with each working day.

Figure 4 shows a graph of the incoming signal for this type of experiment. Figure 5 shows a graph of the accumulation of treated primary information in the automated accounting system. Figure 6 shows the schedule control function of the chief accountant. Similarly to figure 3 an extreme point of this chart indicates the time of receipt of information for further analysis.

The schedule of incoming documents (rising signal source)

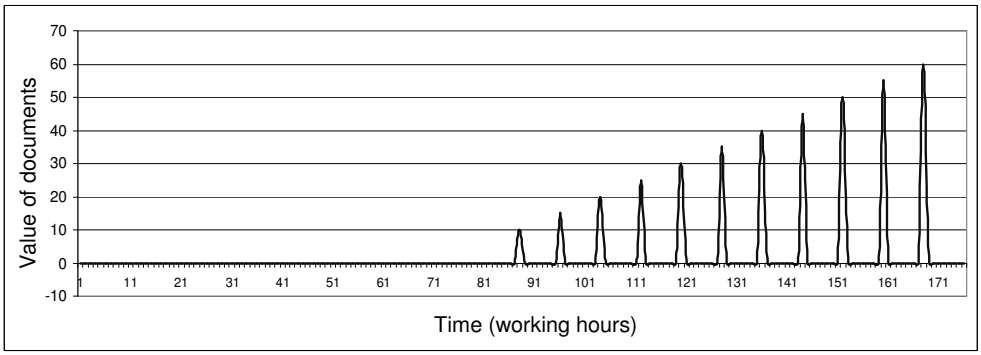


Fig. 4

Schedule accumulation of documents in an automated accounting system (increasing signal source)

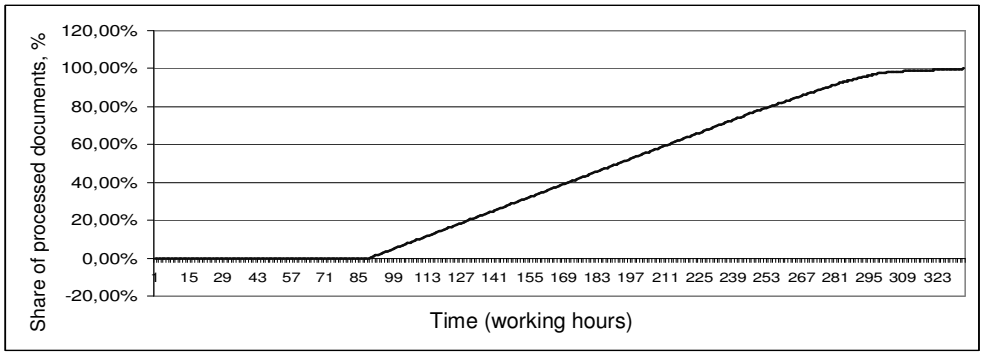


Fig. 5

The schedule of processing and verifying information as a chief accountant (rising signal source)

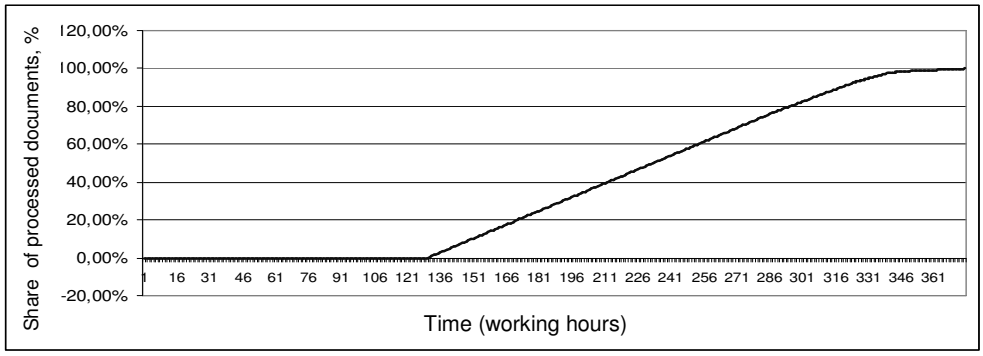


Fig. 6

The graph on Figure 5 shows that the full amount of all original documents will be processed and transferred to an automated accounting system for 334 hour from the beginning of the month or 41.75 working days. Given, that the length of the working month was adopted by us for 22 working days, all primary documents to be processed by 19.75 working days after the end of the month. Thus, processing of primary docu-

ments will be completed by the end of the fourth week of the month following the reporting period. Since the experimental conditions have not changed, then we need to take into account respectively control the function of chief accountant and his deputy. Figure 6 shows a graph of processing and verifying information as a chief accountant. According to the schedule in Figure 6, the execution control function completed by 374 working hour. What will be 46.75 day, or over 1.125 of the month following the reporting period.

The results obtained in the simulation of the accounting system, allows us, in our opinion, to indicate a low level of its efficiency. At the same time taking into account additional aspects of the economy, such as growth rate of the variability of the environment, we can justifiably say that the degree of immediacy of information provided by the accounting system in Russia is reducing, and will decline further.

References

1. *Antonov, S. V. 2007. Analysis of financial statements as an information security management: survey results of top managers. Economic Analysis: Theory and Practice. 2007 , №23, p. 11-14.*
2. *Danilochkina, N. G., 2002. Controlling as a enterprise management tool. M. : UNITI, 2002. p. 279.*
3. *Drucker, P. 2004. Management Challenges for 21st Century. Moscow-Saint-Petersburg-Kiev : Williams, 2004. p. 272.*
4. *Emelyanov, A. A. 2010. Analysis of the formation and development of analytical methods for managment. Kazan Science. 2010 r., №7, p. 35-42.*
5. *Pichurin, I. I. 2001. Marketing:Common Theory. Ekaterinburg: USTU, 2001. p. 375.*
6. *Forrester, Jay. 1971. Urban Dynamics. M. : Progress , 1971. p. 340.*

Vadim KRIVOROTOV, Alexei KALINA

METHODIC APPROACH TO THE EVALUATION OF SUSTAINABLE AND SAFE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES

Major problems of social and economic development of the country under the conditions of the world financial crisis are described in the article. Methodological basics of the research of sustainable and safe social and economic development (SSSED) of the territories of different levels are suggested in the article. Major components in the scheme of research of SSSED are characterized. A methodological approach to differentiate SSSED of the territories of the regional level is analyzed in the article. Algorithms evaluating the state of the economy from the view-point of SSSED provision and from the view-point of the indicators of sustainability of the direction of social and economic development are provided in the article.

The world economic crisis has demonstrated that the economic growth in Russia had not been of sustainable character and had been mainly stipulated by high oil prices at the world raw materials market. Considerable decrease in these prices has lead to the shift of the direction of development of the Russian economy. It has found its reflection in the setback in production, as well as in the problems connected with the liquidity of banking system; in difficulties of large Russian enterprises facing maintenance of the external debt; in substantial decrease of the income level of a considerable part of the population; in quick unemployment growth and many other unfavourable trends. For example, in 2009 GDP decrease in Russia amounted to 7,9%. At the same time industrial production which is the "engine" of the development of the majority of other brunches of economy decreased by 11% and in some regions it even dropped by 15–25%. In other words, within a very short period of time Russian economy turned from one of the fastest-growing to one of the "fastest-falling" which demonstrates that its development was unsustainable. If data about the GDP growth in Russia and world leading economies are compared (Fig. 1), it can be seen that the Russian economy is characterized by the highest fluctuations and highest GDP in 2009.

On the other hand, it is impossible to say that the development of Russia in "safe" periods of 2000s had a stable character. Vice versa, data characterizing the state of the social sphere and demographic processes speak about the opposite. For example, in the demographic sphere beginning from 1992 the country suffers constant population decrease. According to the results of the year 2009, natural growth in population amounted to (-1,8) persons per every 1000 citizens or (-249,4) thousand person in absolute figures. The country has a relatively low average life interval especially if compared with the world leading states (Fig. 2).

© Vadim Krivorotov, Alexei Kalina, 2011.

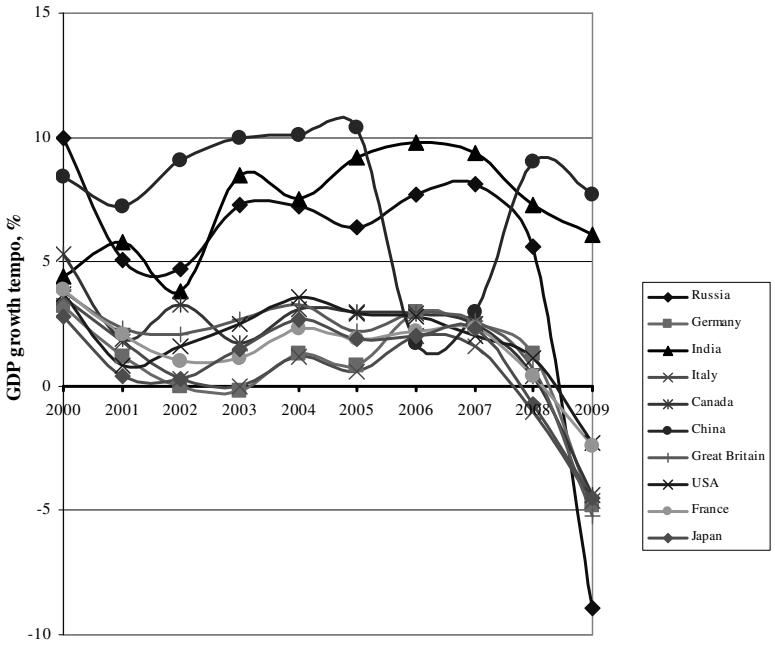


Fig. 1. GDP growth dynamics of the world leading economies in 2000-2009.

The source of information: Data provided by the Federal Statictics Service Bureau. Data about year 2009 are provided acoording to the results of II-III quarters.

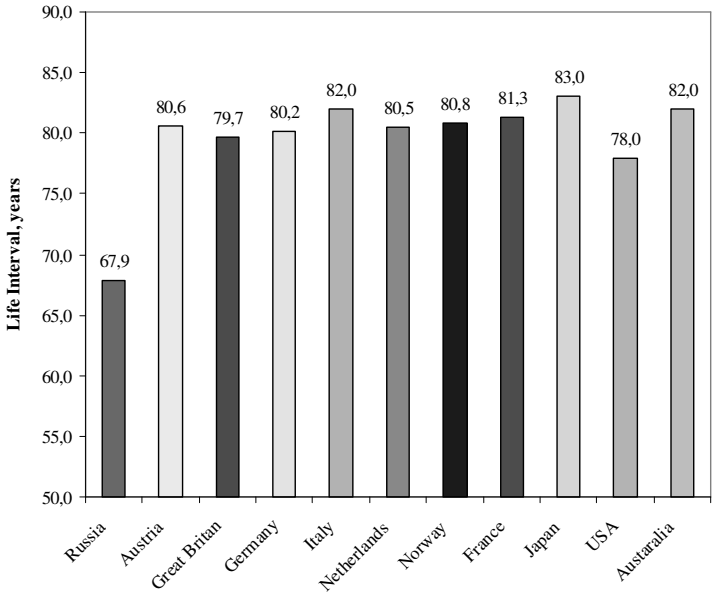


Fig. 2. Life expectancy at birth in russia and other leading countries of the world in 2007-2008.

The data provided supports the idea that the problem of sustainable and safe social and economic development (SSSED) being one of the major tasks which any government may face is as urgent for Russia at the current stage as for many other world economies. Until recently this problem has been mainly considered at the global intergovernmental level and preservation of balance between human-beings and natural environment has been one of the main priorities. Thus the main stipulations of the concept of sustainable development were presented at the UN conference about the environmental protection and development in Rio-de-Janeiro by the Gro Harlem Bruntland commission. The notion of sustainable development was understood as the development under which all the current needs are satisfied without infringing or threatening the rights of the coming generations for such possibilities [1].

The notion of sustainable development was first formulated and applied to economics by John Hartwick in the 1970s. The rule of Hartwick says that it is possible to provide sustainable development if the whole rent coming from natural resources and defined as difference between market price of the natural resources and costs of its produce is invested into the reproduced capital [2–4, etc.].

Among other basic concepts of sustainable development of the economy the theory of maximum flow of aggregated income by Hicks-Lindal should be singled out. This income may be received only under the conditions of preservation of the aggregated income with the help of which this income has been produced. This concept implies optimal use of limited resources and application of ecological nature-, energy-, and material-saving technologies, including extraction and processing of raw materials, creation of ecologically acceptable produce, minimization, processing and delition of wastes [5].

One should remember that abovementioned approaches along with the majority of other approaches aimed at providing sustainable development (including economic sphere as well) may be characterized as “global” and long-term. Thus they are not suitable from the viewpoint of market regulation processes and when taking current measures aimed at reaching targets of sustainable and safe social and economic development. Moreover, these approaches require serious adaptation measures if applied to management of SSSED of the territories of the regions and smaller territorial structural units. That is the reason why a task to research and manage SSSED of the territories of different levels appears. The basis for this research and management should be formed by modern economic realities and be aimed both at reaching global targets of sustainable development (as explained above) and at reaching private targets of sustainable development in relatively short time frames (3, 5. 10 and more years). These last targets depend a lot on the economic situation and recent trends of its development.

The research of the Russian scholars devoted to the problem of SSSED of the domestic economy has mainly been about provision of economic safety of the country. The basic works in this sphere are those by V. Senchagov [6, 7, etc.], S. Glazyev [8, etc.], E.Oleinikov [9], A.Tatarkin [10, 11, etc.], I.Bogdanov [12], and a number of other Russian scholars. Keeping these works in mind and taking into consideration their own research experience, the authors of this article come forward with their own definition of **economic safety of the territory**. Economic safety of the territory is defined as such a state of the territorial economy under which there always is some possibility to preserve acceptable level of criterial indicators - the indicators of the economic safety – which are chosen in advance. The economic system should be capable of reacting at arising internal and external threats without avalanche-like development of the crisis processes; at the same time the conditions of SSSED and reproduction are created [13].

The issues connected with formation of theoretical and methodological basics to research SSSED of the territories remain almost unattended. In our opinion, SSSED of the territory is the ability of the economic system of a certain territory to preserve sustainable

positive dynamics and direction of the development of the main social and economic indicators without sharp leaps and fluctuations. It is also the ability to reach in the course of its development satisfactory indicators of the level of economic safety and to support balanced development of different spheres of business activity at the territory without "preferences" of some particular spheres. The ultimate target of SSSED of the territory is constant growth of welfare and improvement of the quality and conditions of life of the population of the territory [13, etc.].

It is well-known that social and economic system is always at the point of unstable equilibrium, as it tends to develop system economic crises and to turn from sustainable to unsustainable state even under minor disturbances. In many cases such disturbances are outside the economic system and are connected with the political situation in certain regions of the world or in certain countries.

Instability of modern social and economic systems is investigated and proven in the work of I. Prigozhin (a Nobel Prize laureate of 1977). His research is based on the idea that modern reality is characterized by disorder, instability, non-equilibrium, non-linear relations, where a small signal at the entrance may cause whatever strong response at the exit. Moreover, under certain conditions insignificant changes may lead to system "overthrow" [14–15, etc.].

In this connection the only way to provide SSSED of the states and their regions as understood by the authors of the present article is to constantly regulate the basic criterial indicators – features of SSSED and to support their value within given limits. Thus the major tasks are the formulation of a complex of such indicators and definition of allowed limits of their change which will not disturb stability; the evaluation of sustainability of the direction of social and economic development of the territory taking into consideration different variants of deviations of indicators from the set limits due to different scenarios of external conditions development; evaluation of the results of state regulation measures taken to neutralize crisis displays hampering SSSED; as well a number of other tasks. The overall scheme of research of SSSED of the territories of different levels is exemplified in Fig. 3.

While researching SSSED as applied to the conditions of the Russian Federation four major territorial levels are singled out in accordance with the system of federative structure of the state and territorial hierarchical structure forming the authoritative bodies:

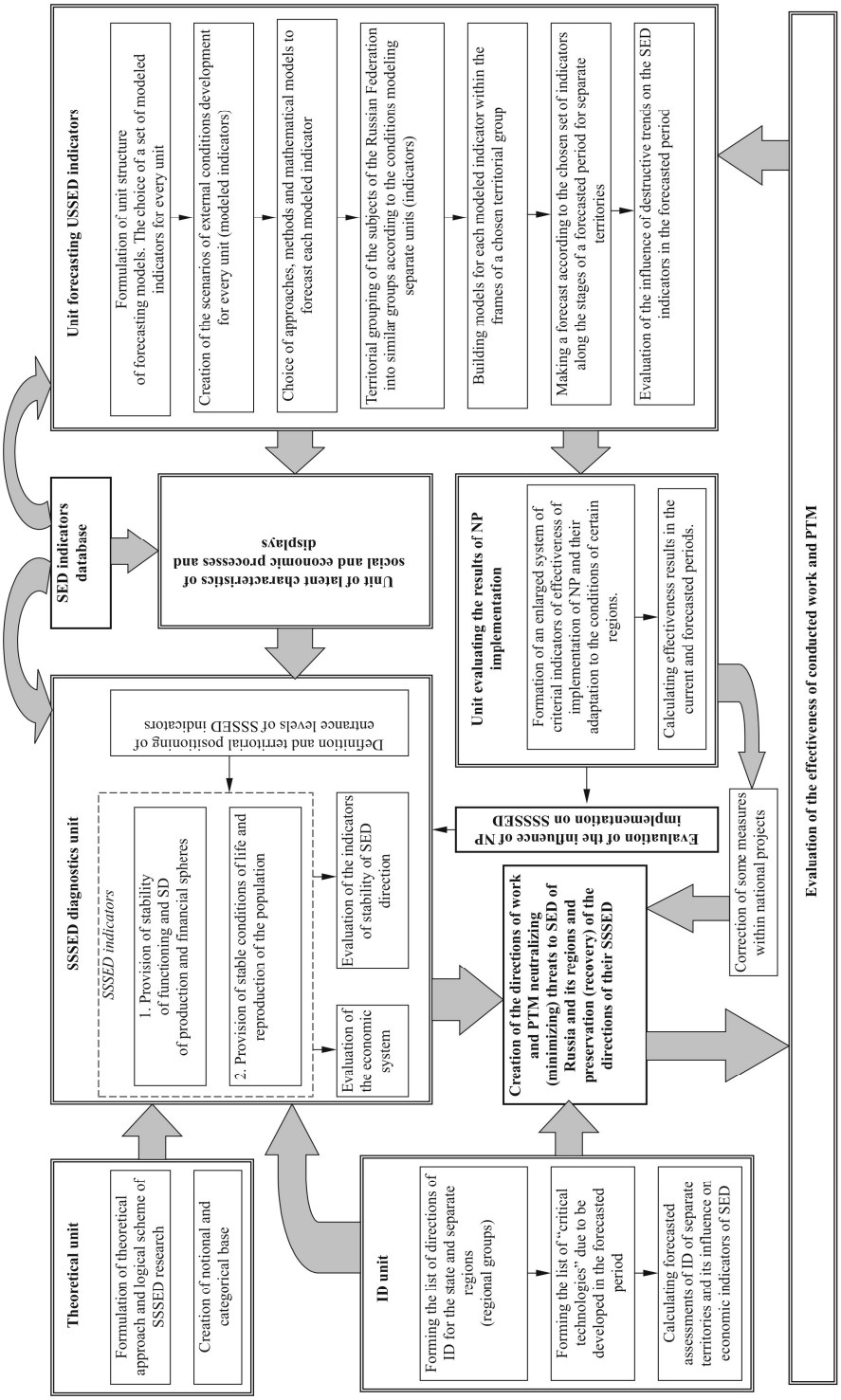
1. The federal level (the level of state as a whole). At this level the object of research is the Russian Federation as a united independent state which is characterized by a set of national state macroeconomic indicators and features.

2. Subregional level. Here the objects of research are federal okrugs as unities of several subjects of the Russian Federation according to the geographical principle.

3. Regional level, where the objects of research are the subjects of the Russian Federation as territorial units having their own authorities in the sphere of economics responsible for their own economic policy within the frames of the federal one.

4. Municipal level. This level is the lowest one and is the least economically independent subject of research. Management of sustainable and safe development and economic safety at this level is mainly related to solving national and regional tasks as local bodies of government have limited power in solving social and economic tasks. It is very often that the development of the territories of municipal level is connected with the development of economy forming enterprises operating at a given territory.

As is clear from Fig.3, the overall scheme of SSSED of the territories of different levels includes the following basic units:



Abbreviations used: SSSED – sustainable and safe social and ecoromic development; SD – sustainable development; SED – social and economic developmentмми; NP – national progects; PTM – programme-target measures; ID – innovational development.

Fig. 3. the scheme of research of sustainable and safe social and economic development of the territories of different levels

1. Theoretical. Here the theoretical basics and logical scheme of research of SSSED are provided.

2. SSSED diagnostics. It is conducted according to a set of indicators grouped together along the types of activity at the territories. The ultimate target of this unit is the evaluation of the state of economy of the territory and the state of the indicators of sustainability of the direction of social and economic development.

3. Unit of latent characteristics of social and economic processes and displays. Here understanding of the real scale of separate social and economic processes and displays not seen by the system of statistical analysis is achieved. The basis of such definition is the application of special mathematical methods together with the data of sociological, epidemiological and other researches as well as expert evaluations.

4. Unit forecasting SSSED indicators. It includes certain procedures, algorithms and approaches to modeling and forecasting SSSED indicators. Here it is suggested to use economic and statistic methods, methods of mathematical theory of management and evaluation, methods of multi-criteria optimization, and approaches and methods of the theory of decision making, the mathematical model of competition life cycle as basic for modeling and forecasting.

5. Unit of innovational development (ID). It is one of the central units in the system of modeling as it defines the state and direction of the innovational sphere at the territory. First and foremost, such development is connected with stage by stage implementation at the territories of “critical technologies” which in turn serve as a basis for science and technical progress (STP).

6. Unit evaluating the results of conducted work and programme-target measures. The effectiveness of programme-target measures to neutralize (minimize) the threats of social and economic development of the regions of the Russian Federation in the direction of preservation (recovery) of sustainable development is evaluated in this unit. It is particularly planned to work out methodology analyzing deviations of the existing figures from the planned ones and to define the elasticity coefficients of influence of certain measures on the indicators of SSSED.

Summarizing the characteristics of the unit structure of SSSED research it should be noted that one of its most important units is the unit of diagnostics. It is in this unit where the methodological basis of research is formulated, the system of criterial indicators of the degree of achieving the demands of SSSED in different directions of activity is formed, the main threats and “narrow places” in the economic systems of the territories are defined that, on the one hand, allows making judgments about stability of the direction of social and economic development, and on the other hand, serves as the basis when taking measures to neutralize threats.

The indicative analysis is used by the authors of the present article as the basis for SSSED of the territories diagnostics. Its essence comes down to the following: SSSED diagnostics is conducted relying on a set of criterial indicators – SSSED indicators, each characterizing this or that aspect or possible threat. Here all the indicators are grouped together to form certain units. It is done so because of the scope of the tasks set and because many features are analyzed while examining SSSED. Nine major units are singled out which in turn are further analyzed within two directions:

1. Provision of stability of functioning and sustainable development of production and financial sphere. It is further subdivided into 4 indicative units:

1.1. The unit of investment processes and capital reproduction stability.

1.2. The unit of production and scientific and technological potential.

1.3. The unit of financial sustainability.

1.4. The unit of reliability and continuity of energy and power supply.

2. Provision of decent conditions of life and population reproduction. Here five indicative units are singled out:

2.1. The unit of the level of life and financial well-being of the population.

2.2. The unit of labour potential and situation at the labour market.

2.3. The unit of population growth and sustainability of demographical processes.

2.4. The unit of law and order and intensity of the criminal situation.

2.5. The unit of food provision and food security.

At the moment the system suggested contains more than a hundred indicators.

It should be mentioned that the systems of indicators characterizing sustainable development including that of social and economic spheres as well have been used since 1970s. The World Bank is one of the leaders in working out criteria of sustainable development. The World Bank publishes its annual report "The indicators of the world growth". This system is in reality a complex of basic macroeconomic indicators, indicators of natural resources consumption and the environment situation, as well as basic indicators characterizing social and demographic spheres which are defined for every country [16].

The factors of sustainable development which are monitored by UNO are also worth mentioning. The index of human potential development (HPDI), index of life quality and security, the index of human development, the index of ecological measurements, the index of economic management deserve being mentioned [4, 17, etc.].

It is worth noting that from the view-point of sustainable social and economic development it is important to know not only the current value of the indicative indicator but also the ability of the economic system to support stable level of sustainability along some particular criterion (or grout of criteria) within a certain integral period (3, 5 or more years). The following levels of importance of indicators of social and economic development and integral periods to calculate the abovementioned indicators are suggested:

1. Stability in the short term. Traditionally one year is meant here (the value of the indicator is that at the end of the reported year) or sometimes even shorter periods (such as half-year, quarter, month). From the view-point of evaluation of sustainability of direction of social and economic development it is not very informative. The evaluation of SSSED of the territory is to solve the following tasks:

- To characterize the state of the economy at a certain period of time from the view-point of meeting the demands of SSSED and the degree of influence of some certain threats;
- To define the dynamics of system as compared to the previous periods and to evaluate the effectiveness of target measures aimed at neutralizing (localizing) threats of SSSED and taken in the current or previous period.

2. Stability in the midterm. As a rule such a term amounts to 5 years. Though sometimes for some dynamically developing spheres 3 years may be understood as a midterm period. To conduct the diagnostics of SSSED average indicators of the analyzed integral period are taken. The evaluation of SSSED from the point of view of stability of the ongoing processes is more informative as compared to the results of the short term period. In reality they shape the direction in which the economic system will move in the long-term period. If the process of dynamic change of the indicator has fluctuating character, all the levels of stability in the short-term period are going to be relatively low in spite of their high results of some particularly analyzed short-term periods.

An addition should be made that for a number of indicative indicators the evaluation of the situation is limited to short term and midterm periods because of the influence of the factors defining the change of the indicators, because of the periods of cyclic or irreversible changes, and because of the economic essence of the indicators.

3. Stability in the long term. Average integral value of an indicator within 10 years is understood as a long term period. It is no use to consider even longer periods as cyclic changes of external conditions for the state as a whole and its certain regions take place within such periods. From the viewpoint of stability SSSED indicators of the long term periods characterize the direction of the system development within a long economic cycle. Very often such indicators have the highest level of importance regarding SSSED provision.

As is clear from Fig. 3, while analyzing SSSED two groups of indicators are defined: indicators of the state of economy and of sustainability of social and economic development.

The evaluation of the state of the economic system in short, mid and long terms is conducted according to a whole set of indicators. From the viewpoint of a current state of economy the results of evaluation of one and the same indicator in different periods are understood as having equilibrium value without any priority attributed to any of them.

Each of the indicators is classified according to the level of stability (classes of state) from the viewpoint of SSSED provision:

- *high.* This level is characterized, on the one hand, by the value of indicative indicators which correspond to the generally accepted norms of certain economic processes and displays, and, on the other hand, by a higher "safety factor" (more than 20 – 30%) in relation to the point of possible instability. Notice that through the whole period the indicators with high level of stability do not enter the state of instability though at times they may border such states. Summing up, a conclusion may be made that states with high level of stability should serve as standard to be striven for;
- *sufficient.* The level indicates preservation of stability in processes and displays which are characteristic for the analyzed factor. At some certain stages of mid and long term periods the situation may cross the border and enter the states threatening to disturb the indicator under consideration, but the time within which the system remains in such a state is relatively short (as a rule, not longer than 1 or 2 years). The state of sufficient stability as opposed to the state of high stability is characterized by a lower "safety factor" of the economic system relating to the negative displays of the possible threats. All in all, the state of sufficient stability may be understood as favourable for SSSED of the territory;
- *low.* The state is characterized by constant disturbances of stability of the direction of social and economic development in short term as well as in mid- and long term periods. Here the dynamics of the indicator change, as a rule, tend to be fluctuating. In such conditions the development of the system is under threat and normally appears to be distorted. If a system remains in such conditions for a long time, complete stability disturbance is possible and negative social and economic consequences may be expected, some of them even of irreversible character. It is often very inexpensive for the system to reach the state with a higher level of stability. Under favourable circumstances (external conditions of development, market situation, etc.) the system is capable of returning to such states without any special regulatory interference;
- *unacceptable.* It is a state when SSSED of the territory is completely disturbed. The direction of the system development leads to further accumulation of negative consequences with every passing year. In this state the targets of long term development become the targets of second importance giving way to the tasks of "survival" of social and economic system under conditions of strong impact of threats and negative trends. It is very expensive to take the system out of such a state – help

from outside and mobilization of internal resources is required. If a system is in such a state efforts should be taken to bring it to the states with higher levels of stability. The longer the system remains in such a state the more irreversible the negative trends become for its further development.

The following stages may be singled out in the process of economic state evaluation from the viewpoint of meeting the requirements of SSSED:

1. Receiving the evaluation of the state according to some particular SSSED indicators.

Such evaluations result from comparison of current value of SSSED indicators with their critical value. The main problem of the stage is to reliably define threshold value of indicative indicators under which the error would be minimum. The following methods and approaches are supposed to be used to define the threshold value of indicative indicators:

1) the method of expert evaluation;

2) the application of the indicators of the developed countries;

3) the value of a number of indicators may be regulated by law;

4) the application of some certain mathematical apparatus. However the majority of methods originally rely on the opinion of experts and the result quite often correlates to the opinion of experts.

Attention should be paid that the threshold zones to be defined are the ones between the levels of sufficient and low efficiency and low and unacceptable zones. It is very complicated to define the border between the levels of high and sufficient stability as both of these states are understood as the states not violating SSSED. In this respect the threshold border dividing these zones is set basing on the assumption that the zones of sufficient and low stability are equal, i.e. the threshold value dividing these zones is summed up with (or is deducted from) the difference between the threshold value of the zones with low and unacceptable stability.

2. Receiving the value of the state according to the indicative unit.

To receive the evaluation a well known procedure of indicators rate setting is performed. The main targets of rate setting are transfer of all the values of the indicators into a universal system of measurements and provision of comparability of different indicators. Rate setting occurs in relation to the zone situated between high and unacceptable stability using the following algorithm:

$$\begin{cases} If\ x_i > x_{S,i}\ and\ \ x_{S,i} > x_{IA,i}, then\ x_i^* = 0, \\ if\ x_i < x_{S,i}\ and\ \ x_{S,i} < x_{IA,i}, then\ x_i^* = 0, \\ if\ x_i < x_{S,i}\ and\ \ x_{S,i} > x_{IA,i}, then\ x_i^* = \dfrac{x_{S,i} - x_i}{x_{S,i} - x_{IA,i}}, \\ If\ x_i > x_{S,i}\ and\ \ x_{S,i} < x_{IA,i}, then\ x_i^* = \dfrac{x_i - x_{S,i}}{x_{IA,i} - x_{S,i}}, \end{cases} \quad (1)$$

where x_i is the value of i indicator of SSSED in the original system of units;

$x_{S,i}$, $x_{L,i}$, $x_{IA,i}$, are the corresponding threshold values of sufficient, low and insufficient levels of stability for i indicator of SSSED in the original system of units;

x_i^* – fixed value of i indicator of SSSED.

It is very easy to notice from the equation (1) that in the fixed rate system of units all the indicators characterized by high level of stability have zero value, and the value of the ones characterized by inacceptable level exceeds "1". The borders (threshold levels) of some certain states according to the level of stability come to the following figures: for sufficient level – "0"; for low level – "0,5"; for unacceptable level – "1".

Such way of rating the value of indicators was used in diagnostics of economic safety and its components [13, etc.].

The evaluation of the level of stability according to indicative units (synthetic indicators) is defined as below:

$$F_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot b_i \cdot x_i^*}{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot b_i}, \qquad (2)$$

Where F_j is the evaluation of the level of stability according to *j* indicative unit;

a_i – weighting coefficient of the importance of *i* indicator of SSSED within *j* indicative unit. Usually the value of a_i is set in an expert manner if the equation $\sum_{i=1}^{n} a_i = 1.$ is true. However in practice all the indicators tend to be equilibrium;

b_i – weighting coefficient taking into consideration the level of stability of of the state basing on *i* indicator of SSSED. It is set from the following assumption: the lower the level of stability of the state, the higher b_i, as in this case the consequences of SSSED disturbance have a more irreversible character;

n – the number of indicators comprising *j* indicative unit..

While evaluating the state of SSSED according to indicative units the threshold levels correspond to set rate threshold levels in some certain indicators. Complex evaluation of the state of economy of the territory according to the level of stability of SSSED is conducted in a similar way.

There are a lot of approaches in literature to calculate stability indicators or their temporal oscillations. To be more precise, one may find recommendations in the works of Afanasiev V.N. and Yuzbashev M.M. [18, 19], Tchetverikov N.S. [20], Rasutina A.E. and Kunitsina N.N. [21] and others. In the majority of works stability is understood from the point of view of "fluctuations amplitude" of the indicator in the process of its change with time. Basing on the abovementioned works the authors single out the major indices evaluating the stability of the direction of the social and economic development.

1. Stability index of the direction of social and economic system development. .

Its definition is directly connected with fixed rate evaluation of the indicators received before. For certain indicators this index may be expressed in the following way:

$$\Delta x_i^{mt} = x_i^* - x_i^{*(t-m)}, \qquad (3)$$

where *t* is year (period) for which the index is calculated;

m – temporal period aggregated in the value of the indicator (reference to the period is contained in the name of the indicator). Normally *m=1* for a short term period*, m=5* for a midterm one and *m=10* for a long term.

It is also supposed that if $\Delta x_i^{mt} < 0,$ then it denotes the direction of growth (recovery) of the level of stability; $\Delta x_i^{mt} \approx 0$ – denotes the situation when the level remains unchanged; while $\Delta x_i^{mt} > 0$ speaks about level decrease (the higher is Δx_i^{mt}, the greater is the possibility of sustainable development disturbance).

Calculation of stability index for indicative units as well as for complex evaluation of SSSED of the territories is done according to the following formula:

$$\Delta F_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} h_i \cdot k_i \cdot \Delta x_i^{mt}}{\sum_{i=1}^{n} h_i \cdot k_i}, \quad (4)$$

where h_i – weighting coefficient considering temporal period which is aggregated in the value of the indicator. The longer the period, the more important is the indicator from the viewpoint of evaluation of stability of development and the higher should be the value of h_i for such an indicator;

k_i – weighting coefficient considering irreversibility of the consequences under high tempo of instability development. When $\Delta x_i^{mt} < 0{,}5$ (the directions of preservation or increase of the level of stability, and the direction of decrease of the level of stability but not more than for one state of stability zone) $k_i = 1$; when $0{,}5 \le \Delta x_i^{mt} < 1$ $k_i = 2$; when $\Delta x_i^{mt} \ge 1$ $k_i = 3$.

The value of h_i depends on the temporal period for which the indicator is calculated and is received through the following equation:

$$h_i = \sum_{t=1}^{m} \frac{1}{t}, \quad (5)$$

It is easy to understand that if m = 1 the value is $h_i = 1$; if m = 5 – $h_i \approx 2{,}283$; if $m = 10 - h_i \approx 2{,}929$. Such method of calculating h_i attributes more importance to later periods and less importance to earlier ones.

2. Fluctuatability of development index.

This index is only defined on the basis of the indicators of the short term and characterizes the midterm period within which the change of the direction of development of the index occurs. Every change of the sign Δx_i^{mt} or ΔF_j is considered to be the change of direction (while calculating indices for indicative units or complex indicator of the level of stability of social and economic development). A formula is used:

$$g_i = \frac{T}{s_i}, \quad (6)$$

where g_i – index of fluctuatability of development;

s_i – frequency of changes of social and economic development according to *i* indicator (indicative unit) of SSSED within the period under discussion *T.*

The bigger is the value of g_i, the more stable is the direction of social and economic development. At the same time, when s_i=0 , the calculations are not conducted and the direction of development is understood to be stable. However the direction of such development should be taken into consideration as it may be stably negative.

References

1. *Our Future. International Commission on Environment and Development. M.: Progress, 1989.*
2. *Hartwick J.M. Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // The American Economic Review. 1977. Vol. 67. N 5. PP. 972–974.*
3. *Hartwick J. M. Sustaining periodic motion and maintaining capital in classical mechanics // Japan and the World Economy. 2004. Vol. 16. PP. 33 –358.*

4. *Akimova T. A., Moseikin Yu. N. Economy of sustainable develoment. M.: "ZAO "Publishing House "Economics", 2009. 430 p.*
5. *Vikipedia – free encyclopedia. [electronic resource]. : http://ru.wikipedia.org/wiki/УРО.*
6. *Economic Safety of Russia: General Course: Manual / Edited by V. K. Sentchagov. 2nd edition. M.: Delo, 2005. 896 p.*
7. *Economic safety. Production – Finances – Banks / Edited by V.K.Sentchagov. M.: ZAO "Finanstatinform", 1998. 621 p.*
8. *Glazyev S. The basis of providing economic safety of the country – alternative course of reforms // Russian economic journal. 1997. № 1. PP. 3 – 19; № 2. PP. 3–8.*
9. *Economic and national safety: Manual / edited by E.A. Oleinikov. M.: Publishing House "Examination", 2004. 768 p.*
10. *Economic safety of the region: unity of the theory, methodology of research and practice. / Tatarkin A. I., Kuklin A. A., Romanova O. A., Tchukanov V. N., Yakovlev V. I., Kozitsin A. A. Ekaterinburg: Publishing House of the Ural State University, 1997. 240 p.*
11. *Economic safety of Sverdlovsk region / Edited by Kovaleva G. A., Kuklin A. A. / Tatarkin A. I., Kuklin A. A., Myzin A. L., Kalina A. V., etc. Ekaterinburg: Publishing House of the Ural State University,, 2003. 455 p.*
12. *Bogdanov I. Ya. Economic safety of Russia: theory and practice. M.: ISPI RAN, 2001. 348 p.*
13. *Kalina A. V., Krivorotov V. V., Vasiliev D. S. Threats to sustainable and safe social and economic development of Russia and its regions: problems, analysis and ways of solving // Vestnik of USTU-UPI. Economics and Management. 2008. № 6. PP. 51–61.*
14. *Nikolis G., Prigozhin I. Understanding the complicated: M.: Mir, 1990.*
15. *Prigozhin I., Stengers I. Order out of Chaos. New dialogue of a human with nature. 3rd edition: M.: Editorial URSS, 2001.*
16. *Materials from the website of the World. [Electronic resource].: http://www.worldbank.org/*
17. *Report on human development 2009. Overcoming barriers: human mobility and development / PROON. M.: Publishing House "Whole World", 2009. 232 p.*
18. *Afanasiev V. N., Yuzbashev M. M. Time rows analysis and forecasting. M.: Finances and Statistics, 2001. 228 p.*
19. *Afanasiev V. N., Yuzbashev M.M. ranks correlation coefficient as an indicator of dynamics stability // Vestnik statistiki. 1983. № 11.*
20. *Tchetverikov N. S., Statistic and stochastic research. – M.: Gosstatizdat, 1963.*
21. *Kasyutin A. E., Kunitsina N. N., Methods of banking system stability evaluation // collection of academic articles of the State technic University of the Nothern Caucasus. "Economics", 2006, № 4.*

Людмила АЛЕКСЕЄНКО, Алла ДВІГУН

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретичні і методологічні засади реформування фінансово-кредитного стимулювання реального сектора економіки з урахуванням зміни світової економічної кон'юнктури. Виявлено основні тенденції і протиріччя, що характеризують процес взаємопроникнення і взаємозалежності економік різних країн, розвиток інтеграційних процесів, детермінантність економічних та фінансових циклів на кредитних, фондових і іпотечних ринках. Сформульовано рекомендації щодо розвитку та вдосконалення механізму фінансово-кредитного стимулювання з метою забезпечення конкурентних переваг національної економіки.

В умовах відкритості національних економік підвищується значимість забезпечення збалансованого макроекономічного розвитку, визначення основних напрямків і інструментів ефективної державної економічної політики. Головний економіст МВФ О. Бленчерд зазначив, що криза показала як межі ринків, так і межі урядового втручання. [1] Водночас ефективне використання фактора глобалізованих фінансових ринків сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності національних економік, підвищенню якості життя населення і зростанню його добробуту при наявності дієвої системи державного регулювання й фінансово-кредитного стимулювання діяльності суб'єктів господарювання.

Проблеми залучення та використання фінансово-кредитних ресурсів досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування фінансово-кредитного механізму зробили такі відомі зарубіжні економісти, як Дж. Беррі, М. Крішт, Л. Ліндсі, Л. Мейєр, Ф. Мішкін, П. Томас, Е. Флейєрті, Р. Хафер та ін. Серед російських учених, які досліджують проблеми грошово-кредитного регулювання, можна виокремити таких: В. Васильєва, М. Кравця, С. Пятенко, В. Супяна, Д. Туркевича, К. Юдаєву. В Україні проблеми грошово-кредитної політики досліджують такі науковці: можна назвати М. Алексеєнко, О. Дзюблюк, В. Корнєєв, А. Кузнєцова, Л. Кузнєцова, В. Лисицький, І. Лютий, В. Міщенко, О. Мозговий, А. Мороз, П. Нікіфоров, М. Савлук, Т. Смовженко.

Адаптивність економічної політики у забезпеченні макроекономічної стабільності потребує дослідження сучасного стану фінансово-кредитного стимулювання, виявлення проблем, оскільки від виваженості й своєчасності визначення основних напрямків його розвитку залежить ефективність функціонування економічної системи України.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей посткризового розвитку реального сектору економіки, функціонування національного фондового ринку, визначення суперечностей і основних напрямків підвищення ефективності фінансово-кредитного стимулювання для забезпечення стійкості національної економічної системи.

Забезпечення стабільного посткризового розвитку реального сектору економіки може бути досягнуто у процесі ефективного використання різних боргових інстру-

© Людмила Алексеєнко, Алла Двігун, 2011.

ментів. Для ефективного розміщення фінансових інструментів на внутрішньому ринку потрібно забезпечити адекватний рівень його ліквідності й прибутковості. Варто враховувати "ефект витіснення" (crowding out), тобто мінімізувати негативні ефекти від додаткових державних витратах, які відволікають з фінансового ринку кошти для фінансування державних боргових зобов'язань. Позитивним був досвід США, зокрема це вирішувалося шляхом участі Федеральної резервної системи у покупці паперів казначейства й розміщення їх на балансі ФРС, що одночасно збільшувало грошову базу. Відповідно для вирішення проблем дефіциту державного бюджету доцільно оптимізувати реалізацію боргової, грошово-кредитної й валютної політики.

В умовах глобалізації взаємопроникнення і взаємозалежність економік різних країн зумовлюється процесами інтеграції.

По-перше, у XX ст. США уникали тісної інтеграції з зовнішньоекономічними партнерами, намагалися самостійно вирішувати проблеми економічного зростання. Проте формування і функціонування економічних союзів інших країн зумовило зростання їхньої конкурентоспроможності і послаблення позиції США у світовій економіці.

По-друге, у сучасних умовах політика у сфері грошового регулювання й кредиту Сполучених Штатів Америки впливає на світову економіку. У цьому зв'язку дефіцит бюджету, волантильність економічного зростання й нестабільність курсу долара США сприяють розвитку негативних процесів, що суттєво впливають на економіку інших країн. Динаміка курсу долара США й особливості економічного розвитку країн формують потребу державних і приватних фінансових інститутів у використанні більше зважених підходів до оцінки валютних ризиків при формуванні резервів і здійсненні фінансових операцій.

По-третє, грошово-кредитна політика ФРС впливає на економіки інших країн трьома способами: через обмінний курс, за допомогою дисконтної ставки й дохідності статтей торговельного балансу. На внутрішньому ринку ФРС проводить грошово-кредитне регулювання за допомогою використання таких інструментів: операції на відкритому ринку, зміна дисконтних ставок, регулювання норм обов'язкового резервування коштів та ін. Керівництво ФРС здійснює комплекс заходів щодо фінансового оздоровлення банківської системи і попередження кризових явищ. Відмова потужних американських банків від інвестиційного статусу і посилення контролю ФРС сприяють підвищенню ліквідності фінансового сектору.

По-четверте, заслуговують на увагу дискусії щодо введення єдиної валюти (на території Північної Америки – амеро) або встановлення фіксованих обмінних курсів між валютами країн регіону, що сприятиме розвитку партнерських відносин і стабілізації курсів валют на довготермінову перспективу.

В умовах посилення конкуренція серед суб'єктів світової економіки більшість країн здійснює активні заходи щодо зміцнення своїх позицій, у т. ч. за рахунок створення валютних союзів. У ЄС наявність численних консультаційних рад дає змогу своєчасно аналізувати розвиток макроекономічної ситуації і визначати довгострокову стратегію грошово-кредитного регулювання і стимулювання розвитку реального сектору економіки.

Особливої уваги заслуговує детермінантність економічних і фінансових циклів на кредитних, фондових і іпотечних ринках. У праці С. Классенса, М. А. Кесе, М. Е. Терронеса "Коливання на фінансових ринках" (2011 р.) [3, 30] виділено такі особливості: по-перше, фінансові цикли можуть бути більш тривалими і пов'язаними зі значними витратами; по-друге, вони можуть підсилюватися за рахунок один одного, ставати більше глибокими, перетворюючись у фінансові кризи; по-третє, вони часто мають значну глобальну складову, оскільки є доволі синхронізованими між різними країнами. Загалом фінансові цикли є часто синхронізованими в міжнародному масштабі, тому доцільно враховувати глобальні засади фі-

нансового регулювання й нагляду, а також особливості розвитку фінансових систем у різних країнах.

До основних характеристик розвитку фондового ринку України у 2010 р. [4] можна зарахувати такі:

1) за станом на початок 2011 р. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку було видано 1 807 ліцензій профучасникам фондового ринку на провадження професійної діяльності, в тому числі: 736 ліцензій на провадження діяльності з торгівлі цінними паперами; 372 ліцензії на провадження депозитарної діяльності зберігачів цінних паперів; 297 ліцензій на провадження діяльності з ведення реєстру власників іменних цінних паперів; 361 ліцензія на провадження діяльності з управління активами інвестиційних інвесторів; 10 ліцензій на провадження діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів; 2 ліцензії на провадження розрахунково-клірингової діяльності; 2 ліцензії на провадження депозитарної діяльності депозитарію цінних паперів. Зауважимо, що зменшилася кількість КУА та реєстраторів, а кількість зберігачів цінних паперів – збільшилася;

2) у січні-грудні 2010 р. обсяг випуску акцій становив 41,46 млрд. грн., що удвічі, або на 59,61 млрд. грн. менше, ніж у 2009 р. (101,07 млрд. грн.). Значні за обсягом випуски акцій були здійснені банківськими установами з метою збільшення статутного капіталу. Відбувалося зменшення обсягів емісії цінних паперів поряд із значним зростанням обсягів біржової торгівлі;

3) зареєстровано 127 випусків корпоративних облігацій на суму 9,41 млрд. грн., що на 696,24 млн. грн. менше за показник 2009 р. (10,11 млрд. грн.). Обсяг випуску облігацій підприємств становив 6,26 млрд. грн., а облігацій банків – 3,15 млрд. грн. Проте ДКЦПФР не зареєструвала випусків облігацій місцевих позик;

4) у січні-грудні 2010 р. обсяг виконаних біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі дорівнював 131,2 млрд. грн., що у 3,6 разу (або на 95,19 млрд. грн.) більше за показник 2009 р. (36,01 млрд. грн.). Обсяг виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі на вторинному ринку дорівнював 88,87% від їхнього загального обсягу (116,6 млрд. грн.), а на первинному ринку – 11,13% (5,22 млрд. грн.);

5) за станом на 01.01.2011 р. до біржових списків організаторів торгівлі було включено 1 520 цінних паперів. Кількість цінних паперів, які входили до біржових реєстрів організаторів торгівлі, становила 328. Обсяги виконаних біржових контрактів були такими: КМФБ – 2,67 млрд. грн.; УМФБ – 1,81 млрд. грн.; УМВБ – 1,27 млрд. грн.; ПФБ – 220,2 млн. грн.; ФБ "ІННЕКС" – 72,9 млн. грн.; УФБ – 54,4 млн. грн.; СЄФБ – 50,6 млн. грн.

Отже, в Україні відбувається поступове відновлення довіри населення до банківської системи і фінансового ринку; активність інвесторів зростає, що супроводжується зростанням біржових індексів, зокрема, індекси ПФТС та Української біржі зросли більш ніж на 60%. Водночас індекс MSCI World, що відображає ситуацію на міжнародному фондовому ринку, за 2010 р. зріс всього на 9,2%, тоді як у 2009 р. цей показник становив 27%. Крім того, вперше був запущений терміновий ринок цінних паперів і Українська біржа почала торгівлю ф'ючерсом на свій індекс; найбільш дохідний інвестор отримав прибуток у розмірі 126,38%, проводячи операції з ф'ючерсом на індекс Української біржі.

На сучасному етапі розвитку теоретичні, організаційно-правові й економічні засади фінансового регулювання мають сприяти забезпеченню макроекономічної стабільності й стимулювання економічного зростання. Ризики зниження темпів зростання зумовлені високими частками позикових коштів і проблемами підвищення якості кредиту в країнах з розвинутою економікою, зростанням кредитних ризиків у деяких провідних країнах з ринком, що формується [3, 12; 5]. Скорочення фінансування завдає шкоди продуктивності в довгостроковій перспективі: по-перше, це зумовлює відкладання необхідних інвестицій у нові технології; по-другу,

може призвести до закриття чи банкрутства продуктивних підприємств. Національна фінансово-кредитна система має забезпечувати стабільне функціонування економіки країни загалом, а стратегія її розвитку – враховувати постулати економічної безпеки:

1. Економічну політику розуміти як систему економічних заходів держави, спрямованих на стримування зростання безробіття й інфляції, стимулювання економічного зростання, забезпечення стійкості платіжного балансу й національної безпеки країни. Комплексний підхід до визначення цілей економічної політики держави вказує на місце фінансової політики в процесі її здійсненні. Сучасні інструменти фінансової політики як економічної, так і адміністративної дії, мають гарантувати зниження урядових витрат, зваженість фіскальної політики на мікрорівні, економіко-правові засади оптимізації фінансових запозичень як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

2. Варто відстежувати механізми впливу процесів глобалізації на міжнародну діяльність національних фінансово-банківських інститутів. В умовах зростання конкуренції між банківськими установами в міжнародному масштабі доцільно визначити пріоритети участі національних банків у світовій фінансовій системі. Вітчизняні банки формувалися в умовах транзитивної економіки і під впливом зарубіжної практики банківської справи. Проте нині банки є активними ринковими інститутами.

Грошово-кредитне регулювання має важливе значення для реалізації державної економічної політики країни і відіграє значну роль у системі розвитку міжнародних валютно-кредитних відносин. В Україні до пріоритетів грошово-кредитної політики можна зарахувати забезпечення стабільності грошової одиниці, підвищення ефективності управління націоналізованими активами проблемних банків; запровадження контролю над зовнішнім боргом приватного сектору; поступовий перехід до режиму вільного обмінного плаваючого курсу; стимулювання капіталізації прибутку банківськими установами тощо.

Особливості механізмів грошово-кредитного регулювання полягають у здатності центральних банків оперативно впливати на грошовий обіг і кредитування за допомогою інструментів регулювання які використовують. Центральні банки підвищують вимоги до уніфікації платіжних документів і міжбанківського електронного документообігу, що потребує стандартизації протоколів обміну і програмних продуктів щодо забезпечення інформацією правового характеру, рейтинговими агентствами, кредитними бюро, податковими інспекціями тощо.

Економічна ефективність і конкурентоспроможність банків залежать від якості управлінських рішень. Прийняття ефективних управлінських рішень потребує розширення аналітичних можливостей інформаційної банківської системи для створення ефективних систем підтримки прийняття рішень на всіх рівнях управління. Детермінантність моделей і інструментів, що забезпечують інформаційну взаємодію різнорідних компонентів банківської інформаційної системи, дає змогу інформаційній системі банку бути відкритою, що охоплює засоби обміну даними з іншими інформаційними системами і забезпечує їхню інтеграцію на принципах кросплатформенної взаємодії програмно-технічних засобів.

Банківські бізнес-процеси мають сприяти оптимальному використанню матеріального, фінансового і інформаційного потенціалу системи та кадрів. Сучасні інформаційні банківські системи містять багатовимірний аналіз даних (OLAP), систему баз даних (KDD), управління ефективністю банківського бізнесу (BPM) і інші методи інтелектуального аналізу бізнес-інформації. Інтеграція широкого спектра інформаційних технологій і засобів телекомунікацій привела до появи нових банківських послуг і доступу до них за допомогою каналів дистанційного доступу (персональний доступ до банківських сервісів через Інтернет, термінали

самообслуговування, системи мобільного банкінгу). Це сприяє розвитку банком певного рівня його міжнародних фінансових і кредитних операцій.

Стабільна пропозиція банківського кредитування необхідна для забезпечення стійкого зростання продуктивності. У цьому контексті поділяємо точку зору Е. Лора і К. Пахеса, які зазначають, що невистачання кредиту негативно позначається на продуктивності тому, що послаблює стимули до дотримання норм податкового й трудового законодавства (що необхідно для одержання банківського кредиту) і тим самим знижує витрати, пов'язані з веденням неофіційної діяльності [6, с. 18]. Вважаємо, що доступність кредиту сприятиме збільшенню частки зайнятих в офіційному секторі економіки.

3. В національній економіці на макроекономічні процеси впливає легалізація доходів, отриманих незаконно, що дозволяє їхнім власникам користуватися незаконним капіталом, ухилятися від сплати податків, підриваючи тим самим основи ринкової конкуренції, створюючи передумови для розвитку інфляційних процесів, формуючи підвищений попит на купівлю-продаж землі, нерухомості і валютних цінностей.

4. Фінансові послуги є предметом імпорту. У квітні 2010 р. Російська Федерація здійснила зовнішні запозичення шляхом випуску єврооблігацій обсягом близько 1,3% ВВП. [7, с. 35]. Це зумовлено відсутністю можливості залучення засобів на внутрішньому ринку у зв'язку з їхньою високою вартістю, хоча необхідність такого залучення зростає при великому бюджетному дефіциті. Відповідно для зменшення зовнішнього фінансування дефіциту державного бюджету необхідно досягти зменшення ефекту стиснення вільної ліквідності (шляхом розміщення інструментів державного боргу на внутрішньому фінансовому ринку) і забезпечення додаткової ємності внутрішнього ринку, необхідної для такого розміщення.

Підсумовуючи, зазначимо, що відповідність національної фінансово-банківської системи тенденціям розвитку міжнародних ринків банківських послуг, досягнення конкурентоспроможності національних фінансово-банківських інститутів у міжнародному масштабі є важливими умовами економічної безпеки національної економіки. По-перше, скасування валютних обмежень розширює трансграничний перелив капіталу і підвищує уразливість національних фінансових ринків при погіршенні зовнішньоекономічної кон'юнктури. Варто удосконалювати нагляд й пруденціальні норми з метою захисту фінансового сектору від потрясінь у багатьох країнах, особливо залежних від зовнішнього фінансування і волантильності фінансових ринків. По-друге, фінансовий сектор має розглядатися як єдиний об'єкт регулювання, що потребує координації фінансової, грошово-кредитної і фіскальної політики для попередження кризових явищ. Проведення Національним банком України виваженої грошово-кредитної політики, спрямованої на нівелювання інфляційного тиску і підтримку ліквідності банківської системи сприяє відновленню довіри до банківської системи.

Література

1. *Rethinking Economics in a Changed World // Finance & Development. – 2011. – June. Vol. 48, no. 2.*
2. *Классенс С. Колебания на финансовых рынках / С. Классенс, М. Айхан Кёсе, Марко Э. Терронес // Финансы&развитие. – 2011. – Март. – С. 30–33.*
3. *Перспективы развития мировой экономики. Противоречия двух темпов подъема. Безработица, биржевые товары и потоки капитала // Международный валютный фонд. – 2011. – Апр. – 234 с.*
4. *Фондовий ринок України у 2010 році // Ринок цінних паперів. – 2011. – № 9 (654), 3 берез.*
5. *Perotti Enrico. Capital Regulation and Tail Risk / Perotti Enrico, Ratnovski Lev, Vlahu Razvan.// IMF. Working Paper № 11/188. – 2011. – August, 1. – 38 p.*

Олександр ГУРНАК

ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ

Досліджено особливості податкового реформування у розвинутих країнах світу і в Україні. Показано, що проведена податкова реформа сприяє зменшенню розбіжностей у оподаткуванні різних видів доходів від капіталу, але принцип нейтральності не реалізовано повністю. Оподаткування доходів від праці не є виключно прогресивним, але є прогресивно-регресивним.

Постановка проблеми. Побудова податкової системи, яка органічно доповнює національну економіку, забезпечує необхідні надходження до бюджетів, сприяє економічному зростанню і відповідає існуючим у суспільстві уявленням про соціальну справедливість, є непростим завданням. Крім цього, навіть знаходження вдалих теоретичних рішень щодо побудови податкової системи і успішна їхня практична реалізації є лише фактом певного історичного етапу її розвитку. Зміни в межах національної, регіональної або навіть світової економіки можуть поставити на порядок денний необхідність реформування податкової системи, якою б досконалою вона не здавалася ще в найближчому минулому. Отже, потреби у реформуванні податкової системи є перманентними, що обумовлює постійну актуальність наукової рефлексії і узагальнення набутого досвіду щодо розвитку податкових систем.

Аналіз останніх джерел. Сучасна фінансова наука має значну кількість наукових результатів щодо оптимізації оподаткування, обґрунтування переваг і недоліків різних видів податків, теорії і практики проведення податкових реформ. Безперечно, значні здобутки на цьому науковому полі належать таким зарубіжним науковцям, як Дж. Б'юкенен [1], Д. Йоргенсон, А. Ауербах [2], Дж. Слемрод [3–4], Дж. Зодроу, Дж. Раймонда [4] та ін.

Разом із цим, не менш вагомим є внесок сучасних вітчизняних науковців у розвиток теорії податків. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів становлення вітчизняної і зарубіжних податкових систем, гармонізації оподаткування на національному і міжнародному рівнях присвячені роботи А. М. Соколовської [5–6], А. І. Крисоватого [7–8], В. А. Валігури [8]. Аналіз сучасних проблем податкової політики і пропозиції щодо їхнього вирішення представлено у наукових роботах Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенка, О. Л. Єськова [9–10]. Науковий доробок В. П. Вишневського містить вагомі результати щодо дослідження впливу податків на господарські процеси [11–12]. Варто також відзначити вихід у світ останнім часом кількох монографій, безпосередньо присвячених теоретичним, методологічним і практичним аспектам податкових реформ [13–14], які об'єднують результати останніх досліджень як українських, у тому числі багатьох згаданих вище, так і російських науковців.

Виділення невирішеної проблеми. Податкова реформа, в ході якої були прийняті важливі податкові зміни, а Україна вперше наприкінці 2010 р. отримала По-

© Олександр Гурнак, 2011.

датковий кодекс, виявилася доволі складною. Опитування, проведені фахівцями недержавного аналітичного Центру Разумкова, свідчать, що більшість респондентів доволі скептично оцінюють прийняття цього кодексу, а 35,6% опитаних переконані в тому, що цей факт негативно вплине на становище більшості громадян України [15, с. 26].

Мета цієї роботи – визначення основних тенденцій у реформуванні податкових систем країн з розвинутою ринковою економікою і безпосередній аналіз наслідків податкової реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Остання третина минулого століття ознаменувалася серією різких "розворотів" у податковій політиці найбільш розвинутих індустріальних країн світу. Наприкінці 1970-х рр. серед науковців у сфері публічних фінансів, фінансистів-практиків і податкових юристів сформувався потужний рух, спрямований на проведення податкових реформ, пов'язаних із поступовою зміною бази оподаткування. Замість доходів від капіталу доцільним вважалося використання витрат як бази оподаткування. Саме таку спрямованість мали тогочасні реформи податкової системи у Сполучених Штатах Америки, Великій Британії та Швеції. Крім цього, очікувалося, що заміна оподаткування доходів оподаткуванням споживання створюватиме дієві стимули для розширення інвестування на корпоративному рівні і збільшення обсягів заощаджень на персональному рівні.

Початковим кроком щодо забезпечення податкових стимулів для інвестування було прискорення споживання капіталу, яке забезпечувалося через надання дозволу на прискорене списання інвестиційних витрат. Останнім кроком став дозвіл на визнання інвестиційних витрат одночасно із перерахуванням коштів з поточного рахунка на інвестиційне споживання. Альтернативним інструментом досягнення тієї ж мети було відшкодування податкових зобов'язань шляхом надання субсидій чи грантів на інвестування. У США це набуло форми інвестиційного податкового кредиту, тобто кредиту проти податкових зобов'язань у певній пропорції до інвестиційних витрат.

Для того, щоб стимулювати заощадження через відповідну податкову політику, платникам податків було дозволено відкривати вільні від податків рахунки. Їх відкривали звичайно для специфічних цілей, як то акумулювання фондів для матеріального забезпечення після виходу на пенсію. Дозволяючи вираховувати внески на такі рахунки із оподатковуваного доходу платника податку, відбувалося відкладання оподаткування доти, доки збереження будуть використані у майбутньому. База для персонального оподаткування доходів була переключена з доходів на витрати. У США такі рахунки набули форми пенсійних фондів для корпоративних і некорпоративних підприємств та індивідуальних пенсійних рахунків (individual retirement accounts).

Проте така політика не принесла очікуваних результатів. Темпи зростання економіки США та інших країн уповільнювалися. Використання великої кількості податкових пільг та інших преференцій для стимулювання інвестицій і заощаджень призвело до нерівномірного розподілу податкового тягаря, порушення фундаментального принципу горизонтальної справедливості. Принцип горизонтальної справедливості передбачає однаковий податковий режим для рівних індивідів. Приймаючи принцип горизонтальної справедливості, необхідно ураховувати два основних моменти:

1) при використанні цього принципу досягається справедливість у розумінні рівності усіх громадян перед податковими законами;

2) цей принцип вимагає прийняття таких податкових законів, які забезпечують нейтральність податку. Зворотним боком чого стає апріорне окреслення можливо-

стей для зростання економічної ефективності за рахунок перерозподілу податкового тягаря.

Разом із цим, дуже складно забезпечити адекватне визначення рівності (нерівності) платників податків, а відтак єдиним способом реалізації принципу горизонтальної справедливості на практиці є його застосування до всіх трансакцій в межах національної економіки.

Саме більш широке впровадження горизонтальної справедливості стало домінантою нового етапу податкових реформ у США та Великій Британії, що відбулися у середині 1980-х рр., і знаменували собою різкий розворот у податковій політиці зазначених країн. Змістом цих реформ стало поновлення доходів від капіталу як основної бази оподаткування, а також відміна пільг і преференцій, пов'язаних із забезпеченням інвестицій, що привело до значного розширення бази оподаткування. Розширення податкової бази забезпечило зростання доходів бюджетів і створило реальні умови для зниження ставок оподаткування доходів від капіталу як на корпоративному, так і персональному рівнях. Усе це сприяло усуненню викривлень у розподілі податкового тягаря і в алокації капіталу.

Протягом 1990-х рр. зміни у податкових системах розвинутих закордонних країн відбувалися на основі неокласичної економічної концепції з акцентом на підвищення нейтральності оподаткування, зменшення негативного впливу на пропозицію факторів виробництва, інвестування та заощадження. Безпосередньо це мало вияв у тенденціях подальшого обмеження податкових пільг, зниження граничних ставок та рівня прогресивності в оподаткуванні. Крім цього, прагнення значної інтеграції європейських країн висунуло вимоги щодо гармонізації податкових систем так званих країн – "старих" членів ЄС і проведення фундаментальних податкових реформ у тих країнах, які приєдналися до ЄС пізніше – переважно колишніх соціалістичних. Водночас, як переконливо показано у роботі [6], у країнах – нових членах ЄС зміни в оподаткуванні мали радикальніший характер, ніж у розвинених країнах ЄС.

Сплеск податкових змін відбувся у 2009 р., і був обумовлений розробкою пакетів антикризових заходів, спрямованих на подолання глобальної фінансово-економічної кризи. Ці заходи виявилися дуже неоднорідними і продемонстрували різну ефективність. Доволі поширеними були спроби вплинути на економічну ситуацію, використовуючи такі податкові інструменти [13; 16] :

- зниження ставок прямих податків (Німеччина, Латвія, Польща, Люксембург, Швеція);
- надання інвестиційних податкових кредитів та інших податкових пільг щодо інвестиційної і інноваційної діяльності (Австралія, Норвегія);
- впровадження більш прийнятних для підприємств механізмів нарахування податкової амортизації (США, Німеччина, Чехія, Польща) і розподілу понесених збитків (Японія);
- змін в адмініструванні податків, наприклад, надання відстрочки щодо сплати податкових платежів (Німеччина), впровадження більш швидкого відшкодування ПДВ (Франція, Росія, Португалія, Іспанія), відмова від авансових податкових платежів (Італія).

Нестачу податкових надходжень через використання зазначених податкових інструментів, як правило, намагалися компенсувати за рахунок підвищення ПДВ і акцизів на традиційно підакцизні товари: тютюн, алкоголь, паливо тощо. Вжиті антикризові заходи мали так би мовити тактичний характер і не позиціонувалися як складові "фундаментальної податкової реформи". Проте розвиток податкових систем, як складних інституційних утворень, має еволюційний характер, і це дає підстави стверджувати, що ті податкові зміни, які виявляться найбільш ефективними,

залишаться на більш тривалий час, і, можливо, стануть характерними особливостями податкової системи тієї чи іншої країни.

Не будемо детально зупинятися на двох десятках років історії розвитку вітчизняної податкової системи, а безпосередньо перейдемо до аналізу змін в оподаткуванні доходів від праці й капіталу, обумовлених податковою реформою 2010 р.

Оподаткування доходів від праці здійснюється, як і раніше, на основі податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Разом із цим, для справляння цього податку встановлено дві ставки: 15% бази оподаткування, а також 17% від суми доходів у звітному податковому місяці, яка перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року (п. 167.1 Податкового кодексу України). Наявність легкої прогресивності в оподаткуванні доходів від праці, як вже зазначалося, загалом відповідає тенденціям реформування податкових країн з розвинутою економікою, і слід було б позитивно оцінити такі зміни і в Україні, де наявна значна диференціація у доходах. Проте більш уважний погляд на оподаткування доходів від праці – з урахуванням особливостей сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, приводить до дещо парадоксальних висновків. Аналіз доцільно провести на основі кумулятивної податкової ставки, яка враховує вплив всієї групи податків на доходи від праці. У цьому випадку групу податків утворюють податок на доходи фізичних осіб і єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що сплачує найманий працівник, і який у загальному випадку дорівнює 3,6% від нарахованої заробітної плати та інших виплат, які також входять до бази ПДФО. При цьому база ПДФО зменшується на суму сплачуваного єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (п. 164.6). Разом із цим, відповідно до Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 8 липня 2010 р. № 2464-VI встановлено максимальну величину бази нарахування єдиного внеску, що дорівнює п'ятнадцяти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Розглянемо випадок, коли розміри прожиткового мінімуму для працездатних осіб і мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня податкового року, збігаються. Така ситуація була реальною у період з 1 січня по 31 березня 2011 р. Отже, маємо:

1) з частини заробітної плати, що не перевищує 10 мінімальних заробітних плат (прожиткових мінімумів) сплачується ПДФО за ставкою 15% і єдиний внесок – за ставкою 3,6%;

2) з частини заробітної плати, що більше 10 мінімальних заробітних плат (прожиткових мінімумів), але менша 15 сплачується ПДФО за ставкою 17% і єдиний внесок – за ставкою 3,6%;

3) з частини заробітної плати, що не перевищує 15 мінімальних заробітних плат (прожиткових мінімумів) сплачується ПДФО за ставкою 17%, а єдиний внесок не сплачується.

З рис. 1 видно, що встановлена податковим кодексом система оподаткування доходів від праці є не прогресивною, а прогресивно-регресивною. Зауважимо, що ми свідомо не враховували наявність податкової соціальної пільги, оскільки розмір доходу, який надає право на її використання, є значно меншим, ніж максимальна величина бази нарахування єдиного внеску.

На рис. 2 представлені зміни кумулятивної ставки оподаткування доходів від праці на період з 1 квітня до 30 вересня 2011 р. При цьому в розрахунках використовувалася мінімальна заробітна плата, встановлена на 1 січня 2011 р. – 941 грн. і прожитковий мінімум для працездатних осіб на період з 1. 04 по 30. 09. 2011 р. – 960 грн. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску у зазначений період становить 15,3 = (15*960)/941 мінімальних заробітних плат на 1 січня 2011 р.

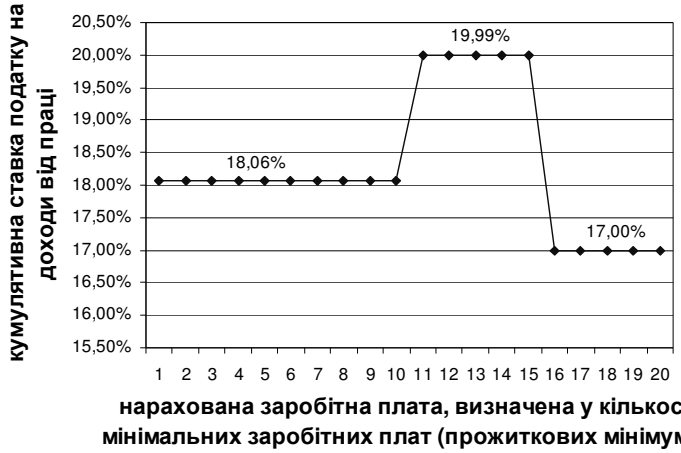


Рис. 1. ***Зміни кумулятивної ставки податку на доходи від праці на період з 01. 01. до 31. 03. 2011 р.***

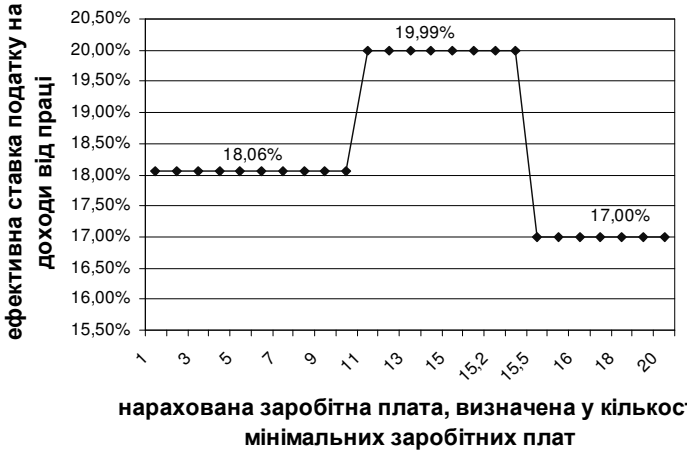


Рис. 2. ***Зміни кумулятивної ставки податку на доходи від праці на період з 01. 04. до 30. 09. 2011 р.***

Таким чином, видно, що розбіжності між використовуваними у розрахунках показниками (мінімальній заробітній платі на початок року і поточного розміру прожиткового мінімуму) дещо змінюють інтервали однакових кумулятивних ставок, але принципово підтверджують висновок про прогресивно-регресивний характер оподаткування доходів від праці в Україні. Отже, така система оподаткування доходів від праці не дозволяє оцінювати її як соціально справедливу.

Більшість країн використовують податки на доходи від капіталу. У класичній системі оподаткування доходів від капіталу дивіденди не визнаються витратами при розрахунку величини оподатковуваного прибутку, тобто оподатковуються на рівні підприємства податком на прибуток, а також оподатковуються у складі доходів інвестора прибутковим податком, який в Україні застосовується у вигляді податку на доходи фізичних осіб. Отже, класична система оподаткування доходів від капіталу призводить до проблеми подвійного оподаткування дивідендів. Альтернативами

класичній системі оподаткування є повністю або частково інтегровані системи оподаткування доходів від капіталу (в тому числі імпутаційна та шедулярна системи).

З прийняттям Податкового кодексу України хоча і залишається класична система оподаткування доходів від капіталу, але передбачаються зміни податкових ставок, що суттєво вплине на рівень оподаткування доходів від капіталу. Розглянемо оподаткування доходів від капіталу, якщо рух капіталу від інвестора – фізичної особи до підприємства опосередковувався використанням таких інструментів, як: 1) акція; 2) привілейована акція; 3) облігація. Крім цього, альтернативою інвестування коштів у підприємство може виступати їхнє розміщення на банківському депозиті. Виходячи з того, що оподаткування доходів від капіталу при використанні певних інструментів відбувається як на підприємстві, тобто у джерела виплати, так і у його отримувача, як і у випадку із оподаткуванням доходів від праці, маємо розраховувати кумулятивні ставки. Кумулятивна ставка оподаткування доходів від капіталу відображає, скільки грошових одиниць зі 100 грн. призначених до сплати інвестору доходів мають бути перераховані на користь держави у вигляді податків. Так, наприклад, якщо підприємство спрямовує на виплату дивідендів інвестору 100 грн., то воно має сплатити з них податок на прибуток, ставка якого з 01. 04. 2011 р. до 31. 12. 2011 р. становить 23% (п. 10 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу України). Одержані інвестором дивіденди оподатковуються також податком на доходи фізичних осіб за ставкою 5% (п. 167.2). Таким чином, інвестор одержує: 100*(1–0,23)*(1–0,05) = 73,15 грн., а сума сплачених податків становить: 100–73,15 = 26,85 грн., що відповідає кумулятивній ставці оподаткування дивідендів 26,85%. Зауважимо, що ця ставка на 3,55% менша, ніж розрахована на основі попередньої законодавчої бази, яка становила 30,4% [12, с. 171]. Це свідчить, що зміни, передбачені податковою реформою, дійсно зменшують податковий тягар на оподаткування доходів від капіталу, що сплачуються у вигляді дивідендів за звичайними акціями. Необхідно зазначити, що Податковим кодексом України передбачено подальше зниження ставки податку на прибуток до досягнення нею величини на рівні 16% з 01. 01. 2014 р. Розраховані кумулятивні ставки оподаткування дивідендів становитимуть на 2012 р. – 24,95%; на 2013 р. – 23,05%, на 2014 р. і в подальшому – 20,2%.

Особливим видом акцій є привілейовані акції. Такий статус передбачає виплату фіксованих дивідендів, які прирівнюються з метою оподаткування до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням та включенням суми виплат до складу витрат платника податку (п. 153.3.7). Для оподаткування доходів у формі заробітної плати встановлено дві ставки податку на доходи фізичних осіб: 15% бази оподаткування, а також 17% від суми доходів у звітному податковому місяці, яка перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного податкового року (п. 167.1). Можна припустити, що в більшості випадків власники привілейованих акцій – це люди доволі заможні, а відтак кумулятивна ставка оподаткування отриманих дивідендів у цьому випадку буде дорівнювати 17%.

Облігація опосередковує залучення позичкового капіталу підприємством, а отже є борговим цінним папером. Відповідно до п. 153.4.3 суми процентів включаються до витрат емітента боргових цінних паперів, тобто у джерела виплати не оподатковуються. Інвестор сплачує податок на доходи фізичних осіб за ставкою 5% (п. 167.2), яка і визначає кумулятивну ставку у даному випадку.

Проценти за депозитом оподатковуються податком на доходи фізичних осіб за ставкою 5%, але ця норма Податкового кодексу набуває чинності з 01. 01. 2015 р. Сплачувані банком відсотки за депозитами відносяться до його витрат, а отже податок на прибуток на них не нараховується. Таким чином, на даний час кумуляти-

вна ставка оподаткування доходів від капіталу у вигляді відсотків за депозитами дорівнює 0%, а з 2015 р. становитиме 5%. Наочно динаміка кумулятивних ставок оподаткування доходів від капіталу представлена на рис. 3.

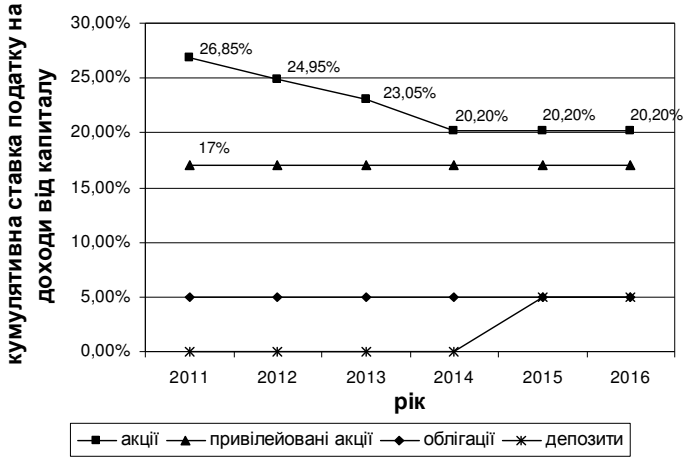


Рис. 3. ***Динаміка кумулятивних ставок оподаткування доходів від капіталу***

Проведена податкова реформа значно зменшила податкове навантаження на доходи від капіталу інвесторів-фізичних осіб. Разом із цим, незважаючи на те, що для оподаткування дивідендів, процентів за облігаціями і від депозитних рахунків встановлено однакову ставку податку на доходи фізичних осіб на рівні 5%, принцип нейтральності суттєво порушується. Про це свідчать розбіжності у рівнях розрахованих кумулятивних ставок оподаткування доходів на капітал. Найбільшим податковим навантаженням характеризується оподаткування доходів від звичайних акцій. Водночас податковий тягар на доходи від позичкового капіталу буде вчетверо меншим, навіть за найнижчої кумулятивної ставки оподаткування дивідендів. Варто зазначити, що результати досліджень вибору фінансової політики підприємствами за критерієм максимізації ринкової ціни акцій з урахуванням податкових змін також свідчать про те, що додаткова емісія не є пріоритетним джерелом залучення додаткового капіталу [17]. Очевидним стає те, що податкові новації у оподаткуванні доходів від капіталу не сприяють розвитку вітчизняного ринку акцій, тобто гальмують становлення одного із найважливіших механізмів ринкової економіки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реформування податкової системи завжди становить складну наукову і практичну проблему. Проведений аналіз податкової реформи в Україні показує, що, на перший погляд, вона відбувалась у руслі загальних тенденцій, властивих реформуванню податкових систем у країнах з розвинутою ринковою економікою. Разом із цим, більш детальний аналіз оподаткування доходів від праці і капіталу свідчить, що українська податкова реформа дійсно є надзвичайно суперечливою. При певних здобутках щодо збільшення нейтральності в оподаткуванні доходів від капіталу, загалом система оподаткування доходів від капіталу не сприяє розвитку ринку акції, який є принципово важливим елементом ефективно діючої ринкової економіки. Покликане сприяти підвищенню соціальної справедливості реформування оподаткування доходів від праці, з урахуванням внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування, ви-

явилося прогресивно-регресивним, по суті, далеким від задекларованої мети. Податкова реформа привнесла в економічне буття і багато інших новацій, які залишилися поза увагою в межах цієї роботи, і це стосується, перш за все, оподаткування споживання. Їхній детальний аналіз також є вкрай необхідним, оскільки лише після усвідомлення того, яку ж податкову систему збудовано, можна приймати рішення про її подальші зміни.

Література

1. *Buchanan J. Tax Reform as Political Choice / James M. Buchanan // The Journal of Economic Perspectives. – 1987. – Vol. 1. – No. 1. – P. 29–35.*
2. *Tax reform and cost of capital: an international comparison / ed. by Dale W. Jorgenson and Ralph Landau. – Washington : The Brookings Institution, 1993. – 420 p.*
3. *Slemrod J. Optimal Taxation and Optimal Tax Systems / Joel Slemrod // The Journal of Economic Perspectives. – Vol. 4. – No. 1. (Winter, 1990). – P. 157–178.*
4. *Fundamental tax reform: issues, choices, and implications / John W. Diamond and George R. Zodrow. – Cambridge : The MIT Press, 2008. – 546 p.*
5. *Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.*
6. *Соколовська А. М. Податкові важелі реалізації політики економічного розвитку / А. М. Соколовська // Т. 1 Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Розд. 2. – С. 112–171.*
7. *Крисоватий А. Аксіоми суспільного вибору в податкових фінансах / Андрій Крисоватий // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 3. – С. 7–15.*
8. *Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : моногр. / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.*
9. *Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 328 с.*
10. *Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект / Ю. Б. Іванов, О. Л. Єськов. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 328 с.*
11. *Вишневський В. П. Оподаткування підприємств і моделювання економічної динаміки : моногр. / В. П. Вишневський ; НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 320 с.*
12. *Налогообложение: теории, проблемы, решения / под. общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.*
13. *Налоговые реформы. Теория и практика / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.*
14. *Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : моногр. / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.*
15. *Перший рік діяльності нової влади: наміри, дії, результати : [аналіт. доповідь Центру Разумкова] // Національна безпека і оборона. – 20011. – № 3. – С. 2–78.*
16. *Никитишин А. Налоговая политика в условиях мирового финансового кризиса / Андрей Никитишин // Вестник налоговой службы Украины. – 2010. – № 6. – С. 35–40.*
17. *Гурнак О. В. Податкова реформа і її вплив на фінансову політику підприємств / О. В. Гурнак // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1(19). – С. 41–44.*

Ліана ДМИТРИЧЕНКО

РОЗВИТОК СУСПІЛЬНОЇ ФОРМИ ПРАЦІ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Досліджено механізми розвитку суспільної форми праці в світовій економічній системі. Класифіковано чинники міжнародного розподілу праці в сучасних умовах світової глобалізації та проаналізовано їхній вплив на розвиток суспільної форми праці. Визначено особливості праці в інтернаціональній сфері економіки й на такому підґрунті – особливості її суспільної форми.

Постановка проблеми. Досліджуючи суспільну форму праці в світовій економічній системі, необхідно враховувати кілька методологічно вагомих моментів:

- по-перше, слід мати на увазі, що національно відокремлена праця знаходить підтвердження того, що вона є складовою інтернаціональної суспільної праці, якщо її результати (продукт, послуга) мають попит на світовому ринку, тобто є носіями товарно-грошових відносин між країнами світу;
- по-друге, підвищення ступеня сталості економік країн світу посилює інтеграційні тенденції в системі їхніх соціально-економічних відносин. Це обумовило розвиток системи категорій і законів економічної теорії, зокрема розвиток форм прояву таких категорій, як міжнародний поділ праці та міжнародне усуспільнення праці, а також форм прояву й механізмів дії закону вартості, закону витрат виробництва, закону ціни виробництва тощо;
- по-третє, інтеграційні процеси загострили питання щодо розподілу ресурсів праці, світових доходів і взагалі результатів виробництва, про що доволі яскраво свідчать не тільки статистичні дані, а й розвиток суперечностей між країнами світу, що проявляється, на жаль, навіть у воєнних конфліктах (наприклад, лише за останні часи – у відносинах США – Ірак, США – Лівія, США – Афганістан та ін.);
- по-четверте, сучасні міжнародні економічні відносини перебувають під суттєвим впливом процесу світової глобалізації.

Зазначене обумовлює необхідність ретельного дослідження розвитку суспільної форми праці, що для України набуває особливого значення як з точки зору її сучасного й майбутнього місця в світовій економіці, так і з точки зору престижу країни на світовій арені людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо стану дослідження проблем праці у вітчизняній економічній літературі, то, на наш погляд, він характеризується як вкрай незадовільний. Насамперед це стосується методологічного аспекту дослідження. У нашій статті, опублікованій в аналітично-інформаційному журналі "Схід", ми підкреслювали, що протягом останніх двох десятиліть в українській національній літературі в рамках економічної теорії методологічні аспекти праці як економічної категорії, а також суспільної форми праці майже зовсім не досліджуються [1, с. 28–31]. Причиною такого стану аналізу суспільної форми праці є насамперед відхід від теорії трудової вартості, що, на наш погляд, обумовлено ідеологізацію сучасної економічної науки (особливо політичної економії), намаганням захистити ідею "роботи капіталу", що приносить великі доходи його володарям, й що знецінює людську працю й надає змогу капіталістам сплачувати робітникам не заробіт-

© Ліана Дмитриченко, 2011.

ну плату (відповідно до її об'єктивного рівня), а так звану грошову допомогу трудівнику. Необхідно звернути увагу й на те, що проблеми праці, її продуктивності, розвитку суспільних форм на сучасному етапі економічного занепаду країни розглядати "невигідно", бо обсяг виробництва валового внутрішнього продукту за весь період політичної свободи України навіть не наблизився до рівня 1990 р. (найвищим був показник 2008 р., коли він дорівнював 74,2%) і на початок 2010 р. становив лише 63% [2, с. 30]. І хоча у доповідях керівників країни наголошується на неабияких досягненнях – перевищуючих темпах зростання української економіки порівняно з економіками розвинутих країн (за різними даними аналітиків, темп приросту національної економіки України за перше півріччя 2011 р. становить 4,5–5%), однак необхідно мати на увазі, що темп приросту інфляції більше, ніж удвічі перебільшує темп приросту економіки (і становить за означений період майже 12%). Отже, про яке економічне зростання може йтися?

Щодо теоретичного дослідження проблем праці, то деякі методологічні аспекти її суспільної форми відображено в Національній доповіді "Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави", де йдеться про поширення сфер суспільного виробництва, і таким чином можна вважати, що поширюються суспільні відносини (на підґрунті поширення розподілу праці і ринкових механізмів обміну продуктами праці) [3, с. 60–77]. Проте навіть у державній програмі "Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції" ані слова немає про розвиток суспільної форми праці як такої (зокрема на міжнародному рівні), хоча прагматичні аспекти такого розвитку у названій роботі мають місце [4]. Щодо теоретичного журналу "Україна: аспекти праці", то в ньому порушено головним чином проблеми, пов'язані з динамікою й структурою зайнятості та безробіття, міграції робочої сили, її озброєності засобами виробництва тощо.

Необхідно зауважити, що і в іноземній економічній літературі переважає прагматичний підхід до аналізу проблем суспільної праці. Що ж до дослідження форми праці та її розвитку, то і в національній українській економічній енциклопедії, і в сучасній російській економічній енциклопедії жодного натяку немає на існування такого поняття, як "суспільна форма праці", нібито власно суспільна форма праці не існує як така [5–6]. Відсутній аналіз цієї категорії і в спільному підручнику, написаному колективом відомих вчених Східної й Західної Європи за участю українських авторів – "Соціально-економічний потенціал сталого розвитку", що само по собі викликає непорозуміння, адже ж без розвитку форм праці та форм її організації не може йтися про забезпечення сталого розвитку ані на рівні національної економіки, ані в інтернаціональному масштабі, як на це претендує названий підручник [7].

Виділення невирішеної проблеми. Отже, невирішеною залишається проблема розвитку суспільної форми праці на сучасному етапі динаміки світової економічної системи.

Формування цілей статті. Мета цієї статті – дослідження процесу розвитку суспільної форми праці в інтернаціональній сфері, механізмів і особливостей, а також суперечностей і перешкод на цьому шляху.

Викладення основного матеріалу. Необхідно зауважити, що правомірність постановки питання щодо суспільної форми праці та практична значущість вирішення проблеми розвитку відносин суспільної праці визначається суттєвою роллю, що відіграють на сучасному етапі процеси розподілу й кооперації праці, інтернаціоналізації економічних зв'язків країн та глобалізації сучасної світової економіки.

Безсумнівно, поширення процесу глобалізації проявляється насамперед саме у сфері економічних відносин. Глобалізація впливає на усуспільнення праці двоїсто. З одного боку, вона безпосередньо проявляється в міжнародних межах. З іншого – глобалізація була б неможливою без розвитку суспільної форми праці в національних економіках країн світу. Підвищення ступеня сталості економік країн світу посилює інтеграційні тенденції в системі їхніх соціально-економічних відносин. Ось

чому з давніх часів, коли ще не йшлося про глобалізацію як таку, але коли доволі активно висвітлювалися проблеми інтернаціоналізації економічних відносин й інтернаціоналізації економік країн світу, вчені наголошували на тому, що одночасно існують і функціонують дві відносно самостійні економічні сфери – національна й інтернаціональна [8, с. 129]. Вже відтоді чітко постало питання щодо співвідношення національної та інтернаціональної економіки, щодо їхньої першорядності й другорядності. Зауважимо, що з тих часів точки зору вчених стосовно цього питання були розбіжними. У нашій статті щодо методології дослідження суспільної форми праці (про яку вже йшлося) ми висвітлили власну точку зору з приводу співвідношення національної та інтернаціональної економіки [1, с. 28–31]. Ми вважаємо, що значущість названого методологічного питання обумовлено тим, що міжнародні виробничі відносини складаються між державами – суверенними власниками національних продуктивних сил. Отже, одночасно існують і взаємодіють дві відносно самостійні економічні сфери – національна та інтернаціональна, і таким чином суспільна форма праці в усіх аспектах її прояву впливає як на національні економічні системи, так і на сферу міжнародного економічного співробітництва й економічної інтеграції. Отже, питання, яка зі сфер – національна чи міжнаціональна – є ведучою, уявляється не тільки складним і спірним, але дещо некоректним, оскільки національна й інтернаціональна економіки діалектично взаємозв'язані. Інтернаціональні економічні відносини не можуть складатися без розвитку національних економік, як і національні економіки не можуть функціонувати ізольовано від світової економіки. Це визначається самою суттю, фактом і станом суспільного розподілу праці, що, в свою чергу, визначає і *суспільну форму* (організації) праці, і як результат – *суспільний характер* (визнання її результатів суспільством) праці.

Такий висновок уявляється дуже значущим з точки зору обґрунтування механізму розвитку суспільної форми праці на сучасному етапі. Отже, тільки на підґрунті взаємовпливу і взаємодії національних економік зі світовою економікою стає можливим розвиток світової економічної системи, що, на наш погляд, є найяскравішим проявом розвитку суспільної форми праці в ній (у світовій економічній системі).

Щодо безпосередньо механізму розвитку будь-якого економічного процесу і явища, необхідно зазначити, що він (механізм) передбачає насамперед вибір певної моделі розвитку з визначенням конкретних цільових орієнтири розвитку системи, чинників і важелів, форм і методів реалізації цільових установок.

Виходячи з багаторівневості економіки (її мікрорівня, мезорівня й макрорівня), суттєвого значення набуває визначення пріоритетних напрямів розвитку суспільної форми праці (який має загальне підґрунтя – суспільний поділ праці). Йдеться насамперед про раціональне використання існуючого потенціалу національної економіки – її ресурсної бази, галузевих переваг, національних особливостей країни (і відповідно – особливостей її товарів і послуг). Результатом такого буде забезпечення конкурентних переваг національної економіки й поширення суспільної форми праці як на рівні економіки країни, так і на рівні світової економіки.

Якщо характеризувати відповідний процес (розвиток суспільної форми праці), то можна зробити висновок про дуже повільну його швидкість як на світовому рівні, так і в межах абсолютної більшості національних економік. Так, незважаючи на загальне світове економічне зростання, стан переважної більшості країн світу залишається таким, що не дає змоги для висновку про розвиток суспільної форми праці в національних економіках цих країн, а відтак про її (суспільної форми праці) розвиток на рівні світової економіки. Сьогодні 25% світового ВВП виробляється всього на 0,3% території Землі; 50% світового ВВП виробляється на 1,5% її території (що приблизно дорівнює території Алжиру), де проживає приблизно 1/6 населення світу. Частка 15 найкрупніших економік світу виробляє близько 80% світового обсягу ВВП [9, с. 96, 107]. Якщо в 1970 р. середній дохід країни, що знаходилась у верхній чверті світового розподілу доходів, у 23 рази перевищував дохід країни, яка знахо-

дилась у нижній чверті, то до 2010 р. ця різниця зросла майже до 29 разів [10, с. 40–41]. Дистанція між найбагатшими і найбіднішими країнами збільшилась до розмірів провалля. Найбагатша на сьогоднішній день країна світу (Ліхтенштейн) утричі багатша, ніж найбагатша країна в 1970 р. Найбідніша на даний час країна (Зімбабве) приблизно на 25% бідніша, ніж найбідніша країна в 1970 р. (теж Зімбабве, яка дотепер залишилася такою) [9, с. 111; 123, с. 42]. Такий стан національних економік країн світу не може позитивно впливати на розвиток суспільної форми праці в світовій економічній системі.

Дуже обмеженими уявляються й можливості України стосовно подальшого розвитку суспільної форми праці як у межах країни, так і на рівні світової економіки. Промовистим доказом такого є загальний рівень розвитку економіки країни. Так, обсяг виробництва валового внутрішнього продукту України за період з 1991 р. й дотепер не наблизився до рівня 1990 р. і на початок 2010 р. становив лише 63% [2, с. 30]. Щоб вистояти в умовах світової фінансової кризи, Україна запозичила в МВФ такі кошти й погрузла в таких боргах, порівняно з якими, за зауваженням фахівців, сама криза перестала лякати. Згідно з даними Міжнародного агентства Credit Market Analysis, Україна посідає перше місце у рейтингу світової ризикованості внесків у державні боргові зобов'язання. Як свідчить Міністерство фінансів, лише за січень-лютий 2011 р. державний борг України збільшився на 13,503 млрд. грн. і зараз становить 445,739 млрд. грн. проти 130,7 млрд. грн. у 2008 р. і 225 млрд. грн. у 2009 р. Сума валового зовнішнього боргу (всіх боргів країни й підприємств) перевищила рівень 105 млрд. дол. До того ж Україна очікує від МВФ ще два транші по 1,5 млрд. дол. У найближчих 12 місяців вона має сплатити за боргами 51 млрд. дол., більшість з яких – приватні й до 90% яких сплачуватимуться за рахунок нових кредитів [11, с. 3]. Отже, можна уявити собі позиції нашої країни щодо умов розвитку суспільної форми праці. До сказаного необхідно додати таке: восени фахівці прогнозують обвал гривні, подальшу активізацію імпорту (який сьогодні у грошовому вимірі на 15% перебільшує експорт), а також втрату позицій країни на світовому ринку металу (зростання головного експортного товару – металу, як за обсягом, так і за ціною сягнуло максимальної позначки) [11, с. 3].

Повертаючись до проблеми розвитку суспільної форми праці в світовій економіці, необхідно звернути увагу на таке: праця, що виступає у міжнародній сфері як національно відокремлена, втілюється у товарах і послугах, на виробництві яких кожна країна спеціалізується, керуючись насамперед власними національними інтересами. Але при цьому товари й послуги кожної окремої країни мають відповідати потребам, структурі й обсягу світового господарства. Отже, необхідно узгоджувати виробництво на національному й світовому рівнях. Проте, з одного боку, таке узгодження відбувається на ринку й встановлюється апріорі, а з іншого – окремі країни, враховуючи власні економічні інтереси, можуть спеціалізуватися на виробництві продуктів і послуг, необхідних світовому ринку. Таким чином виникає суперечність суспільної форми праці на світовому й національному ринках. Ця суперечність розв'язується самим розвитком продуктивних сил як на національному, так і на світовому рівнях. Розвиток продуктивних сил в окремих країнах дозволяє задовольнити потреби у певних продуктах і послугах не тільки в цих країнах, а й на світовому ринку, що підтверджує те, що праця в країнах-виробниках набуває інтернаціонального характеру й набуває суспільних форм.

Необхідно зауважити, що в економічних відносинах між країнами світу все більш активним стає така їхня форма, як дво- і багатобічні торговельні узгодження, координація певних планів реалізації суспільних проектів тощо. Отже, можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку світових економічних зв'язків набуває нової якості дія закону пропорційного розвитку економіки на світовому рівні. Глибокий взаємозв'язок і взаємозалежність економік країн світу доведена не тільки фактом існування самої світової економічної системи, а й тими глобальними процеса-

ми в світовій економіці, що проявляються у наслідках негативних суперечливих процесів (наприклад, у наслідках сучасної світової фінансової кризи), які не минають національні економіки країн світу. Таким чином, посилення означеної взаємозалежності доводить посилення інтернаціонального характеру суспільної праці в масштабах світової економічної системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

1. Теоретична й практична значущість дослідження суспільної форми праці на сучасному етапі розвитку світової економіки визначається роллю, яку відіграють процеси інтернаціоналізації й усуспільнення виробництва, розподілу праці та кооперації економічних відносин.

2. Діалектичний взаємозв'язок між внутрішньою структурою національних економічних систем і структурою світової економічної системи, взаємодія національної та інтернаціональної сфер виробництва, прямі й зворотні зв'язки між ними значною мірою залежать від суспільного розподілу праці як на рівні національних економік, так і на рівні світової економіки загалом. Така взаємодія охоплює процеси розвитку суспільної праці як у національних економіках окремих країн, так і в умовах міжнародного розподілу праці й економічної інтеграції в межах світової економіки.

3. Існує широке коло аспектів дослідження проблеми розвитку суспільної форми праці в світовій економічній системі. Це й рівні економіки, і галузі виробництва (включаючи внутрішньогалузевий і міжгалузевий масштаби), і безпосередньо форми прояву процесу усуспільнення праці тощо. Кожний аспект і рівень дослідження суспільної форми праці потребує подальшого глибокого методологічного обґрунтування.

Література

1. *Дмитриченко Л. А. Суспільна форма праці в інтернаціональній сфері економіки: методологія дослідження // Л. Дмитриченко. – Схід. – 2011. – № 4(111). – С. 28–31.*
2. *Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 568 с.*
3. *Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : [нац.. доповідь] / за ред. В. М. Гейця – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.*
4. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т економ. прогнозування НАН України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.*
5. *Економічна енциклопедія : у 3 тт. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000–2002.*
6. *Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева; 3-е изд. – М. : Инфра, 2010. – 826 с.*
7. *Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учеб. / под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : Университ. книга, 2007. – 1120 с.*
8. *Общественная форма труда при социализме : [совмест. Узд.] / под ред. д.э.н., проф. А. Д.Смирнова и академика АН ВНР К. Сабо. – М. : Экономика ; Будапешт : Изд-во Будапешт. ун-та экон. наук, 1984. – 264 с.*
9. *Доклад о мировом развитии 2009: новый взгляд на экономическую географию [Електронний ресурс]. – Вашингтон : Междунар. банк реконстр. и развития / Всемир. банк, 2009. – 385 с. – Режим доступу : http://issuu.com/worldbank-russia/docs/wdr2009-rus*
10. *Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ. – М. : Весь Мир, 2010. – 244 с.*
11. *Панченко А. Гривня обвалится?.. / А. Панченко // Сегодня. – 2011. – 25 июня. – № 137 (3854). – С. 3.*

Ганна ДУГІНЕЦЬ

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО АУТСОРСИНГУ В ІНОВАЦІЇНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ВИХОДУ ЗІ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто особливості використання міжнародного аутсорсингу інноваційній діяльності компаній. Визначено, що загалом дуже важливо використовувати стратегію міжнародного аутсорсингу, яка дає змогу вирішувати багато корпоративних завдань, спрямованих насамперед на зниження витрат виробництва і збуту. До того, ж кризова ситуація, що склалася нині у світі, значно підвищує значення цих переваг.

Постановка проблеми. В умовах сучасної глобальної фінансової кризи всі країни і їхні суб'єкти господарювання ведуть пошук нових форм міжнародної взаємодії, до яких належить і аутсорсинг. Ефективність використання аутсорсингової стратегії підтверджується світовою практикою, яка свідчить про те, що на даний час більше половини західних компаній у своїй діяльності використовують аутсорсинг, при цьому щорічний приріст обсягів операцій у сфері міжнародного аутсорсингу в 2005–2009 р. становив близько 30% .

Для України та її регіонів є унікальна можливість використання переваг міжнародного аутсорсингу за рахунок можливого позиціювання на сучасному ринку як у ролі постачальника аутсорсингових послуг, так і в ролі їхнього замовника. У першому випадку цього можна досягти за рахунок привабливого співвідношення високої кваліфікації кадрів і низького рівня оплати праці, задовільного рівня розвитку інфраструктури, а в іншому – завдяки одержанню доступу до більш дешевих або рідкісних ресурсів, до нових технологій, передового досвіду ведення бізнесу, що створює основу переходу українських підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Одночасна відсутність уніфікованої теоретико-методологічної бази щодо міжнародної взаємодії в сфері аутсорсингу дає додаткові імпульси для дослідження цієї наукової проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку міжнародного аутсорсингу останнім часом займають важливе місце у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Дж. Б'юкенен, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, Р. Коуз, П. Линдерт, Г. Мюрдаль, Х. Перлмуттер, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стігліц, А. Харбергер, С. Хаймер, Дж. Хейвуд, Р. Шмалензі та ін. На жаль, у вітчизняній періодиці лише незначна кількість статей присвячена дослідженню розвитку міжнародного аутсорсингу взагалі та його використання в інноваційній діяльності компаній в умовах виходу зі світової кризи зокрема. Саме це і підкреслює актуальність обраної теми дослідження.

Таким чином, **метою дослідження** є визначення особливостей використання міжнародного аутсорсингу в інноваційній діяльності компаній в умовах виходу зі світової кризи.

© Ганна Дугінець, 2011.

Виклад основного матеріалу. У попередній працях автора було проведено значний теоретичний аналіз, якій дав змогу отримати узагальнюючий висновок, що передача функцій стороннім виконавцям існує багато років, і цей процес можна вважати логічним продовженням принципів, закладених в ідеї міжнародного поділу праці [1]. Аутсорсингові відносини виступають як продукт глобалізації економіки (тобто виникли і розвиваються в її умовах), як безпосереднє відображення сутності нової мережної економіки, її невід'ємної частини, оскільки саме інституціональні, організаційні, технологічні умови глобалізації дозволили аутсорсинговим відносинам сформуватися й отримати активне розповсюдження у світовій економіці у вигляді міжнародного аутсорсингу [2].

Слід зазначити, що успішне використання аутсорсингу дає змогу вирішувати багато корпоративних завдань, спрямованих передусім на зниження витрат виробництва та збуту. Новим етапом розвитку міжнародного аутсорсингу стала передача зарубіжним партнерам не лише складальних операцій, а й розробки нових виробів. Цей процес отримав назву інноваційного аутсорсингу. Глобальні компанії, як і раніше, зосереджують НІОКР, насамперед у країні походження. Між тим, вони поступово відходять від моделі організації в єдиному центрі і створюють мережі центрів різного масштабу, які організовуються і розміщуються за принципом спеціалізації на певному ринку або технології. Крупні компанії США та Європи здійснюють процес глобалізації НДКР, у результаті якої відбувається як переведення частини операцій в країни з більш низьким рівнем оплати праці, так і наближення до нових ринків. Наприклад, компанія General Electric, яка користується репутацією однієї з найкращих у світі за якістю менеджменту, має чотири дослідницьких центри: в Нью-Йорку, Бангалорі, Шанхаї та Мюнхені. Передбачається, що основу наступного раунду глобального економічного зростання складуть країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). У цих умовах ТНК прагнуть закріпитися на цих ринках, які нестримно розвиваються, використовуючи унікальні джерела інновацій, переглянувши асортимент продукції та послуг, які розробляються і випускаються, прагнучи стати "глобально-локальними гравцями", що є вкрай непростим завданням [1, с. 48]. Не кожна компанія бачить і використовує свої можливості так само добре, як General Electric. Проте зрозуміло, що глобалізація НДКР є ключовим стратегічним рішенням, що стоїть практично перед кожною компанією.

При ухваленні такого рішення, крім територіального розміщення, слід враховувати й інші чинники глобалізації НДКР: по-перше, здатність компанії здійснити комерційне освоєння результатів НДКР, отриманих за аутсорсингом за кордоном; по-друге, майбутньої ефективності, комунікації та передачі технології, можливості створення необхідних механізмів і процесів, по-третє, рутинних завдань і процесів, наприклад детальних конструкторських розробок, які легко можуть бути розміщені в закордонних центрах, і творчих, концептуальних, які залишаються багатьма компаніями в центральних лабораторіях.

На даний час низка країн Азії активно розвиває інноваційний потенціал, про що свідчать кількість новостворених наукоємних підприємств, обсяги державних інвестицій в наукові парки і дослідницькі інститути. Водночас такі країни, як Індія і Китай значно відстають від США за інвестиціями в НДКР, але мають великі переваги за вартістю НДКР в розмірі до 30–60%, навіть з урахуванням витрат на їхню підготовку і координацію. Індія, Китай, Росія володіють величезним потенціалом творчих працівників. І цей чинник є "ключовою рушійною силою глобалізації ІР". Наукові лабораторії і дослідно-конструкторські центри в Китаї та Індії будуть здатні реєструвати сотні патентів. Прикладом може виступати центр НДКР компанії Intel в Бангалорі, що зареєстрував тільки в 2008 р. 30 патентів [1, с. 50].

Слід зазначити, серед підприємців – прихильників подібної "інтернаціоналізації" бізнесу високих технологій є і не менш авторитетні опоненти. З їхньої точки зору, в поширенні інноваційного аутсорсингу для лідерів виробництв приховується небезпека вирощення і стимулювання своїх майбутніх конкурентів. Причому небезпідставність таких побоювань підтверджується конкретними фактами з ринкової практики. Зокрема, кілька років тому Motorola ініціювала укладення контракту з тайванською корпорацією BENQ, за яким цій фірмі доручалися розробка і випуск мільйонних партій нових зразків мобільних телефонів для продажу в США і Європі під товарним знаком американської компанії, а стало відомо, що BENQ реалізує цю продукцію на виключно сприятливому китайському ринку під власним брендом. Прямо ці дії умовам угоди начебто не суперечили, але змусили дирекцію Motorola подумати про доцільність і напрямки подальшої співпраці з BENQ і прийняти рішення про розірвання контракту.

Сучасна практика аутсорсингових операцій виробила ряд моделей взаємодії корпорацій з інноваційними венчурними компаніями. Однією з найважливіших серед них є передача технології, отриманої в дослідницьких підрозділах корпорацій, яка фінансується венчурним капіталом. Венчурні фонди корпорацій можуть використовуватися з метою проведення корпоративної стратегії стосовно виникаючих стартових підприємств. Зокрема, цей метод довів доцільність виходу на нові ринки за рахунок створення інкубаторів для підтримки ранніх етапів функціонування нових підприємств, які розробляють технологічні рішення, що використовуються потім за аутсорсинговими контрактами для закупівлі компонентів нової продукції. Інтерес являє також малодосліджений феномен тривалого зв'язку на основі аутсорсингових контрактів між крупною централізованою дослідницькою компанією та крупною компанією венчурного капіталу з точки зору аналізу вигоди, яку несе такий зв'язок обом сторонам. Розглянемо організацію в інноваційній сфері між транснаціональною корпорацією HP і фірмами, що виконують аутсорсингові контракти.

Будучи великою ТНК, HP має безліч різних зв'язків з венчурними фондами і компаніями, які фінансуються ними, й розташовані в багатьох країнах світу. Департамент стратегії і корпоративного розвитку (Strategy and Corporate Development Department), регулярно зустрічається з 10–20 великими фірмами венчурного капіталу, щоб визначити технологічні тренди і можливості спільного бізнесу на основі аутсорсингових угод.

З метою реалізації своєї бізнес-стратегії підрозділу HP здійснюють як міноритарні інвестиції в акціонерний капітал, так і придбання компаній, що фінансуються венчурним капіталом. Перш ніж здійснити подібну операцію, HP в обов'язковому порядку розглядає до двох десятків кандидатів за конкретним напрямом. Відібрані технології, які народилися в лабораторіях IP, але не знайшли свого застосування у виробництві, пропонуються венчурним капіталістам як варіанти для передачі [2].

Найважливішим чинником, якій визначає можливість використання механізму аутсорсингу при передачі замовлень на НІОКР в інші країни, як і раніше, залишається захист інтелектуальної власності (ІВ). У Індії, Південній Кореї, Ізраїлі, на Тайвані вдалося створити доволі розвинені системи захисту ІВ завдяки наявності правового фону для патентного законодавства, тоді як інші країни, в тому числі Китай, Україна та Росія, істотно відстають у цій галузі. Згідно з укладеною в рамках СОТ угодою про пов'язані з торгівлею аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS), що діє з 1 січня 2005 р., ситуація в окремих країнах оцінюється за їхньою законодавчою діяльністю, а також за станом інфраструктури і політики правозастосування.

Ризик помилки у виборі партнеру для виконання завдань стратегічного значення став однією з першочергових причин виникнення завіси секретності довкола

будь-яких переговорів і домовленостей провідних промислових корпорацій з можливими й існуючими аутсорсерами їхніх інноваційних проектів. "Не варто дивуватися з того, наскільки скритними стають представники всесвітньо відомих фірм, коли мова заходить про їх контакти із зовнішніми виконавцями наукових досліджень і технічних розробок, – підкреслює експерт-консультант крупної аутсорсинговой фірми Forrester Research Н. Раджу. – На широку публікацію конкретних даних про практику цього напряму аутсорсингу накладено негласне, але строге табу. Якщо справи з боку замовників йдуть успішно, їм абсолютно невигідно поширювати інформацію про те, в кого вони викупляють технологічні новинки, які потім подають як свої особисті досягнення. Якщо ж щось відбувається не так, як заплановано, циркуляція інформації щодо виходу важливих робіт з-під контролю фірми може нанести її репутації непоправний збиток" [3].

Ще одна потенційна загроза з боку інноваційного аутсорсингу полягає, на думку його противників, у тому, що в процесі його розвитку власники визнаних, популярних товарних знаків, що користуються на даний час довірою, втрачатимуть мотивацію до інвестування в нові технології. Тому передача в країни з низькою вартістю оплати робочої сили всіх перспективних проектів компанії без розбору є тактикою слизькою і недалекоглядною. Якщо вже фірма заслужила звання високотехнологічної, то відмовлятися від самостійних розробок недоцільно: повне згортання внутрішньої інноваційної діяльності неминуче спричинить падіння її престижу, творчий і економічний застій, втрату комерційного ритму, а потім, можливо, й глибоку деградацію. "Як аргумент на користь інноваційного аутсорсингу доводилося чути навіть посилання на Еклезіаст із його знаменитою тезою "Час розкидати каміння і час збирати каміння", – зазначає нью-йоркський оглядач ринку інформаційних технологій Б. Нюссбаум. Однак із його слів виходить, що для стабілізації бюджетних витрат і зниження собівартості нової продукції компанія повинна віддавати на сторону високовитратні проекти. Але якщо вже вона накопичила певний досвід розробок і впроваджень, то припиняти їх напередодні чергового витка технічного прогресу було б, щонайменше, безрозсудно" [3].

Не випадково керівництво IBM, яке по праву гордиться багатими традиціями, накопиченим досвідом і сьогоднішніми можливостями своїх науково-інженерних центрів, останнім часом вирішило збільшити штат дослідників і розробників ще на 1200 осіб, розосереджених у багаточисельних лабораторіях концерну в різних країнах світу. Зважаючи на рух представників західної інформаційної індустрії у напрямку аутсорсингу своїх дорогих інноваційних проектів, "Блакитний Гігант" пропонує їм самого себе як кваліфікованого зовнішнього виконавця, адже за висновком фахівців IBM, арсенал засобів і методів ведення розробок, який є у розпорядженні концерну, дає змогу розраховувати на економічне здійснення повного циклу створення нової продукції – від формалізації ідей до впровадження продукту у виробництво.

Слід зазначити, що в підходах компаній до реалізації парадигми інноваційного аутсорсингу і справді спостерігаються помітні відмінності. Корпорація Dell, однією з перших приступивши до подібної практики, передала до зовнішнього виконання поки що лише незначну своїх розробок у галузі ПК і цифрового телебачення. Hewlett-Packard не бажає поки що розлучатися з вирішенням ключових технологічних питань, хоча і заявляє про свої плани розгалуженої кооперації у сфері створення нових моделей майже всієї своєї номенклатури – від серверів до принтерів.

Motorola, за усіх наявних партнерських зв'язків і проблем аутсорсингу розробки дешевих телефонних апаратів, не випускає з власних рук весь комплекс конструювання і виробництва першокласних пристроїв і високоякісного мобільного зв'язку. На думку генерального директора компанії Motorola Ед. Зандера, ототожнювати

концепцію інноваційного аутсорсингу з повною відмовою від стратегічних розробок не можна. Як він вважає, "…дотримуючись цієї концепції, можна і потрібно підвищувати рентабельність бізнесу, але не можна втрачати технічну ініціативу. Розробка споживчої продукції – завдання з розряду поточних, і її можна доручити сторонньому виконавцеві. А створення і накопичення інтелектуальної власності – завдання принципове і перспективне, і його вирішення не можна довіряти нікому" [3].

Коли в 1980–90-х рр. західні концерни взяли курс на реструктуризацію свого бізнесу, позбавлення від рутинного масового виробництва і розпродаж потужностей з випуску серійної продукції, ніхто з них і не подумував про вирішення питань науково-технічної стратегії. Діяльність дослідницьких лабораторій і конструкторських бюро елітних корпорацій, зайнятих у сфері високих технологій, традиційно вважалася їхньою суто внутрішньою справою, предметом особливої уваги і гордості керівництва, а її результати до певного часу трималися в більшій таємниці, ніж державні секрети. Проте фірми Dell, Motorola і Philips широко практикують придбання у азійських компаній готових розробок з подальшою їх "підгонкою" під свої специфікації і просуванням на ринок під власними брендами.

Такий підхід поширюється не лише на мобільні телефони або мультимедійні прилади – за контрактами з великими транснаціональними замовниками азійські аутсорсери нині займаються створенням кишенькових і портативних комп'ютерів наступного покоління, телевізійних приймачів, складних аудіовідеокомплексів та іншої високотехнологічної апаратури побутового й промислового призначення. "Кілька років тому наші партнери ще брали якусь участь у процесі проектування нових виробів, – зазначає Дж. Сі, віце-президент тайванської фірми Premier Imaging Technology Corp. – провідного розробника цифрової фото-, кіно- та відеотехніки, яка виготовляється під найпопулярнішими американськими і японськими торговельними марками. Але починаючи з 2005 р., вони майже перестали це робити. Та й навіщо: новизну і якість продукції ми гарантуємо, а її собівартість така, що від замовників у нас буквально немає відбою" [4].

Інколи фірма, що має відомий товарний знак, може розробити кілька дослідних зразків і вибирає, який зразок піде в серійне виробництво. Перевага такого доступу до технологій, пов'язаних з виробництвом нових виробів, дозволяє тайванським фірмам – провайдерам послуг ODM – рішень, розробляти новий ноутбук за 3 місяці, порівняно з 6 місяцями в Японії і 9 місяцями в США. Подібні переваги стимулювали багато відомих компаній США створювати центри розробки нових виробів на Тайвані. До них належать, наприклад, HP, Dell і Motorola. За оцінками, в азійських країнах розроблені конструкції 20% всіх розповсюджених у світі мобільних телефонів, 30% цифрових фотокамер, 65% ноутбуків і 70% персональних цифрових терміналів [5].

При тому, що при розвитку інноваційного аутсорсингу сектор інформаційних технологій встиг просунутися далі на всі частки світового ринку, приклади офшорних стратегічних розробок можна сьогодні зустріти чи не в кожній промисловій галузі й економічній сфері. Так, 8 лютого 2006 р. концерн Boeing оголосив про підписання договору з індійською компанією HCL Technologies, що покладає на останню всі обов'язки зі створення програмного забезпечення для систем навігації, злітно-посадочного управління і бортового контролю для пасажирського літака, який будується зараз, 7E7 Dreamliner – "авіалайнера завтрашнього дня". Фармацевтичні корпорації GlaxoSmithKline і Eli Lilly передають підрядні контракти азійським біотехнологічним фірмам на роботи зі синтезування медичних препаратів з небаченими раніше лікувальними властивостями, розраховуючи заощадити на цьому близько 500 млн. дол., щоб згодом безболісно для себе встановити на нові ефективні ліки цілком доступні ціни. А компанія Procter&Gamble не приховує той факт, що зараз

ідеї і рецепти 20% її нових продуктів є результатом реалізації угод із зовнішніми виконавцями, а до кінця 2011 р. керівництво корпорації планує підняти цей показник до рівня 50%.

Навесні 2008 р. Компанія Ericsson оголосила про зміцнення своїх позицій у США – в районі, де зосереджені основні науково-дослідні фірми – Силіконовій Долині (м. Сан-Хосе, шт. Каліфорнія). Компанія Ericsson володіє одним із найбільших в телекомунікаційній індустрії портфелем патентів, що включає близько 23000 виданих патентів і 26000 поданих патентів, що знаходяться на стадії розгляду. Зміцнення позицій Ericsson в Силіконовій долині дозволить компанії скористатися безпрецедентними можливостями з місцевими компаніями-розробниками [6].

Інноваційний аутсорсинг – це не набір прецедентів, які можна кваліфікувати як виключення з правил. Це об'єктивна тенденція сучасності, яка обумовлюється тим, що можливості фінансування власних досліджень і розробок провідними бізнес-структурами передових країн світу вже не в змозі забезпечити життєво необхідних ринку і суспільству темпів технічного прогресу. Як зазначає глава консалтингового підрозділу аналітичного агентства Accenture А. Делатр, "…витрати на дослідження і розробки залишаються здебільшого останньою значною статтею витрат корпоративного бюджету, яку можна регулювати з достатньою часткою свободи. І для того, щоб визначити свою економічну політику на майбутнє, керівництво будь-якої фірми повинне сьогодні зробити вибір – або знижувати собівартість продукції або продовжувати активні проектно-технологічні роботи. Поєднувати одне з іншим в теперішніх умовах вже неможливо" [7].

Прагнучи бути у лідерах тотальної гонки науково-технічних досягнень і при цьому не розоритися, а отримувати прибуток, визнані авторитети світової промисловості за останню чверть століття попрощалися, як із баластом, зі серійними заводами, бек-офісами і товарними складами, передавши ці функції у ведення вітчизняних або іноземних аутсорсерів. І тепер настав момент, коли проблеми економічної ефективності й ринкової конкуренції спонукають директорів навіть процвітаючих компаній уважніше придивитися до процесів внутрішньої науково-дослідної і проектно-конструкторської діяльності, ставлячи собі непрості й далеко не завжди приємні запитання.

Річ у тім, що за всієї привабливості інноваційного аутсорсингу не повністю розроблені методики визначення рівня завершених лабораторних розробок, які перетворюються на успішно розповсюджувані продукти, не зрозуміло, як оцінювати практичний вклад кожного з багаточисельних високооплачуваних інженерів у створенні оригінальних технічних рішень, і нарешті, якими цифрами виражається рентабельність постійно зростаючих інвестицій в зміцнення технічної бази НІОКР і яка реальна віддача від здійснюваних компанією інноваційних проектів.

Як бачимо, питань в освоєнні нової бізнес-технології ще багато, але й багато компаній прагнуть їх вирішити і виграти у конкурентній боротьбі на ринку послуг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, слід зазначити, сама сутність міжнародного аутсорсингу передбачає його тісний зв'язок з міжнародним науково-технічним обміном. Перспектива залучення ресурсів зовнішніх організацій відкриває перед компанією значно більше можливостей, ніж перспектива постійного впровадження своїми силами, наприклад, запатентованих новинок. Це є особливо актуальним в умовах пошуку шляхів виходу зі світової фінансової кризи, оскільки може значно підвищити ефективність роботи економічних суб'єктів і відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їхню конкурентоспроможність в умовах глобального економічного середовища. Враховуючи суттєві ризики, пов'язані з використанням аутсорсингу, подальшої розробки потребують питання визначення взаємозалежності

між рівнями розвитку міжнародного аутсорсингу та інтелектуального потенціалу суб'єктів цих взаємодій.

Література

1. *Дугінець Г. В. Міжнародний аутсорсинг як новітня форма міжнародного поділу праці / Г. В. Дугінець // Економічний простір : [зб. наук. праць]. – № 44/1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – С. 16–22.*
2. *Дугінець Г. В. Основні напрямки розвитку міжнародного аутсорсингу в світовій економіці / Г. В. Дугінець // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : [сб. науч. трудов]. – Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ, 2011. – С. 249–254.*
3. *Khurana A. Strategies for global R&D / A. Khurana // Research-technology management. – Wash., 2009. – Vol. 49. – N 2. – P. 48.*
4. *Wates R. Corporate research and venture capital can learn from each other / R. Wates, G. Dies // Research-technology management. – Wash., 2009. – Vol. 49. – N 2. – P. 20–24.*
5. *Ушаков К. Все ли камни разбрасывать? [Електронний ресурс] / "СЮ". – 2008. – № 4. – 18 апр. – Режим доступу : http://www.cio-world.ru/offline/2005/36/38564/*
6. *Electronic Business. – 2006. – May. – P. 32.*
7. *Tain-Jy Chen Fuelling the future: Security, Stability, Development [Електронний ресурс] // Globalisation, Outsourcing and Structural Adjustment. – Режим доступу : http://www.oecd.org/document/51/0,2340,en_21571361_34225293_34822579_l_l_l_l,00.html*
8. *Эрикссон открывает исследовательский центр и назначает новое руководство в Силиконовую долину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bizon.ru/?nid=82718&t= 102//07-05-2008*
9. *Goolsby K. Resourceful Outsourcing Nabs Outsourcer's Resources [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. Outsourcing-journal.com.*

Тетяна ЗІНЧУК

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛЬНІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В АГРАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄС ТА УКРАЇНИ

Розкрито сучасне бачення процесу глобалізації економіки з позиції впливу на аграрну політику країн ЄС та України. Досліджено питання позитивних і негативних чинників глобалізації в контексті аграрного сектору економіки. Визначено головні ознаки реформ Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС). Виявлено проблеми і напрями адаптації вітчизняної аграрної політики до вимог і норм САП ЄС.

Постановка проблеми. Розробка сучасної стратегії аграрної політики з врахуванням пріоритетності національних інтересів вимагає оцінювання такої об'єктивної реальності супільного, економічного та культурного життя, як глобалізація. Вигоди та неминучість такого процесу, з одного боку, та негативні наслідки і побоювання, з іншого боку, очевидні з позиції аграрного сектору економіки як низькоконкурентоспроможного сегмента світового ринку та носія потужного історично сформованого соціального навантаження. Для вітчизняного сільського господарства небезпека глобалізації виявляється не лише з причини його інноваційної відсталості, а й через природно-кліматичні умови господарювання, невідповідність стандартів якості і безпеки агропродовольчої продукції світовим та європейським вимогам, неадаптованість організаційно-економічних форм аграрних підприємств до типових європейських структур, відсутність державної політики сільського розвитку тощо. Водночас не можна не враховувати основні тенденції глобалізації економіки та світової агропродовольчої системи, в умовах якої має відбуватися розвиток вітчизняного аграрного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізація процесів глобалізації відображається на усіх сферах життєдіяльності суспільства, що зумовлює пошук наукових підходів пізнання її економічно-соціальної природи, особливостей формування механізму глобалізаційного розвитку та його впливу на стратегічні галузі матеріального виробництва, зокрема, на аграрний сектор вітчизняної економіки як квінтесенції процесу реформування аграрної політики.

Результати досліджень феномену глобалізації у поєднанні з трансформаційними змінами в аграрній економіці відображено у працях багатьох вітчизняних, російських та зарубіжних вчених. Серед тих, хто об'єктивно оцінює глобалізаційну парадигму розвитку, її вплив на переосмислення майбутніх імперативів аграрної політики слід відмітити таких, як В. Р. Сіденко [1], Б. Й. Пасхавер, Л. В. Молдаван, О. В. Шубравська [2], О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко [3], Ю. Шишков [4], А. Чухно [5], І. Е. Абрамова [6]. П. Герст і Томсон Г. [7] та ін. Однак процес глобалізації постійно вносить корективи у формування і функціонування світового продовольчого ринку, пов'язаного із виробництвом та реалізацією продовольства, оскільки із збільшенням кількості населення світу зростає кількість продовольства, що відповідно по-

© Тетяна Зінчук, 2011.

требує удосконалення системи виробництва, розподілу і обміну сільськогосподарської продукції через виважену, адаптовану до світових вимог аграрну політику.

Мета статті. Дослідити характер процесів глобалізації з метою обґрунтування та розробки пріоритетів розвитку аграрної політики в умовах євроінтеграційного вектору вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу досліджень. Процес глобалізації за своєю теоретично-методологічною сутністю і умовами дії є надзвичайно багатогранним та внутрішньо суперечливим, що створює певні проблеми для наближення, проникнення і просування агропродовольчої продукції на світовий ринок. Безперешкодне переміщення товарів і послуг як результат глобалізації та універсиалізації господарського життя робить економічний простір більш однорідним і формує передумови для конкуренції, а відповідно стимулює тісну інтеграцію країн і народів світу.

Розкриття феномену глобалізація потребує поєднання її з інтеграцією. Безперечним є твердження Ю. Шишкова, який, аналізуючи відмінності між цими двома явищами, зазначає, якщо "…глобалізація – це нова якість інтернаціоналізації на стадії гранично можливого розвитку її ушир, то інтеграція – найвищий ступінь розвитку її углиб" [8, с. 17]. Більшість дослідників вважає, що інтеграція, яка здійснюється упродовж кількох століть, надала поштовх глобалізації. Остання не є принципово новим явищем, а є продовженням капіталістичної інтеграції [9, с. 27]. Аналізуючи нові постіндустріальні парадигми розвитку економічної теорії, А. Чухно підкреслює, що "…процес інтернаціоналізації господарських зв'язків набуває характеру економічної інтеграції, тобто об'єднання економік країн і спільного ведення господарства. Світове господарство, світовий ринок товарів, капіталів дуже швидко розвиваються. Всі ці об'єктивні процеси обумовлюють переростання локальних форм цивілізації у глобальні, вони охоплюють дедалі більше країн і дедалі відчутніше впливають на життя всього світу" [5, с. 28].

Водночас у поглядах вчених спостерігаються відмінності щодо первинності інтеграції. Так, російський вчений М. Лебедєв зазначає, що "…інтеграція є лише частиною глобалізації, хай однією із найбільш значних" [10, с. 122]. Аналогічний зміст цього твердження можна знайти у монографії С. Долгова, де інтеграція розглядається як рушійна сила глобалізації або головний чинник серед інших економічних та міжнародних. Наведені міркування автора свідчать про наявність певних суперечностей між цими двома процесами. Зокрема, зазначається, що "…глобалізація сьогодні супроводжується іншим, аналогічним за своїм змістом, але протилежним їй процесом, а саме регіоналізацією економічної діяльності" [11, с. 13]. Висловлюється думка, що регіоналізація, з одного боку, стимулює (у своїх межах) процеси економічного об'єднання різних країн, але з іншого – гальмує процеси всесвітньої глобалізації, посилює відокремленість економічних угруповань, а разом з тим, суперечності та конкуренцію між ними.

Поглиблюючи та конкретизуючи сутність глобалізації та інтеграції, відомі дослідники П. Герст та Г. Томсон роблять загальне припущення, що процес економічної глобалізації йде повним ходом і становить якісно новий етап розвитку міжнародного капіталізму. Проте, досліджуючи це явище, автори пропонують інший погляд на міжнародну економіку і підкреслюють можливість постійного і масштабного керування нею. Відстоюється думка, що "…рівень інтеграції, взаємозалежності, відкритості національних господарств не є безпрецедентними у теперішню епоху". Далі автори продовжують: "Ми не намагаємося цим принизити теперішній рівень інтеграції, або ігнорувати проблеми регулювання та управління, просто ми висловлюємо певний скептицизм щодо нашого вступу в радикально нову стадію інтернаціоналізації господарської діяльності" [7, с. 52].

Узагальнюючи існуючі підходи, виділяємо об'єктивний характер всесвітньої тенденції процесу економічної інтеграції та її зв'язку з таким явищем, як глобалізація. Водночас виникає питання, чи є інтеграція, зокрема європеїзація, з одного боку, реакцією на глобалізацію, а з іншого – її рушійною силою. З вищенаведених наукових міркувань ймовірним є те, що формування та поглиблення інтеграційних процесів здійснюється під значним і відчутним впливом зовнішніх факторів глобального характеру. Тому поступовий курс на розширення ЄС є своєрідною реакцією на виклики глобалізації. До низки таких викликів слід віднести нерівномірність економічного розвитку, періодично виникаючі потрясіння у фінансовій системі, динаміку світових цін на основні види ресурсів та їхній вплив на національні економіки тощо. Саме шляхом поглиблення інтеграції створюється можливість запобігання виникаючим негативним наслідкам згаданих явищ та контролю над ними.

Не слід ігнорувати і рушійного значення інтеграції у процесі глобалізації. Сьогодні спостерігається формування інтеграційних угруповань, функціонуючих у режимі, близькому до самозабезпечення та самодостатності. Наочним прикладом щодо цього слугує ЄС. Режими єдиного ринку, спільна торговельна та аграрна політики, загальні підходи до проведення регіональної політики, протекціонізм на користь місцевих товаровиробників, функціонування спільної валюти створюють можливості для формування своєрідного виду глобалізації у Західній Європі. Таким чином, ЄС та інші інтеграційні утворення виявляються, на відміну від решти країн, більш стійкими у загальному глобалізаційному процесі.

Отже, процес економічної інтеграції є складним і суперечливим. Він викликаний не тільки економічними, а й політичними причинами. І хоча основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, що перейшли за межі національних господарств, історично цей процес відбувався таким чином, що співвідношення політичних і економічних факторів змінювалося на окремих етапах під впливом глобалізаційних чинників.

Так, виявлення мотивів глобалізації, здатних впливати на аграрну економіку і політику, потребує уточнення цього явища, адже незрозумілість цього питання призводить до обмеженості у проведенні агрополітичних заходів, пов'язаних з приватизацією, станом економіки, рівнем життя сільського населення тощо. Термінологічно помилково ототожнювати глобалізацію винятково з інтернаціоналізацією господарського життя, яка історично формувалася разом з виникненням та бурхливим розвитком міжнародної торгівлі і міжнародних економічних відносин, та за сучасних умов її слід розглядати як передумову глобалізації. Глобалізація ж веде до якісної зміни суб'єктивної складової економічної діяльності. Водночас еволюція глобалізації великою мірою залежить від інтеграції трьох світових економічно могутніх ринків-епіцентрів виробництва світового глобального продукту: європейського, американського та азіатсько-тихоокеанського. Логіка такої інтеграції приводить до необхідності створення наднаціональної валютної системи, активізації руху капіталів, устремління країн до технологічного лідерства, корпоратизації, боротьби за нові ринку збуту продовольства, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, галузі і підприємства. Відповідно глобалізація демонструє свої плюси і мінуси. Причому амплітуда суспільних суперечностей в умовах глобалізації надзвичайно широка.

У контексті агропродовольчої сфери вони виникають у зв'язку з:

- надмірною експлуатацією сільськогосподарських угідь;
- неконтрольованим ставленням до дотримання норм при здійсненні агротехнічної і агрохімічної діяльності відносно забезпечення безпечного стану навколишнього природного середовища;

- технологічною і технічною відсталістю галузі сільського господарства;
- недотриманням стандартів якості і безпеки агропродовольчої продукції у погоні товаровиробників за надприбутками;
- розвитком моноспеціалізації у сільськогосподарському виробництві і створенням великомасштабних підприємств холдингового (кластерного) типу, які зорієнтовані на зарубіжні ринки та витісняють малий і середній бізнес із сільських територій;
- посилюючою залежністю національного агропродовольчого ринку від імпорту продукції (зокрема, м'ясо-молочної, овочевої, плодово-ягідної) із зарубіжних країн, для виробництва і експортної реалізації якої в країні є комплекс сприятливих умов;
- зміною соціокультурних орієнтирів окремих груп сільського населення внаслідок різного ступня їхнього залучення у сільськогосподарську діяльність та вимушеність емігрувати у пошуках "кращого" життя в країни зарубіжжя.

Проте, незважаючи на поглиблення суперечностей, проміжний висновок щодо суті глобалізаційного розвитку однозначно полягає у головному: економіки країн світу, у тому числі і аграрна економіка, стають з часом дедалі менш національними і більш міжнародними.

Багатополярна глобальна економіка є закономірним наслідком посилюючої і особливо важливої ролі на світовій арені як експортера товарів, капіталів і послуг Європейського Союзу. Саме ЄС виступає для України найбільш значущим партнером з позиції поступової інтеграції, законодавчо затвердженої і прийнятої як стратегічна зовнішньоекономічна перспектива її розвитку. Принаймні сільське господарство виступає головною проблемою процесів приєднання України до ЄС. Модель економічних відносин України та ЄС в аграрному секторі вже не одне десятиріччя вибудовується на принципах адаптації до основних вимог і норм САП, яка під впливом глобалізаційних викликів еволюціонує, змінюючи свої пріоритети. Таким чином, виникає дедалі більша залежність вітчизняної аграрної політики від структурних трансформацій в аграрному секторі Європейського Союзу.

САП ЄС має цілісний і прогресивний характер, а також є багатоаспектною щодо реалізації своїх напрямів. Вона найбільш прогресуюча в інтеграційному розвиту. Хоча частка сільського господарства у ВВП не перевищує 2,5 %, САП є найбільш затратним проектом ЄС, який поглинає майже третину усіх коштів видаткової частини його бюджету (загальний бюджет ЄС у 2011 р. становить 126,5 млрд. євро).

Розгляд витоків та етапів розвитку САП ЄС є свідченням дії механізмів її вдосконалення. Разом з тим, п'ять цілей САП ЄС, що закладені Римською угодою 1957 р., залишаються майже незмінними і передбачають: 1) самозабезпечення продовольством; 2) підвищення продуктивності праці у сільському господарстві та рівня життя сільських жителів на основі технічного прогресу, забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання виробничих факторів, зокрема робочої сили; 3) стабілізація сільськогосподарського ринку; 4) забезпечення доступності продовольства і помірних цін на нього для споживачів; 5) забезпечення пристойного рівня життя для фермерів шляхом збільшення їхнього особистого прибутку.

Незважаючи на те, що САП досягла певних успіхів у веденні сільського господарства, процес її реформування не завершений.

У комплексі основних проблем, які спонукають до проведення аграрних реформ, слід зазначити такі: *по-перше,* формування цін на сільськогосподарську продукцію (стрижнем аграрної моделі САП є ступінь зближення процесу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію і продовольство національних економік з

метою стабілізації Спільного аграрного ринку); *по-друге,* фінансова підтримка аграрного сектору (основна гіпотеза запроваджених заходів державної підтримки сільського господарства з початкового етапу САП ґрунтувалася на досягненні високих економічних результатів. Новації аграрних реформ полягають у переорієнтації підтримки сільськогосподарських виробників на екологічне господарювання, а не на обсяги виробництва продукції, як це відбувалося на початку реформування); *по-третє,* асигнування на потреби сільського господарства та сільський розвиток (підтримка політики сільського розвитку розглядається як окрема стаття бюджету ЄС і не ототожнюється з аграрною політикою, спрямованою на забезпечення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, (рис. 1)).

Водночас враховуючи характер останніх процесів та нових викликів на світовому ринку продовольства (зростання світових цін на основні продовольчі товари, підвищення купівельної спроможності споживачів, зростання попиту на екологічно чисту продукцію) і контекст стратегічних напрямів нової бюджетної політики до 2013 р., зроблено ще один крок у напрямку модернізації, спрощення і раціонального спрямування САП.

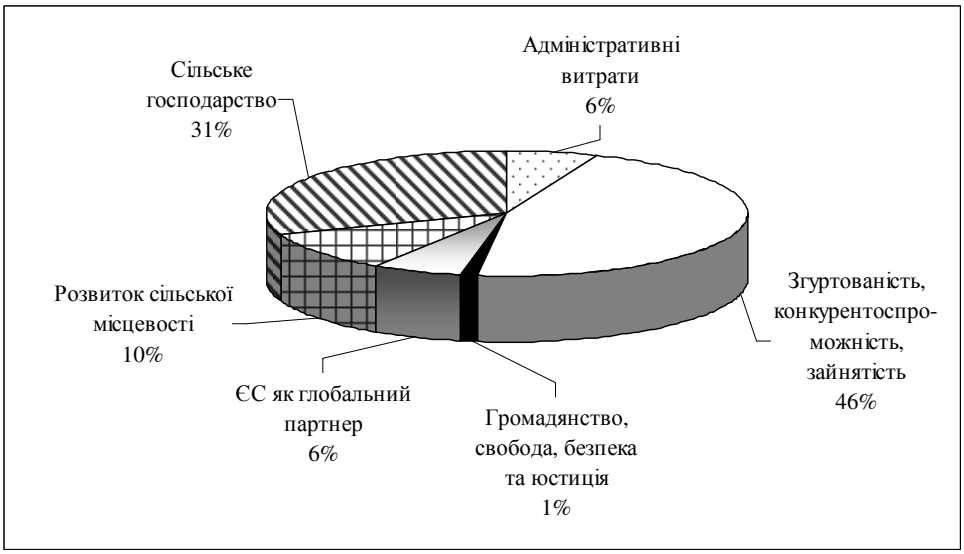


Рис. 1. ***Структура бюджету ЄС на 2011 р.***

Зміни в так званій перевірці САП (Health Check), закладені у Директиві ЄС IP/08/762 від 20 травня 2008 р., також продиктовані і глобальністю світових проблем та їхнім загостренням (змінами клімату, дефіцитом водних ресурсів, погіршенням стану навколишнього природного середовища, поступовою втратою біорізноманіття). Комплекс передбачених ринкових заходів, які втілюються вже з 2009 р., охоплює:

- скасування норм щодо утримання частки землі під паром;
- збільшення квот на виробництво молока (згортання квот з поступовим їхнім скасуванням до 2015 р. при щорічному зростанні на 1 %);
- повне скасування прямого зв'язку між допомогою фермерам та обсягами виробництва;
- продовження до 2013 р. дії єдиної системи виплат для земельних ділянок;

- дотримання системи норм, необхідних для отримання допомоги (передбачає позбавлення, або зменшення субсидій при недотриманні фермерами стандартів захисту природного навколишнього середовища, догляду за тваринами та якості продуктів харчування. Відповідно так звану Систему норм, необхідних для отримання субсидій, буде спрощено: з неї вилучатимуться стандарти, які прямо не стосуються відповідальності фермера чи не пов'язані з нею. Водночас вона включатиме і нові вимоги, які стосуватимуться управління водними ресурсами та екологічних переваг утримання землі під паром);
- надання допомоги галузям, які мають особливі проблеми (спрямування коштів бюджету в межах ЄСВ для фермерів, які виробляють сільськогосподарську продукцію: яловичину, м'ясо овець та кіз у менш сприятливих сільськогосподарських регіонах або для підтримки заходів з мінімізації ризиків, як наприклад, страхування від природних катаклізмів тощо);
- переорієнтація коштів від прямої підтримки до стимулювання розвитку сільських територій (передбачено 5% скорочення розміру допомоги фермерам, які отримують пряму допомогу у розмірі більш як 5 тис. євро на рік. Вивільнені кошти направлятимуться до бюджету та будуть використовуватися у сфері протистоянь змінам клімату, розвитку відновлюваних джерел енергії, управління водними ресурсами та захисту біорізноманіття. Пропозиції ЄК зводяться до збільшення обсягів відрахувань на сільський розвиток до 2012 р на 13%. Насамперед обсяги допомоги зменшуватимуться для великих, високотоварних ферм);
- удосконалення діючого інтервенційного механізму (скасування інтервенційної політики щодо виробництва таких видів сільськогосподарської продукції, як тверда пшениця, рис та свинина. Водночас для кормового зерна інтервенційні ціни будуть зведені до нуля, а для хлібного зерна, масла та сухого молока будуть застосовані тендерні механізми);
- обмеження виплат (встановлення країнами-членами ЄС мінімального розміру допомоги – 250 євро на ферму при мінімальній площі ділянки 1 га).

Таким чином, у своєму еволюційному розвитку зміст САП удосконалюється у напрямі охорони навколишнього природного середовища, збереження рослинного та тваринного світу, біологічного різноманіття, що відповідає поряд з виробництвом продуктів харчування постулатам розвитку ЄС та вимогам глобалізованого суспільства.

З огляду на слаборозвиненість вітчизняного аграрного сектору порівняно з ЄС та протекціоністську спрямованість САП соціально-економічні перетворення повинні відбуватися в системі загального реформування усього господарського комплексу країни з врахуванням такого критерію економічного розвитку, як економічне зростання, що досягається на основі якісного поліпшення функціонуючих факторів. У цьому контексті доцільно опиратися на існуючу світову теорію та економічну практику, згідно з якою реалізуються стратегії соціально-економічних трансформацій у різних країнах світу.

Постійне копіювання моделі САП ЄС означатиме для України тяжіння до використання ознак моделі "наздоганяючого розвитку", яка набула певних проявів протягом останніх двох-трьох десятиріч та властива країнам, що розвиваються, і використовується ними як засіб подолання економічної відсталості і скорочення темпів розриву з індустріальними державами в умовах глобалізації. При використанні підходів такого економічного розвитку в аграрному секторі виявляються певні хиби: посилюється селективність (винятковість) окремих аспектів САП ЄС; захищаються та підтримуються ті галузі виробництва сільськогосподарської продукції, що мають

кращі перспективи при одночасному згортанні або швидкому краху тих галузей, які не набрали силу, що призводить до різкого загострення соціальної ситуації; імпорт формує внутрішній попит на агропродовольчі товари; постійно збільшується розрив у проведенні аграрних реформ; проявляється слабкість інституційної системи в економіці тощо. За умов наздогоняючого розвитку виявляються й окремі позитивні зрушення, але найбільш характерними вони є для інших галузей економіки, що пояснюється їхнім більшим ступенем адаптованості до реалій світового ринку, на відміну від аграрного сектору.

Ситуація ускладнюється тим, що в аграрному секторі економіки стримується розвиток та впровадження ринкових інститутів, гальмуються інституційні реформи, серед яких формування земельних відносин, встановлення права власності на доступ до ресурсів, їхнє використання та захист тощо. Адаптація до норм САП ЄС має здійснюватися не стихійно і не шляхом наздоганяючого розвитку, а через проведення політики структурного наближення, що гарантує сталий розвиток галузі та має відбуватися шляхом інституційних реформ, які становлять головний зміст соціально-економічних трансформацій в аграрному секторі економіки в умовах ринку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З точки зору інституціональної теорії, "…ринок представляє собою сукупність інституційних обмежень, в рамках яких відбувається діяльність господарюючих агентів та у якій можна виділити дві ключові інституційні сфери: права власності та ділові (контрактні відносини)" [6, с. 126]. Водночас щодо аграрної сфери зазначимо, що існуючий стан інституту власності на землю призводить до вилучення земель із сільськогосподарського обороту, до втрати відповідальності за неефективне, навіть згубне використання земельних ресурсів, загострення соціальних проблем та посилення соціальної диференціації населення.

Відсутність механізмів прозорої державної підтримки сільського господарства та інституту ефективного кредитування сільськогосподарських товаровиробників провокують нерівні умови конкуренції між суб'єктами господарювання, в результаті чого зростає недовіра населення до реформ та взагалі складається суспільна думка про те, що цілі реформаторів далекі від національних інтересів та зумовлені власними пріоритетами. За таких умов національна політика "гри" за правилами САП ЄС має базуватися на двох ключових напрямах: перший – впровадження та збереження принципів та пріоритетів, закладених на останніх етапах реформи (зміна несправедливого розподілу субсидій, гармонійний розвиток сільського господарства та навколишнього природного середовища, формування багатоукладної економіки та створення умов для сільського розвитку, впровадження нових технологій та результатів наукових досліджень та інші); другий – входить з того, що сільське господарство не може бути поза сферою державної участі, здійснення якої потребує формування високорозвиненого інституційного механізму (компетентної державної бюрократії та консультативних організацій між урядом та бізнесом).

Соціально-економічна адаптація вітчизняної аграрної політики до САП ЄС передбачає активне позиціювання державних інститутів, роль яких полягає у формуванні достатньо надійного законодавства як основного інструменту забезпечення комплексної системи підтримки аграрного сектору (правової, фінансової, інноваційної, маркетингової), а також створенні та підтримці у бездоганному стані об'єктів ринкової та соціальної інфраструктури, необхідної для забезпечення стабільної діяльності агроформувань в умовах глобалізаційних викликів. Побудова інститутів аграрної сфери передбачає також і створення та діяльність бізнес-структур (інвестиційних, консалтингових, страхових компаній, комерційних сільськогосподарських банків та інших), які разом з державними мають забезпечувати необхідну комбіна-

цію багатоукладної економіки, державної підтримки та державного регулювання, що надасть можливості мінімізації ризиків від викликів світових економічних та фінансових криз, а також сприятиме усвідомленій адаптації до САП ЄС із збереженням власної ідентичності.

Література

1. *Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель / В. Р. Сиденко : 2-х т. Т. 1. : Глобализация и экономическое развитие. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.*
2. *Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. та ін.] ; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавер ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 432 с.*
3. *Глобалізація і безпека розвитку : моногр. / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.*
4. *Шишков Ю. Глобализация и регионализация мирового хозяйства – две стороны одной медали / Ю. Шишков // Мир перемен. – 2005. – №1. – С. 148–163.*
5. *Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.*
6. *Абрамова И. Е. Государственная аграрная политика в условиях модернизационных вызовов / И. А. Абрамова. – Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2007. – 336 с.*
7. *Герст П. Сумніви в глобалізації / П. Герст, Г. Томсон.– К. : К.І.С., 2002. – 306 с.*
8. *Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI столетия. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – М. : НП "III тысячелетие", 2001. – 479 с.*
9. *Губський Б. Європейський вектор інтеграційної політики України / Б. Губський // Економіка України. – 2003. –№5. – С. 19–27.*
10. *Лебедев М. М. Мировая политика : учеб. / М. М. Лебедев. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 351 с.*
11. *Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С. И. Долгов. – М. : ОАО изд-во "Экон.", 1998. – 215 с.*

Вадим КОНЧИН

ВОЛАТИЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Розглянуто проблеми циклічності економічного розвитку в світовому господарстві. Проаналізовано тенденції економічного розвитку та ступінь волатильності економічних циклів у світі протягом 1970–2010 рр. На методологічному та емпіричному рівнях представлено феномен Великої модерації (Great Moderation) як період досягнення довготривалої відносної рівноваги в світовій економіці. На основі кореляційно-регресійного моделювання трендів зміни реального ВВП та споживчих цін встановлено, від яких економік переважним чином сьогодні залежатиме відновлення глобальної рівноваги у разі збереження існуючого світового економічного порядку. Окреслено сценарії відновлення глобальної економічної рівноваги в рамках неокласичного та неокейнсіанського бачення та представлено альтернативні сучасні концепції трансформації глобальної економіки в контексті спроб вирішення загострення циклічності економічного розвитку та економічної нестабільності.

Світова економічна система, відреагувавши у 2008 р. глобальним економічним спадом, швидше за все не здатна сьогодні під дією взятих на озброєння керівництвом країн G-20 кейнсіанських механізмів зі стимулювання глобального попиту, а також ліберальних заходів урядів щодо скорочення соціальних програм і підвищення податків у країнах з фіскальними негараздами забезпечувати стале економічне зростання, яке було начебто відновлено у березні-квітні 2009 р. Відносна стабільність економічних циклів останніх десятиліть змінюється часом зростання їхньої амплітуди та частоти коливань. При цьому світ, як і на початку XX ст., переживає економічну та політичну невизначеність. Стає дедалі важче підтримувати відносно демократичні засади розвитку економічної глобалізації та мирне співіснування як країн у глобальній системі, так і умовних класів у межах суспільств з огляду на очікування наступних хвиль світової та локальних економічних криз. Це очікування супроводжується загостренням суперечностей внаслідок зростаючої чисельності населення Земної кулі, що вестиме до запеклої боротьби за розподіл обмежених природних ресурсів і продовольства. Підвищення суспільного добробуту, передусім в заселених Індії та Китаї, та водночас зменшення добробуту й ерозія середнього класу багатьох розвинутих країн через деградацію їхніх економічних територій з огляду на втрату ними порівняльної переваги (comparative advantage) та агрегованих конкурентних позицій у світовому реальному секторі (global competitiveness) створюють нові виклики у системі глобального зростання та розподілу матеріальних благ.

© Вадим Кончин, 2011.

Здійснивши оцінку реального ВВП та інфляції на рівні світової економіки з 1970-х рр., ми побачили, що такого безпрецедентного економічного спаду та дефляції за умов низьких облікових і процентних кредитних ставок США, ЄВС та Японії, як на початку 2009 р. світ ще не зазнавав. Негаразди віртуально роздутої банківської системи, проблема нагромадження критичних токсичних активів фінансових установ та корпорацій, криза взаємопов'язаних іпотечних і фондових ринків США та Великобританії, неконтрольовані офшорні операції стали явними виявами світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., що зумовило нестачу високоліквідних коштів у потрібний момент і в потрібному місці, передусім в приватному секторі в умовах високих ризиків надання та отримання довгострокових кредитів для забезпечення діяльності та вчасності розрахунків економічних суб'єктів. Це створило ефект транслювання шоків на реальний сектор і спричинило економічну рецесію, яка закінчилась дефляційними процесами. Нова ж хвиля світової економічної кризи виразиться в домінуванні інших виявів: це буде глибока боргова криза на рівні урядів і приватних структур країн PIIGS та США, інфляційні процеси в Китаї та необхідність підняття облікової ставки чи альтернативно проведення ревальвації юаня для їхнього подолання, спад японської економіки через відвернення економічних суб'єктів від реального сектору, що очікуватимуть повтори природних і пов'язаних з ними техногенних катастроф, а також низьке суспільне споживання та зміщення акцентів у бік сукупних заощаджень в очікуванні фінансово-економічної нестабільності. Все це означатиме в недалекому майбутньому неминучу глобальну рецесію та повернення країн до схем протекціонізму не тільки у фінансовому, а й у реальному секторі. Альтенативою збереження існуючого формату глобальної економіки вбачається викуп суверенних боргів країн-банкрутів Китаєм і переділ економічної мапи світу на його користь. Більш песимістичним сценарієм може стати руйнування існуючої світової валютної системи внаслідок небажання США та ЄС як суб'єкта міжнародного права відповідати за своїми суверенними боргами, внаслідок чого існує ризик елімінації долара США та переходу до нової американської валюти, а також ризик розвалу чи звуження Європейського Союзу з поверненням до національних валют і формування нового глобального економічного порядку. Відтягування сьогодні суверенних дефолтів економік США та проблемних країн ЄС, небажання ФРС та ЄЦБ провести грошові емісії чи витратити валютні резерви для погашення суверенних боргів, збереження на певний період провідними розвинутими країнами неприпустимо низьких облікових ставок, прийняття закону в США щодо підняття стелі державного боргу лише загострює ситуацію на майбутнє і вестиме до скорочення циклічних фаз глобального економічного розвитку та збільшення їхнього просідання.

За цих умов актуальним стає розгляд проблем зростання волатильності економічних циклів у світі та в країнах, від яких, ймовірно, сьогодні найбільше всього залежить світова економіка, і окреслення перспектив відновлення глобальної економічної рівноваги та економічної стабільності.

Не викликає сумнівів, що останніх два десятиліття до моменту розгортання світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. ознаменувались відносною стабільністю розвитку глобальної економіки. Незважаючи на існування циклічності як невід'ємного атрибута капіталістичної економічної системи, хвилі за період 1992–2008 рр. не набували настільки великого розмаху коливань, як у попередні декади (рис. 1). Щорічне пікіруюче зниження приростів реального економічного зростання 1988–1991-х рр. з 4,4% до 1% змінилось тенденцією відновлення збільшення приростів реального ВВП в період 1992–2000 рр., за винятком 1998 р. У 2000 р. світова економіка досягла попередньої позначки економічного зростання 4,35%. Однак для порівняння успішні 1972 та 1973 р. з рівнем економічного зростання 5,1% та

6,1% вже залишились далеко в історії. Важливими чинниками глобального економічного зростання періоду 1992–2000 рр. можна назвати розвал постсоціалістичного табору, приєднання нових країн Центральної та Східної Європи, а також низки країн, що розвиваються, до Багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ, розширення та конвергентні процеси спільного ринку Європейського Союзу, поглиблення глобалізаційних процесів у реальному та фінансовому секторах. При цьому з 1991 по 2000 р. глобальна економіка зросла на 27,4%, що є меншим, ніж рівень зростання за періоди 1971–1980 рр. (36,2%) та 1981–1990 рр. (30,4%), але більшим, ніж за період 2001–2010 рр. (21,1%). Глобальне економічне зростання з початку XXI ст. досягалось за рахунок інтеграційних процесів у формі численних регіональних торговельних угод (Regional Trade Agreements- RTAs) та подальшої лібералізації міжнародної торгівлі в рамках СОТ, а також завдяки вільному міжнародному руху фінансового капіталу, більшою мірою між розвинутими індустріальними країнами та через офшорні зони. Проте ступінь інтенсивності зростання на рівні світової економіки останньої декади дає можливість зробити висновок, що поглиблення економічної глобалізації не обов'язково має приводити до посилення динаміки економічного зростання в часових рядах. Натомість слід зазначити, що емпірично підтверджується обернений зв'язок.

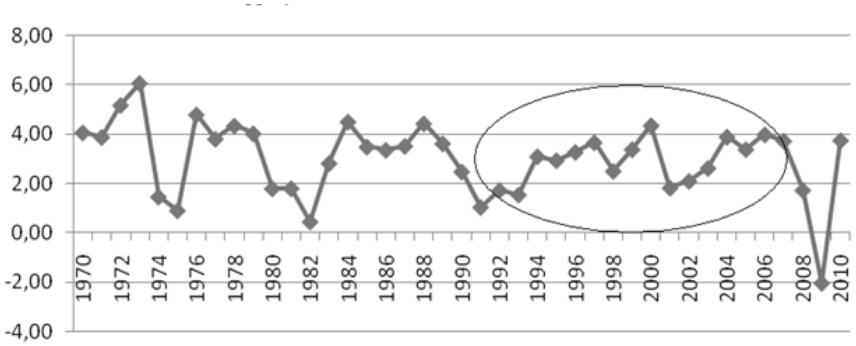


Рис. 1. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку світового господарства. Динаміка приростів реального ВВП світової економіки за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Світова економіка визначилась точками падіння приросту реального ВВП у 1998 та 2001 р. Період 2002–2007 рр. характеризувався відносно сталим економічним зростанням, однак позначку економічного зростання понад 4% на рік глобальна економіка більше не перетинала. Слід зазначити, що порівняно з періодом 1970–1991 рр. у 1992–2007 рр. спостерігається згладжування амплітуди циклічних коливань глобального економічного розвитку. Тимчасова відносна макроекономічна рівновага начебто була досягнута. Зокрема, експлуатація китайського реального сектору провідними ТНК давала всі підстави для розгортання глобального економічного зростання, згладжування проблем роздутого віртуального фінансового сектору, забезпечувала безмежний потенціал задоволення глобального попиту продуктами матеріального виробництва в умовах макроекономічної стабільності. Ні азійська криза 1998 р., ні криза в 2001 р. низьких облікових ставок тріади світової валютної системи "США-ЄВС-Японія" не були настільки приголомшливими, як світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. Вперше за 40 років глобальна економіка показала не зниження приросту економічного зростання, а економічний

спад на рівні – 2,06%. З цього часу для глобальної економіки почався відлік економічної невизначеності, яка створює умови для подальшого розбалансування системи та зростання розмаху коливань між циклічними хвилями економічного розвитку.

Велика модерація:
період тривалої відносної економічної рівноваги в світовій економіці

Феномен згладжування циклічних фаз економічного розвитку та досягнення відносної макроекономічної рівноваги останніх декад знайшов своє відображення у популяризації дефініції "Велика модерація" (Great Moderation). Даний термін та дослідження вищеокресленого феномену були презентовані в економічних колах американськими науковцями Дж. Стоком [1] у 2002 р. та Дж. Бейкером [2] у 2007 р. В їхніх наукових працях емпірично було виявлено і пояснено вагоме зменшення коливань агрегованої економічної активності та успіхи від досягнутої макроекономічної стабільності економіки США в період 1985–2007 рр. (рис. 2 та 3).

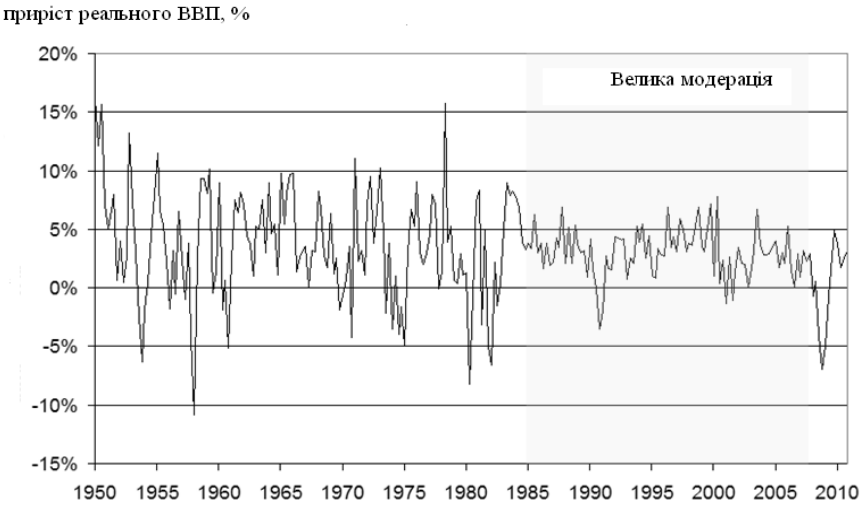


Рис. 2. ***Велика модерація у США протягом 1985–2007 рр.***
Джерело: Wikipedia.org.

Велика модерація, на думку Дж. Бейкера, є передусім результатом поглиблення глобалізаційних процесів та лібералізації економічної системи США. Вислів Дж. Бейкера про те, що "безлад вільних ринків є найкращим рецептом для економічної стабільності та добробуту" звучав переконливо до 2008 р. і підтверджувався статистично для економіки США та розвинутих індустріальних країн у різних емпіричних працях.

Б. Чоріч у своїй фундаментальній праці 2010 р. констатує, що Велика модерація є загальносвітовим феноменом значного зменшення короткострокової волатильності економічних циклів у вищезгаданий період [3].

Економічна наука визначила на сьогодні три пояснення вияву Великої модерації: 1) гарний перебіг економічних процесів, що пов'язаний з простою удачею (good luck hypothesis), 2) вироблення центральними банками більш грамотної монетарної політики (good policy hypothesis), 3) структурні зміни економічної системи через інноваційні зрушення та інституційні характеристики (structural changes hypothesis).

В низці наукових праць (наприклад, Дж. Стока та В. Ватсона, 2002 р. [1]) наголошувалось на удачі економічного розвитку індустріального світу в зв'язку із виявом менших екзогенних шоків. Концепція удачі пояснювала м'які ефекти макроекономічних, структурних, технологічних шоків, зокрема шоків продуктивності на економічну систему протягом останніх десятиліть.

У праці Р. Панкраці та М. Викотіч (2011) [4] представлено доказ, що не тільки технологічні шоки (інтенсивність інновацій) пом'якшились, а й сам технологічний процес, зокрема розвиток загальної продуктивності факторів виробництва, виявлявся з більшою стабільністю в період Великої модерації. В цьому контексті можна зробити висновок, що автори підтвердили факт досягнення макроекономічної рівноваги передусім за рахунок відносної стабільності розвитку технології у реальному секторі протягом останніх десятиліть, тобто відсутності радикального науково-технічного прогресу. Це дозволило індустріальним країнам в умовах експлуатації їхніми транснаціональними компаніями спочатку країн ЦСЄ, а потім і економік Китаю, Бразилії, Індії та Мексики використовувати порівняльну перевагу у просторі через ефект від зростаючого масштабу в існуючому відносно сталому технологічному форматі, що забезпечило пом'якшення циклічності ВВП та інфляції розвинутого індустріального світу. Автори зазначили, що в умовах технологічної стабільності, інакше кажучи, в умовах відсутності критичного загострення суперечностей між загальною продуктивністю факторів виробництва та інфляцією, агресивна монетарна політика епохи Ролкера–Грінспена, що була направлена на боротьбу з інфляцією, не мала значного впливу на зменшення циклічних коливань економічного розвитку.

К. Дайнан та інші науковці (2006 р.) [5] припускають, що фінансові інновації і зростаюча глобальна інтеграція спричинили феномен зменшення волатильності економічних циклів в останні декади.

Деякі дослідження чітко визначають вдосконалення монетарної політики індустріального світу як важливий чинник зі зменшення волатильності реальної економічної активності та інфляції (наприклад, праці Р. Кларіда та Дж. Галфа (2000 р.) [6], Т. Лубіка та Ф. Шорфхайде (2004 р.) [7] та Дж. Бойвіна та М. Джанноні (2006 р.) [8]).

На думку вчених, таргетування інфляції, тобто визначені цільові критерії низької інфляції в рамках системи гнучких обмінних курсів, допомогли центральним банкам багатьох країн у 2000-х рр. стабілізувати не тільки інфляцію, а й інфляційні очікування, які за своєю природою можуть бути джерелом макроекономічної нестабільності. Контроль над інфляцією на основі як системи переважно фіксованих (fixed) або вузько прив'язаних (narrow pegged) валютних курсів, яка вбачається знаряддям монетаристів, у трансформаційних країнах та країнах, які розвиваються, так і на основі системи плаваючих курсів з експліцитним таргетуванням інфляції через трансмісійний монетарний механізм розвинутих індустріальних країн щодо "третіх" країн забезпечили відносно стабільні (неволатильні) процентні ставки, стійкі ціни та реальне зростання економік країн.

Проведене графічне спостереження характеру волатильності реального ВВП для світової економіки загалом (див. рис. 1) підтверджує висновки Б. Чоріча щодо вияву Великої модерації в глобальному масштабі протягом 1992–2007 рр.

Оцінюючи тренд зміни реального ВВП для країн ЄС-15, ЄС-27, Японії та Китаю (рис. 4–7), слід зазначити, що Велика модерація найкращим чином, крім США (див. рис. 3), виявилась у Китаї і тривала з 1992 р. до початку 2011 р. Припускаємо, що саме лібералізація економічної системи Китаю за рецептами М. Фрідмана та відкриття країни для міжнародних інвесторів завдяки курсу реформ Д. Сяопіна забезпечили протягом відносно довгого періоду не лише високі і стійкі щорічні темпи приросту реального ВВП, а й скорочення волатильності економічного розвитку і досягнення макроекономічної стабільності за цим показником.

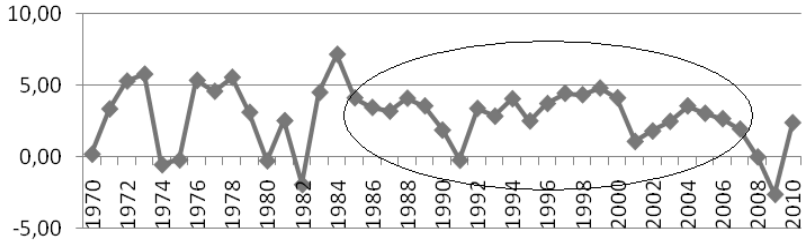


Рис. 3. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку США. Динаміка приростів реального ВВП економіки США за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

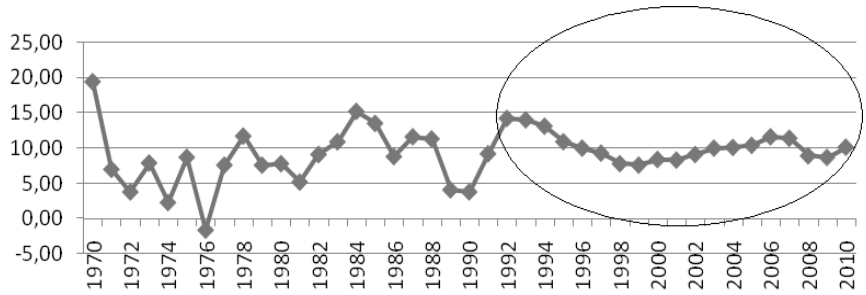


Рис. 4. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Китаю. Динаміка приростів реального ВВП економіки Китаю за період 1970–рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Аналізуючи циклічні фази економічного розвитку країн ЄС-15, можна побачити, що протягом 1982–1988 рр. визначилось стале економічне зростання з відносно стабільними приростами реального ВВП. Цей період відносної стабільності ознаменувався відходом Європейської економічної співдружності (12 країн), передусім Німеччини як фарватера ЄЕС, від кейнсіанської економічної політики, лібералізацією цін і зменшенням державного сектору, прийняттям численних директив ЄЕС щодо свободи руху капіталів у рамках спільного ринку, виявом ефектів від інтеграції з ЄЕС нових країн – Греції, Іспанії та Португалії, а також виваженою монетарною, в т. ч. валютно-курсовою політикою країн Європейської валютної системи. Висока кореляція приростів реального ВВП групи країн ЄЕС-12 зі Швецією, Австрією і Фінляндією (трьох країн ЄАВТ), яка у 1995 р. трансформувалась у ЄС-15, та цієї ж групи з входженням в неї соціалістичних країн ЦСЄ Варшавського договору (див. рис. 5 та 6), вказує на взаємозалежність трендів щодо забезпечення макроекономічної стабільності в Європі у 1980-х рр., незважаючи на різну природу її досягнення в капіталістичному та соціалістичному світі.

Період стабільного зростання у 1982–1988 рр. у старій Європі досяг свого піку в 1988 р. і змінився часовим прискоренням зниження приростів ВВП, що відображало тенденцію входження світової економіки у прискорену фазу економічної рецесії. На нашу думку, період 1989–1991 рр. був критичним для всієї капіталістичної системи неоліберального типу.

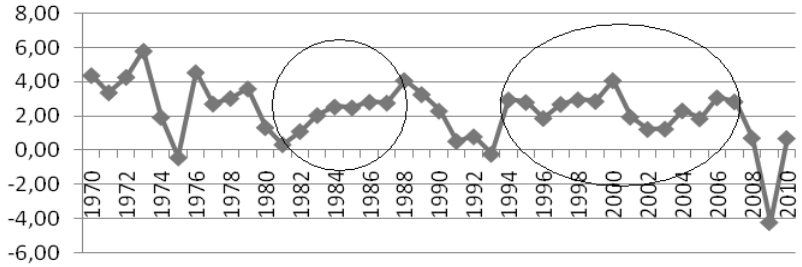


Рис. 5. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку країн ЄС-27. Динаміка приростів реального ВВП економік країн ЄС-27 за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

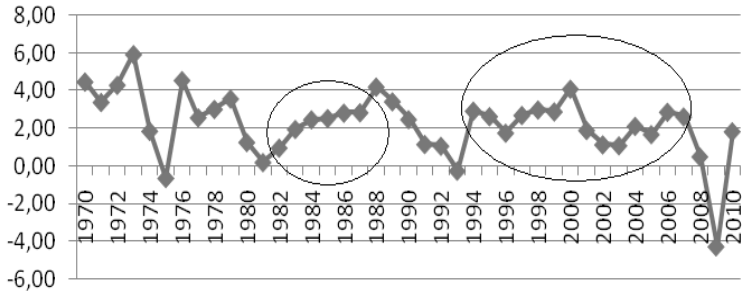


Рис. 6. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку країн ЄС-27. Динаміка приростів реального ВВП економік країн ЄС-15 за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Однак незважаючи на критичність ситуації закінчення чергового економічного циклу, низька кон'юнктура на світових товарних ринках у 1988–1991 рр. фактично дала поштовх до розпаду соціалістичного табору та створення в результаті цього нових імпульсів для капіталістичної системи до стабільного економічного розвитку на основі принципу порівняльної переваги. Європейським країнам РЕВ доволі складно було здійснювати управління економікою і латати діри неефективного державного господарювання в умовах обвалу експортних цін на ресурси (в т. ч. на паливні ресурси). Зниження експортних цін і скорочення світового попиту на ресурсні товари значно обмежило валютні надходження в країни Варшавського договору і зумовило соціально-економічну напруженість у суспільствах цих країн. Якби Кремль зміг втримати контроль над ситуацією у європейських соціалістичних країнах у цей період та була б збережена командно-адміністративна система на їхніх теренах та в СРСР, феномену Великої модерації капіталістичного світу в такому історичному форматі не відбулось би ніколи. Неоліберералізм у світовому господарстві загалом та в Європі зокрема переміг саме в результаті внаслідок розпаду соціалістичного табору та економічного завоювання з боку західних ТНК територій ЦСЄ і Китаю. В іншому разі, якби командно-адміністративні соціалістичні системи отримали імунітет від світових циклічних шоків, відносно недовга стабільність циклічного економічного розвитку капіталістичного світу, яка розпочалась у 1980-х рр. і оспівувалась як результат перемоги "здорового глузду" вільного ринку над кейнсіанством, прийшла б до свого завершення вже у 1990-х рр. Криза капіта-

лістичної економіки, яка назрівала на початок 1990-х рр., вимагала б нових (швидше за все неокейнсіанських) підходів економічної політики, а доктрина чиказької школи навряд би відіграла головну роль у розвитку економічної глобалізації 1990–2000-х рр. Реалізація "кейнсіанської глобалізації" чи "кейнсіанської інтеграції" несла б у собі неефективність, зарегульованість і значний потенціал макроекономічної нестабільності та виявлялась би як значна амплітуда циклічних коливань економічного розвитку. Однак історія не знає умовного способу – феномен Великої модерації відбувся саме в умовах неолібералізму.

Велика модерація в країнах ЄС-15 (ЄС-27) виявилась у період 1994–2007 рр. і її тривалість була на декаду меншою, ніж у США. Зменшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Європи можна пояснити поглибленням інституційних процесів у рамках Маастрихтського договору, посиленням інтеграційних виробничо-торговельних зв'язків країн ЦСЄ з ЄС-15, формуванням Європейського монетарного союзу та становленням зони євро, а також низкою загальних для глобальної економіки процесів.

Природа циклічного економічного розвитку Японії значно відрізняється від проаналізованих вище економічних систем. Як зазначає П. Кругман, "... Японія розвивала фундаментально іншу економічну систему, нову і вищу форму капіталізму. Полеміка навколо Японії стала полемікою щодо економічної філософії стосовно дієвості економічної думки Заходу загалом і переваг системи вільних ринків зокрема" [9]. Державний супровід реального сектору в Японії з 1960-х рр. і впродовж наступних декад давав розуміти, що ця країна не збирається користуватись рецептами чиказької школи. Тетчеризм, рейганоміка, економічна політика Г. Коля в Німеччині 1980-х рр. не стали взірцями для наслідування. При цьому державний супровід розвитку японської промисловості мав суто кейнсіанське виконання: Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості разом з Міністерством фінансів відігравали важливу роль у скеровуванні економіки та визначенні стратегічних секторів промислового виробництва, існував сприятливий зв'язок між урядом і бізнесом ("дружній капіталізм"), реалізовувалось державне фінансування інвестиційних промислових та інфраструктурних програм, економічне зростання індикативно планувалось на основі державного стратегічного дизайну, банківські позики, гарантовані урядом, та імпортні ліцензії давали поштовх до становлення та експансії японських фінансово-промислових корпорацій (кейрецу), а централізовані плани забезпечували їхню кращу присутність на світових товарних ринках.

Незважаючи на засилля кейнсіанської економіки в реальному секторі, Японія разом зі США виступала авангардом формування вільних міжнародних фондових ринків, що вказувало на підтримку політики неолібералізму назовні у фінансовому секторі. Це розширювало можливості розміщення власного фінансового капіталу та притягнення додаткових фінансових ресурсів на міжнародних фондових майданчиках для подальшої експансії японського корпоративізму у світі.

Японія була тим взірцем відносної циклічної рівноваги, який не підтверджував кореляцію між системою вільних ринків та згладжуванням волатильності циклічного економічного розвитку. Однак важко сказати в контексті досягнення тривалої відносно нижчої амплітуди коливань економічного розвитку протягом 1975–2007 рр., чи японська економіка може описуватись повноцінно феноменом Великої модерації (див. рис. 7.) У період 1988 – 1993 рр. Японія переживала хронічну рецесію приростів реального ВВП, а криза низьких процентних ставок 1997–1998 рр. та лещата дефіциту ліквідності банків втягнули Японію в азійську кризу 1998 р., що похитнуло макроекономічну рівновагу країни та призвело до падіння реального ВВП на 2,15%. Економічний спад Японії не похитнув амплітуду циклічних коливань в США та ЄС, однак мав деякі синхронні наслідки для волатильності світової еко-

номіки (див. рис. 1). Значна девальвація японської єни та відплив капіталів з японської економіки внаслідок обвалу фондових ринків у 1998 р. створили інфляційні очікування. Проте незважаючи на щорічні грошові емісії протягом кризового періоду на рівні 10–11% на місяць і подальшу девальвацію єни, яку не вдалось нейтралізувати валютними резервами у розмірі 21,35 млрд. дол. США, Японія не зазнала інфляційних процесів. Економічний спад загальмував інфляцію і відносна циклічна рівновага була відновлена без різких циклічних коливань у 2001 р.

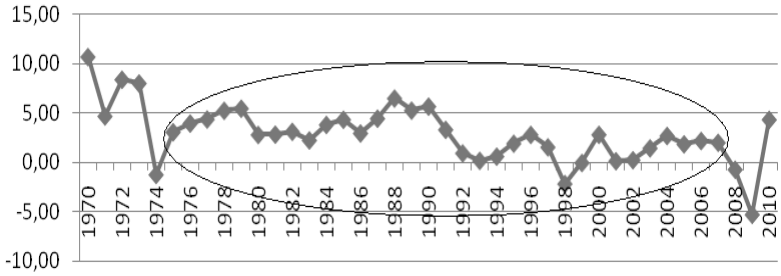


Рис. 7. ***Характер амплітуди циклічних коливань економічного розвитку Японії. Динаміка приростів реального ВВП економіки Японії за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Як не парадоксально, за нашими розрахунками, глобальне реальне економічне зростання та вияв Великої модерації у світовій економіці протягом 1992–2007 рр. фактично не мали зв'язку із цими вимірами в економіках США та Китаю. Немає також значущого і тісного зв'язку між Великою модерацією економік США та Китаю. Натомість значущий і тісний зв'язок з феноменом Великої модерації світової економіки підтверджують процеси розвитку реального ВВП ЄС-15 (ЄС-27) та Японії – відповідно коефіцієнти кореляції 0,744 (0,786) та 0,632 на рівні значущості 0,01. Коефіцієнт детермінації (залежності) Великої модерації світової економіки від зміни реального ВВП ЄС-27 та Японії становить 84,7%, а при застосуванні у моделі показника зміни реального ВВП США коефіцієнт значно не змінюється – 88,4%. Говорячи про Велику модерацію Китаю за показником реального ВВП, ми побачили статистично обернений, однак незначущий і слабкий зв'язок з аналогічними трендами для світової економіки, США, Японії та країн ЄС.

Отже, глобальна економічна стабільність та відносна рівновага в вищеокреслений період забезпечувались у тісному взаємозв'язку з економічними процесами, що були в Європейському Союзі та Японії. Зменшення волатильності китайської економіки протягом 1992–2007 рр. швидше підсилювало та транслювало шоки економічної нестабільності на майбутнє для індустріально розвинутого світу та світового господарства загалом.

Для того, щоб отримати більш зрозумілу картину вияву Великої модерації в контексті досягнення макроекономічної стабільності в США та іншому індустріальному світі, в Китаї, а також у світовій економіці загалом, слід оцінити характер цінової волатильності (див. рис. 8–13).

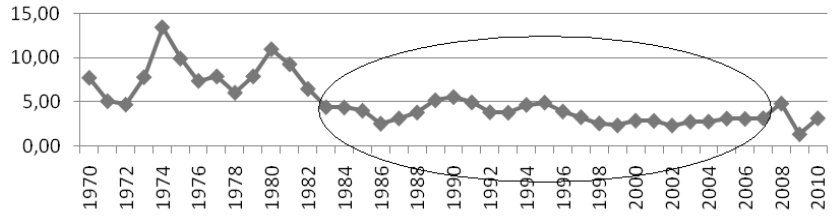


Рис. 8. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін у світовій економіці за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

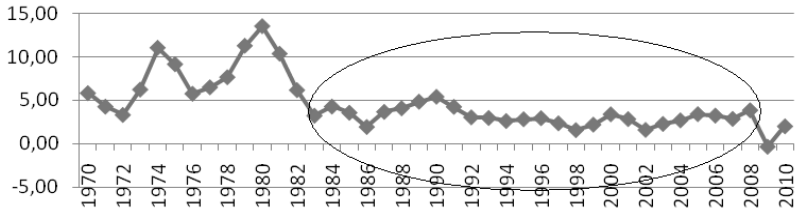


Рис. 9. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці США за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

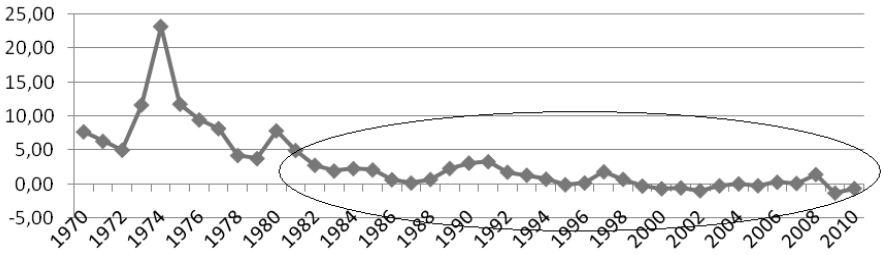


Рис. 10. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці Японії за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

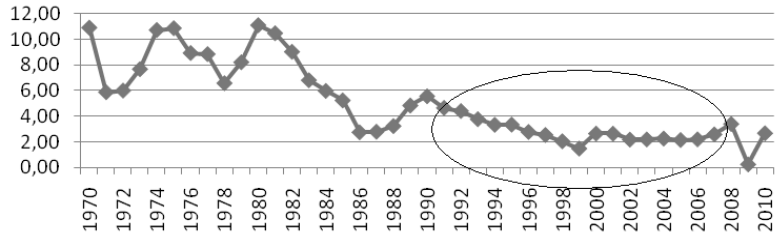


Рис. 11. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці ЄС-27 за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

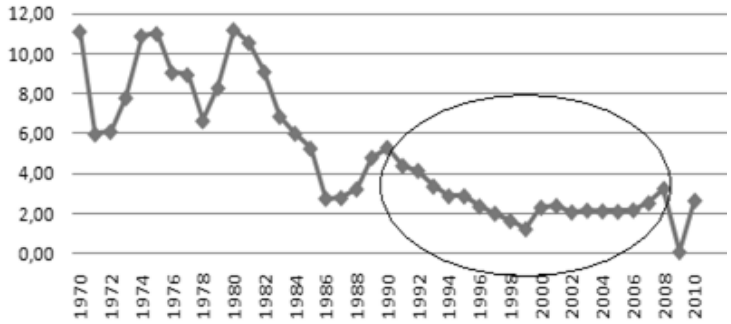


Рис. 12. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці ЄС-15 за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

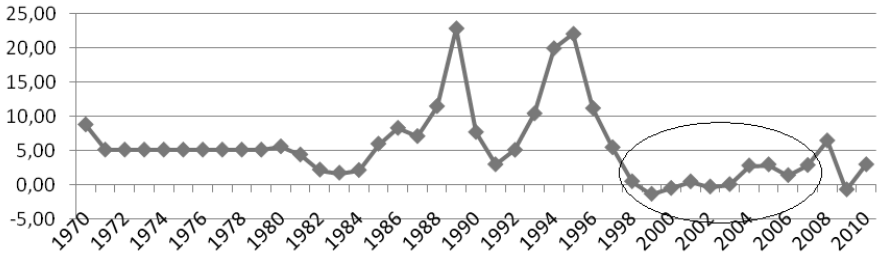


Рис. 13. ***Динаміка зміни індексу споживчих цін в економіці Китаю за період 1970–2010 рр., %***

Побудовано автором на основі даних Economic Research Service.

Аналізуючи побудовані графіки для світової економіки та окремо для США, ЄС і Японії, можна побачити, що Велика модерація в США та Японії виявлялась в умовах зменшення амплітуди коливань індексів споживчих цін та одночасно низьких темпів інфляції з початку 1980-х рр. до 2007 р. Тенденція розвитку цінової волатильності в світовій економіці збіглася в часі з ціновою волатильністю в США та Японії. Якщо для економік США та Японії завдяки контрольованій монетарній політиці залежних від рішень урядів центральних банків цінова волатильність зменшилась в період 1982–1983 рр., то країни ЄЕС відчули цінову стабільність лише починаючи з 1991 р., що збігається з періодом декларування Маастрихтських критеріїв номінальної конвергенції та координованим планом дій створення Європейського валютного (монетарного) союзу, зокрема спільного, автономного від рішень урядів країн та Ради ЄС, монетарного інституту. Валютна криза в європейській валютній системі 1992 р. не вплинула на початок періоду цінової стабільності в ЄС. Велика модерація в ЄС була наявна в умовах низьких темпів інфляції та зменшення цінової волатильності протягом 1992–2007 рр. Для Китаю цінова стабільність після кардинального зниження рівня інфляції порівняно з періодом 1985–1997 рр. була характерна протягом 1998–2007 рр. Необхідно сказати, що зниженню волатильності реального ВВП в США, Японії та країнах ЄЕС передували зниження темпів інфляції та зменшення амплітуди коливань, чому сприяла виважена монетарна політика центральних банків. Після завершення часів Великої модерації в період 2008–2010 рр. у світі визначилась тенденція до зростання цінової волатильності, однак рівні інфляції залишаються в межах референтних значень цінової стабільності. У 2009 р. ця тенденція пояснювалась переважно економічним спадом, а у 2010 та

2011 р. інфляція стримується через таргетування та посилені валютні інтервенції. Винятком сьогодні є китайська економіка, яка, перебуваючи на фазі промислового буму, у 2011 р. переживає інфляційні процеси, які можуть до кінця року звести нанівець номінальне економічне зростання як у країні, так і в світовому господарстві. Підтвердженням висновку стосовно впливу інфляції Китаю на інфляцію світового господарства є подані нижче результати дослідження.

Проведений кореляційний аналіз зв'язку тренду зміни індексу споживчих цін світової економіки протягом Великої модерації з аналогічними трендами США, Японії, ЄС-15(27) та Китаю у 1992–2007 рр. показав, що наявні тісні значущі прямі зв'язки між ціновим трендом світової економіки з ціновим трендом у Китаї (коефіцієнт кореляції 0,955 на рівні значущості 0,01), а також з ЄС-27 (коефіцієнт кореляції 0,748 на рівні значущості 0,01) та ЄС-15 (коефіцієнт кореляції 0,666 на рівні значущості 0,01). Водночас ціновий тренд США та Японії фактично не обумовлював ціновий тренд світової економіки. Побудувавши множинну регресійну модель, ми встановили, що коефіцієнт детермінації (залежності) цінового тренду світової економіки в період Великої модерації від зміни індексу споживчих цін США, ЄС-27, Китаю та Японії становить 98,2%, при цьому вплив не зумовлює ціновий тренд Японії. Виключивши з моделі ціновий тренд Японії, коефіцієнт детермінації становить 98,0%. Однофакторні регресійні моделі показали такі залежності цінового тренду світової економіки: від цінового тренду Китаю (коефіцієнт детермінації становить 91,3% при всіх інших рівних незмінних умовах), ЄС-27 (55,9%), зокрема ЄС-15 (44,3%), Японії (17,3%), США (15,6%). Отже, цінова стабільність у світі залежить сьогодні, в першу чергу, від цінової стабільності в Китаї та ЄС.

Кульмінацією емпіричної частини дослідження є аналіз зв'язку тренду реального ВВП та цінового тренду в світовій економіці, США, ЄС-27 (ЄС-15), Китаї та Японії в період Великої модерації. Результати аналізу дають можливість встановити, від яких економік сьогодні залежатиме відновлення глобальної рівноваги у разі збереження існуючого світового економічного порядку. Провівши кореляційний аналіз трендів зміни реального ВВП та зміни рівнів споживчих цін, ми встановили, що тісний значущий і прямий зв'язок існує між зростанням реального ВВП у Китаї та інфляцією в ЄС-27 (коефіцієнт кореляції 0,800 на рівні значущості 0,01), ЄС-15 (0,856 на рівні значущості 0,01), в світовій економіці (0,658 на рівні значущості 0,01), Японії (0,571 на рівні значущості 0,05), Китаї (0,536 на рівні значущості 0,05). Крім цих, простежується ще один значущий зв'язок – зростання реального ВВП в Японії тісно і прямо пов'язаний з інфляцією в США (коефіцієнт кореляції 0,679 на рівні значущості 0,01). Інші зв'язки є статистично незначущими.

Отже, при подальшому нарощуванні приростів реального ВВП у Китаї є схильність світової економіки, зокрема, економік ЄС, Японії та Китаю, до зростання темпів інфляції, а отже, до збільшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку цих країн і розгойдування глобальної економічної рівноваги. Економічна рецесія в Японії через техногенну небезпеку для ведення бізнесу має схильність стримувати інфляційні процеси в США, однак порушувати глобальну економічну рівновагу, оскільки впливатиме прямо на збільшення амплітуди коливань світового реального ВВП у площині його зниження.

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що Велика модерація 1992–2007 рр. виявилась за рахунок процесів економічної глобалізації, яка скеровувалась механізмами неолібералізму. Включення країн з перехідною економікою та країн зі зростаючими ринками в глобальні виробничі мережі, лібералізація міжнародного руху капіталу, інституційна інтеграційна архітектура формування зон вільної торгівлі та спільних вільних ринків і їхній супровід через ліберальну економічну політику, монетарна дисципліна за рецептами МВФ дали можливість тимча-

сово досягати відносно довготривалої глобальної рівноваги, яка була порушена в 2008 р. у зв'язку з закінченням чергового економічного циклу. Державне невтручання у ринки, свобода економічних суб'єктів та стримана монетарна політика, хоча й кращим чином порівняно з кейнсіанською економікою, здатні вести до зменшення волатильності циклічного розвитку економічних систем капіталістичного типу, проте не здатні до кінця долати проблему суперечностей між інфляцією та досягненням критичної точки потенціалу до зростання продуктивності факторів виробництва в існуючому технологічному форматі. Саме поглиблення економічної глобалізації через інтеграцію нових менш розвинутих економічних територій з дефіцитом капіталу та порівняно слабкою технологією виробництва у виробничо-торговельні мережі ТНК дозволяє згладжувати цю суперечність і продовжувати економічний цикл. Коли ефекти від такої інтеграції критично зменшуються або припиняються внаслідок процесів вирівнювання або взагалі відсутні з огляду на закритість територій від глобальних (інтеграційних) процесів, починається застій і очікування економічної кризи та порушення стабільності і тривалості певної циклічної фази. Тому необхідним кроком для збереження відносної економічної стабільності має стати перехід до якісно нового технологічного формату економічних відносин та збереження при цьому вільних ринків і економічної свободи.

Відновлення економічної рівноваги в посткризовий період у 2009 р., незважаючи на прагнення гравців глобального управління забезпечувати подальше поглиблення експансії ТНК передусім у реальному секторі на основі використання принципу порівняльної переваги та абсорбції вироблених благ великими за розміром економіками країн зі зростаючими ринками, не має на сучасному етапі розвитку світового господарства потенціалу до довготривалого збереження. Зростання амплітуди коливань економічного розвитку та скорочення циклічних фаз у часі вбачається в майбутньому неминучим процесом, оскільки вже сьогодні в неокласичні принципи розвитку глобального реального сектору вмонтовуються неокейнсіанські механізми державного (глобального) управління та контролю у фінансовій площині, що суперечить висновкам Дж. Бейкера щодо можливості досягнення відносної довгострокової рівноваги в тій чи іншій економічній системі лише за умови функціонування вільних хаотичних ринків. В епоху довіри до кейнсіанства 1930–1970 рр. та в кризові часи наприкінці 1980-х рр. під час короткострокового впровадження розвинутими індустріальними країнами новоекономічного синтезу емпірично спостерігається висока амплітуда циклічних коливань. Сьогодні зростаюча волатильність економічного розвитку світу ставатиме результатом як кейнсіанського реваншу та повернення системи до виявів короткострокових періодів, так і недостатньої схильності адаптації попиту до нарощуваної пропозиції продукції ТНК на економічних територіях. Суспільний добробут не встигає виявлятись достатньою мірою в існуючому форматі факторної продуктивності. Це зумовлює поглиблення нерівності та соціальне напруження в суспільствах і створює неконтрольовані ситуації в різних локальних точках економічного простору, що може призвести до руйнації існуючого світового порядку.

Сценарії відновлення глобальної рівноваги у світовій економіці: нестабільність vs, відносна стабільність

Як було зазначено вище, глобальне економічне зростання, що засноване на грошовому, кредитному та фіскальному стимулюванні економічної активності на сучасному етапі циклічного економічного розвитку, є джерелом інфляційних процесів, за якими в довгостроковому періоді слідують економічний спад та поглиблення нерівності у суспільствах. Монетаризм і кейнсіанство як макроекономічні концепції на вищих етапах економічної глобалізації за умов відсутності нових істо-

тних для реального сектору технологічних хвиль втрачають свою альтернативність, розмиваються у своїй сутності і несуть однакову небезпеку розгортання нових економічних криз. Волатильні валютні курси як результат практики експліцитного таргетування інфляції, постійне фіскальне стимулювання розвинутими індустріальними країнами Великої двадцятки глобальних конкурентних і порівняльних переваг у міжнародній торгівлі, негативні реальні процентні ставки звужують економічні цикли, множать періоди проходження економічної системи від інфляції до дефляції, що супроводжується макроекономічними шоками та шоками суспільного добробуту.

Уроки фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., хоча й були враховані на самітах Великої двадцятки, однак дієві шляхи попередження наступних хвиль кризи, які настануть доволі швидко, фактично не вироблені. Відомий економіст Н. Рубіні зробив заяву про те, що у 2013 р. світову економіку накриє "ідельний шторм", якщо вирішення серйозних проблем країнами буде відкладатись на майбутнє. Хоча те, що запропонував Н. Рубіні як рецепти санації для економік США, ЄС, Японії та Китаю, може забезпечити уникнення штормового попередження, воно не дає відповіді на питання, як забезпечити новий тривалий період Великої модерації, яка б ототожнювалась з відносною економічною стабільністю та впевненістю суспільств у їхньому подальшому мирному співіснуванні заради висхідного розвитку людської цивілізації.

Хибність рішень, що приймаються сьогодні на рівні Великої двадцятки, полягає у неправильному підході до вибору моделі економічного зростання та реакції економічної політики на циклічні фази, а також у безпрецедентно хибному баченні розвитку НТП. Класичні спроби досягнення тимчасових рівноваг у світовому господарстві супроводжуватимуться найближчим часом двома можливими сценаріями його розвитку.

Інфляційний сценарій. Досягнення циклічної рівноваги передбачає низку заходів економічної політики та виявів економічних процесів, що визначатимуть розвиток економічної системи:

- монетизація боргів та списання токсичних активів транснаціональних корпорацій та урядів країн, що перебувають на межі дефолту. Це може бути забезпечено за рахунок проведення грошових емісій центральних банків передусім США та ЄВС;
- кінцеве закріплення системи вільно плаваючих режимів валютного курсу з практикою таргетування інфляції;
- стимулювання глобального попиту через кейнсіанський підхід: зростання глобального промислового виробництва шляхом кредитної експансії в реальній економіці та зростання на цій основі міжнародних торговельних потоків. Заходи: грошова експансія та зниження облікових ставок, що призведе до зниження процентних ставок на промислові та споживчі кредити комерційних банків. Результат: від'ємні процентні ставки ($r_t=R_t-(p_{t+1}-p_t)$, де $r_t<0$);
- переорієнтація банківських депозитів (заощаджень) на користь інвестування і суспільного споживання в реальній економіці. Стимул: досягнення зниження процентних ставок за депозитами (концепція П. Кругмана "Baby-Sitting Coupons Problem");
- розгнуздана фіскальна експансія урядів країн на базі міжнародних кредитів, зокрема кредитів Світового банку. Заходи: стимулювання економічного зростання через інфраструктурні проекти;

- емісія урядових облігацій зовнішньої позики і їхня довгострокова монетизація та можливості пролонгації сплати – довгострокові інфляційні ризики або ймовірність оголошення дефолту;
- демографічне зростання в Азії через процес надолуження в добробуті (catch-ing-up process) менш розвинутими країнами більш розвинутих країн у ході економічної глобалізації. Результат: зростання ВВП на душу населення в великих за демографічним розміром менш розвинутих країнах, що веде до демографічного буму в світі і подальшого розкручування глобальної виробничої та споживчої спіралі в умовах обмежених природних ресурсів;
- розширення світового виробництва нафти і газу та контроль ТНК над нафтовими і газовими родовищами;
- стимулювання попиту в де-факто закритих або напівзакритих від глобальних процесів економіках. Заходи: фінансування революцій на кшталт "кольорових революцій" на пострадянському просторі та арабських весняних протестів зі спробою забезпечити глибшу інтеграцію країн з економічно та політично національно орієнтованими режимами, що використовують девелопментаризм, у західну систему глобального вільного ринку і її розширення;
- заморожування за санкцією глобального управління значних валютних рахунків непримиренних лідерів країн, які не є лояльними до багатьох процесів і викликів глобалізації, з метою використання цих коштів у реальній економіці цих країн на базі кредитів МВФ та Світового банку після падіння національних девелопментаристських режимів.

Дефляційний сценарій економічного розвитку. Після збурення світової економічної системи механізмами економічної політики посткризового періоду 2009–2011 рр., а також з огляду на форс-мажорні події в світі, слід очікувати короткострокий характер економічного піднесення і новий етап перегрівання. З метою недопущення наступної глибокої хвилі кризи та пом'якшення амплітуди циклічних коливань економічного розвитку глобальному управлінню та національним урядам прийдеться піти на дефляційні заходи і вияв дефляційних процесів з метою відновлення тимчасової глобальної економічної рівноваги. Цей сценарій розвитку може виразитись у:

- жорсткій посадці китайської економіки (China's "Hard Landing") – рестрикційні монетарні заходи Народного банку Китаю в 2011 р. у відповідь на інфляційну спіраль вестимуть до перспективи звуження ринків товарів та послуг. На думку Дж. Сороса, ефективною формулою Китаю щодо втримання економіки є "випускання пару" внаслідок перегрівання;
- подальшому руйнуванні вартості активів на міжнародних фондових ринках та послабленні економічної активності в Японії з огляду на низку землетрусів, цунамі та ситуацію на Фукусімі, незважаючи на запропоновані японською економікою низькі кредитні ставки; розвитку дефляційних процесів у США через рецесію в країні сонця, що сходить;
- економічному спаді в Китаї та Японії, який може згенерувати "ідеальний шторм" і наступний чорний період розвитку глобальної економіки у 2013 р.;
- критичному розладі балансу "попиту-пропозиції" переважно в США та ЄС у контексті надлишку глобальних потужностей;
- значному уповільненні або припиненні зростання факторної продуктивності в умовах збереження ТНК існуючих екстенсивних технологій виробництва;
- дефляції споживчих цін в умовах стагнації реальних заробітних плат і доходів населення та обережності банків при видачі споживчих кредитів;

- зниженні суспільного споживання і реакції виробництва на жорсткі фіскальні заходи урядів. Причина: скорочення соціальних статей державних видатків та підвищення податків соціального характеру під час проведення економічних реформ під наглядом МВФ з метою відновлення фіскальної дисципліни в країнах;
- монетарній рестрикції центральних банків. Заходи: звуження грошової пропозиції, таргетування інфляції через підвищення облікових ставок для боротьби з інфляцією або для запобігання оголошення дефолту в довгостроковій перспективі;
- ревізії системи плаваючих режимів валютного курсу на користь фіксованих або вузько прив'язаних режимів валютного курсу. Результат: відсутність або низька автономія ЦБ на проведення монетарної політики для забезпечення економічного зростання, низька міжнародна мобільність фінансового капіталу та зменшення ризиків, що з ним пов'язані;
- кредитній рестрикції в умовах дефіциту ефективної ліквідності та загострення проблеми з токсичними активами;
- колапсі цін на фінансові активи;
- жорсткій фіскальній дисципліні в єврозоні та переході до уніфікації фіскальної політики в ЄС;
- дефолті економік країн та запровадженні жорстких антиінфляційних заходів;
- різкому економічному спаді і безробітті, зростанні розшарування та бідності в суспільствах;
- тривалому болісному часовому періоді від депересії до відновлення економічного зростання після численних банкрутств бізнесу та стагнації ринків і їхнього освоєння більш сильними корпораціями в глобальному просторі.

Останнім часом в економічній думці з'являються наукові праці, в яких вказується, що зростання економічної системи як субсистеми впевнено наближається до критичної точки фізичних можливостей Земної Кулі та її екосистеми. Тому наближення до цієї точки означає досягнення стаціонарного стану – системи, яка дозволяє якісне, але вже не агреговане кількісне економічне зростання. Вихід економічної системи за межі екосистеми означатиме її руйнацію і вестиме до порушення глобальної фізичної та екологічної рівноваги, що відповідно буде зумовлювати кризові процеси і збільшувати волатильність циклічного економічного розвитку світу. Кількісне економічне зростання передбачає необхідність постійного нарощування матеріального виробництва і збільшення екологічних та соціальних витрат швидшими темпами, ніж вигод від матеріального виробництва. Інакше кажучи, при постійній пропускній спроможності певного блага нарощується його кількість. Якісне зростання має забезпечуватись у зворотному напрямку – через вдосконалення екологічних технологій необхідно досягати пропускної спроможності існуючих благ без нагнітання їхнього щорічного приросту. Тільки таким чином можна привести у рівновагу економічну субсистему з екосистемою Земної кулі.

Викликом постійним глобальним дисбалансам (або тимчасовим короткостроковим рівновагам) у світовій економіці стала ідеалістична концепція стаціонарного стану економіки (steady state economy), яка була недавно представлена в новій інтерпретації у праці Г. Дэлі та Р. Констанца [10]. Ця концепція могла б створити основу ідеології формування нового глобального економічного порядку, а її реалізація значним чином би вплинула на зменшення циклічної волатильності економічного розвитку в світі. Однак прогресивні ідеї авторів стосовно необхідності покласти край економіці зростання ("growthonomics"), що не враховує фізичних обмежень Земної кулі та властивих їй природних можливостей, будуть піддаватись критиці ще не одне десятиліття і викриватись як:

- приховане мальтузіанство стосовно відношення авторів до народонаселення та суспільного добробуту Півдня і Сходу, які невпинно ростуть під впливом глобального економічного зростання, що провокує надалі його безмежне кількісне розкручування;
- економічний вульгарний натуралізм щодо ролі доданої вартості в економічній системі, пропозиції стосовно фактичної ліквідації процентних (а саме складних процентних) доходів та переходу до комісійних доходів за поточними рахунками в банківській системі, 100% резервні вимоги для суттєвого зменшення Ponzi-кредитного левериджу;
- суб'єктивізм у трактуванні законів термодинаміки у розумінні генерування росту в системі;
- соціалізм у питаннях забезпечення більш справедливого розподілу благ у глобальній економіці на користь бідних суспільств, а також управління зростанням ВВП (недопущення його збільшення) в умовах рівноваги граничних витрат і граничних доходів, що апріорі не може однозначно бути схваленим у рамках протестантської цивілізації Півночі, особливо в США.

Вирішення проблеми загострення циклічних коливань економічного розвитку в умовах наближення економічної субсистеми до фізичних можливостей Земної кулі бачать економісти, що почали досліджувати феномен технологічної сингулярності та припинення дії закону Мура експоненціального зростання в звичному для нас атомарному світі. Поки що визнаних економічною спільнотою фундаментальних наукових праць у цьому напрямку немає, ідеї науковців знаходяться в публіцистичних вирізках та коротких есе. Однак, аналізуючи хід думок економістів-футурологів та зіставляючи їхні ідеї з процесами, що відбуваються навколо останніх світових досліджень у фізиці (зокрема, Великий адронний колайдер, експерименти з телепортації масивних фізичних часток на відстані), ми вважаємо, що світова цивілізація підходить до тієї точки, при якій вона не може розвиватись лише на основі принципів класичної фізики. Класична фізика передбачає, що частки субстанції рухаються повільніше порівняно зі швидкістю світла і їхня маса дорівнює нулю (люксони) або є більшою від нуля (тардіони). Вважаємо, що традиційні схеми раціоналізації витрат (використання ресурсів, праці робочої сили, індустріального та людського капіталу у виробництві та збуті матеріальних благ) у рамках неокласичної теорії порівняльної переваги та теорії конкурентних переваг приходять до свого завершення в світі, який побудований на законах класичної фізики. Звичні гравітаційні чинники підвищення добробуту глобальної капіталістичної економіки, зокрема, міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції, демографічний розмір економік як джерело ефекту від зростаючого масштабу виробництва та потенційно великого споживчого ринку, регіональні торговельні угоди (зони вільної торгівлі, митні союзи, економічні союзи), умови економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності, вже сьогодні не дають можливості боротись з неминучим інертним станом реального ВВП на душу населення на кожному з рівнів розвитку – для розвинутого індустріального суспільства та для країн, що розвиваються, а також запобігати посиленню дивергенції у системі розподілу матеріальних благ на планеті Земля.

Пошук науковцями фізичних частинок, що рухаються швидше за швидкість світла (тархіони), та уможливлення їхньої масової активації в чотирьохвимірному просторі через нові гравітаційні та електромагнітні рушії квантової механіки та теорії відносності в різних площинах суспільного життя, в тому числі і в економічній системі, спрямовані на вирішення багатьох проблем людства, що вже настали або

настануть через необоротність наслідків панівного техногенного типу економічного розвитку, який має свої екологічні та ресурсні обмеження.

Можна передбачати, що вихід людства за межі чорного квадрату атомарного світу в чотирьохвимірний простір відкриває чудові перспективи для подальшої еволюції капіталізму та його важливої надбудови – неолібералізму, що дасть змогу продовжити реалізацію проекту глобального економічного зростання та експансії назовні. При цьому "глобальне" набуде ширших контурів або стане взагалі безконтурним (безмежним). Водночас розшириться простір для уможливлення отримання звичних для циклічного розвитку економічних періодичних рівноваг. При цьому не є винятком, що рівновага як категорія взагалі перестане визначати буття глобальної системи і глобальної людини в процесі її ставлення до звичних сьогодні вигод матеріального світу.

Література

1. *Stock James H. Has the Business Cycle Changed and Why? / Stock James H., Mark W. Watson // NBER Macroeconomics Annual / in Mark Gertler and Kenneth Rogoff, eds. Cambridge, MA : MIT Press, 2002. – P. 159–218.*
2. *Baker G. Welcome to 'the Great Moderation' Historians will marvel at the stability of our era [Електронний ресурс] / G. Baker. – Режим доступу : http://www.timesonline.co.uk/tol/comment/columnists/article1294376.ece.*
3. *Ćorić B. The Global Extent of the Great Moderation [Електронний ресурс] B. Ćorić. – Split : University of Split, 2010. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1007984.*
4. *Pancrazi R. Overlooking the Great Moderation: Consequences for Monetary Policy [Електронний ресурс] / R. Pancrazi. – Режим доступу : http://www.robertopancrazi.com/OverlookingGM.pdf.*
5. *Dynan K. Can financial innovation help to explain the reduced volatility of economic activity' / K. Dynan, D. Elmendorf, D. Sichel // Journal of Monetary Economics. – 2006. – Vol. 53. – P. 123–150.*
6. *Clarida R. Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. R. Clarida, J.Galf et al. // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115 no. 1. – P. 147–180.*
7. *Lubik Thomas A. Testing for Indeterminacy: An Application to U.S. Monetary Policy / Lubik Thomas A., Frank Shorfheide // American Economic Review. – 2004. – 94(1), (2004), P. 190–217.*
8. *Boivin Jean. Has Monetary Policy Become More E¤ective / Boivin Jean, Marc P. Giannoni // The Review of Economics and Statistics. – 2006. – 88. – P. 445–462.*
9. *Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis 2008 / P. Krugman. –New York, London : W.W. Norton & Company, 2009. – P. 59.*
10. *Daly H. From a Failed Growth Economy to a Steady-State Economy / H. Daly Encyclopedia of Earth. Eds / Cutler J. Cleveland. – Washington, D.C. : Environmental Information Coalition, National Council for Science and the Environment, 2009.*
11. *Summer P. M. What Caused The Great Moderation? Some Cross-Country Evidence [Електронний ресурс] / P. M. Summer. – Режим доступу : http://www.kc.frb.org/publicat/econrev/PDF/3q05summ.pdf.*
12. *Кончин В. І. Технологічна сингулярність і трансгуманізм: кінець епохи класичного капіталізму та становлення суспільства майбутнього / В. І. Кончин // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2011. – № 1 (14). – С. 5–7.*
13. *Claxton Mervyn. A Critic of Herman Daly's "Steady-State" [Електронний ресурс] / Claxton Mervyn // Economy. – 2009. – 13 june. – 5 p. – Режим доступу : http://www.normangirvan.info/port-of-spain-declaration-a-critical-analysis-mervyn-claxton/.*

Ирина КРАВЧЕНКО

ПОСТКРИЗИСНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И МИГРАЦИЯ

Посредством анализа посткризисного развития мировой экономики установлено, что состоялось изменение характера макроэкономического равновесия, в частности соотношение "человеческие ресурсы/капитал" в условиях глобализации следует к выравниванию. Рассмотрен мегаэкономический аспект такого поведения рабочей силы как фактора, уравновешивающего мировую экономику.

Постановка проблемы. В условиях все углубляющихся процессов глобализации наиболее эффективные системы развития все в большей мере становятся достоянием большинства стран. Эти процессы усугубились настолько, что привели к образованию мегаэкономики: состояние экономической системы, когда возникает потребность равновесия предельных продуктов факторов (ресурсов: рабочая сила – человеческий капитал, земля, минеральное сырье, инновационный и производственный капитал) экономики. Требование выполнения этого равновесия порождает экономическую необходимость трансферта ресурсов: либо людских, либо капитальных. Как следствие усиливаются процессы миграции, огромный поток людей, которые из трудоизбыточных регионов (стран) устремляют в капиталоизбыточные регионы (страны), что, в свою очередь, вызывает необходимость воздействовать на данные процессы.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы глобализации находятся в центре внимания ученых и прагматиков, среди которых: К. Поппер, Ф. Фукуяма, Т. Левит, Дж. Сорос, С. Хантингтон, М. Портер, Дж. Стиглиц, У. Бек, Г. Г. Дилигенский, Гж. Колодко, М. В. Ильин, Т. В. Кальченко, Н. М. Римашевская. Ряд зарубежных и отечественных авторов (Айгингер, Армстронг, Бело, Козакас, Контис, Меткалф, Либанова, Гришнова, Лисагор, Петрова) исследовали современные особенности поведения рабочей силы. Однако концепция мирового равновесия ресурсов и вызванная этим миграция людей не проработаны досконально. Еще не ясно, какие масштабы примет это движение и когда следует ожидать падения темпов миграции.

В статье ставится **цель** показать, что рост населения мира и уровня его грамотности резко повышают мобильность людей и создают предпосылки формирования новых условий равновесия в отношении этого ресурса (труда).

Посткризисное развитие мировой экономики носит противоречивый характер. Несмотря на очевидный прогресс в смысле макроэкономических показателей в большинстве стран мира в конце 2009 г. и в 2010 г., специалисты отмечают невероятные последствия кризиса в повседневной жизни. На этом фоне экономическая стабильность просто воспринимается как стабильно повторяющаяся нестабильность. Массовое принятие традиционных антикризисных мер не дают желае-

© Ирина Кравченко, 2011.

мого результата. Началась война обменных курсов, стандартов, технических требований к продуктам и услугам. Мы предполагаем, что кризис 2008–2009 гг. совпал с формированием мегаэкономики: развитие экономического глобализма впервые привело к ситуации, когда сложились общемировые условия равновесия спроса и предложения не только на товары и услуги, но также на ресурсы (в смысле факторов производства: земли, труда, минерального сырья, капитала, инноваций). Труд (рабочая сила) в этом ряду ресурсов как фактор производства вел себя весьма специфически и был наиболее активным.

Анализ данных табл. 1. показывает, что динамика ВВП в исследуемых странах в 2007–2010 гг. весьма различна и позволяет сделать следующие выводы.

Таблица 1

Динамика ВВП в 2007–2010 гг., % [1]

Страна	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г. (1 полуг.)
США	102,2	100,4	97,5	103,2
Япония	102,4	99,3	94,6	102,0
Китай	113,0	109,0	108,2	110,3
Германия	102,5	101,3	95,1	104,1
Индия	109,1	106,1	105,5	108,6
Великобритания	103,0	100,7	95,5	101,6
Франция	102,3	100,4	97,9	101,7
Турция	104,7	100,9	94,3	111,7
Иран	107,8	105,6	95,0	–
Мир в среднем	103,8	101,7	98,3	102,0
Россия	108,1	105,6	93	105,2
Украина	107,9	102,1	84,9	106,0
Армения	113,8	106,8	85,6	106,7

1. Страны, которые рассматривались (рассматриваются) в качестве источника мирового экономического кризиса, где была высока роль ипотечного кредитования (например, накануне кризиса в США, Великобритании, Дании ипотечные кредиты в сумме составляли от 130 до 300% ВВП), с точки зрения спада ВВП оказались в более выгодном положении, чем постсоветские страны, где в итоге спад экономики оказался больше в 2–4 раза.

2. На постсоциалистическом пространстве спад ВВП повсюду оказался больше (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика ВВП в некоторых постсоциалистических странах [2]

Страна	2009 г.	2010 г.
Латвия	–16,9	–6,0
Литва	–15,0	1,1
Эстония	–13,0	–2,4 [3]
Венгрия	–7,0	0,1
Словения	–6,5	–1,2
Словакия	–5,5	4,6
Чехия	–4,3	1,1
Польша	+1,0	3,0

3. Кризис был слабее там, где был сильный и динамичный сектор малого и среднего бизнеса (Бразилия, Турция, Таиланд), и наоборот, оказался более раз-

рушительным в странах с доминированием монополистических и олигополистических структур (Россия, Украина, Армения). Урок кризиса: изменение бизнес элиты положительно влияет на последствия кризиса.

4. Кризис оказался сильнее в странах, где экономика, ее рост были диверсифицированы.

Эти выводы в целом очевидны и легко узнаваемы. А вот следующие три вывода, вытекающих прямо из закономерностей, приведенных в таблицах, заставляют серьезно задуматься над качественными изменениями воспроизводства мировой экономики в наши дни.

5. Кризис был сильнее в странах с дефицитом рабочей силы и слабее в странах с профицитом рабочей силы. Наиболее сложная ситуация сложилась в странах, где был дефицит рабочей силы по сравнению с потенциальным уровнем ВВП, но в то же время имела место отрицательная миграция населения (Украина, Армения, Латвия, Литва).

6. Кризис был сильнее в странах с профицитом минеральных ресурсов (странах-экспортерах минерального сырья) и слабее в странах с дефицитом этих же ресурсов (странах-импортерах минерального сырья).

7. Кризис был слабее в странах, где инновационная волна в развитии экономики находилась на стадии интенсивной реализации (Китай, Индия, Бразилия), и наоборот, оказался разрушительнее и сильнее там, где инновационная волна носила затухающий характер.

Прежде всего ответим на вопрос: почему кризис 2008–2009 гг. оказался таким глобальным?

Свободное передвижение ресурсов, товаров: услуг, людей, информации, культуры порождает необходимость глобального (общемирового) равновесия. За 15 лет средняя торговая тарифная ставка снижалась с 25% до 8%. И эта тенденция продолжается**.** Товары, услуги и ресурсы, таким образом, все быстрее, с меньшими препятствиями пересекают границы национальных государств. Что привело к качественно новому, состоянию: была создана возможность для свободного переливания ресурсов между странами. Именно это и является основой, условием общемирового равновесия спроса и предложения на товары, услуги и ресурсы.

Мегаэкономикой мы называем мировую экономику с уже сформировавшимися общемировыми условиями равновесия спроса и предложения на товары, услуги и ресурсы. Специфика этого равновесия принципиально отличается от закономерностей, свойственных кривым спроса и предложения микроэкономики и макроэкономики [4].

В связи с этим проанализируем подробнее некоторые причины экономического кризиса 2008–2009 гг.

Прирост населения мира существенно опережает прирост объемов используемых ресурсов.

На рис. 1 представлен рост населения мира за последние 1000 лет. Как мы видим, если население мира оставалось практически неизменным за первое тысячелетие (в начале нашей эры население мира было 300 млн. чел. и осталось неизменным в течение первого тысячелетия и в 1000 г. население мира также составляло 300 млн. чел.), то за второе тысячелетие численность населения мира увеличилась в 21 раз. При этом этот рост является экспоненциальным: чем больше численность населения, тем быстрее она растет. Действительно, кривая кубиков, отраженных на графике, представляет собой классическую экспоненту: всюду возрастает, выпуклая, строго больше нуля и является общим решением однородного дифференциального уравнения. Во второй половине XX в., за 50 лет, население мира впервые удвоилось. В настоящее время, к началу XXI ст., числен-

ность населения мира растет ежегодными темпами в 1,2–1,5%. При прочих равных условиях следующее удвоение численности населения мира состоится за 45 лет: в 2045 г. на Земле будут жить более 12 млрд. чел.

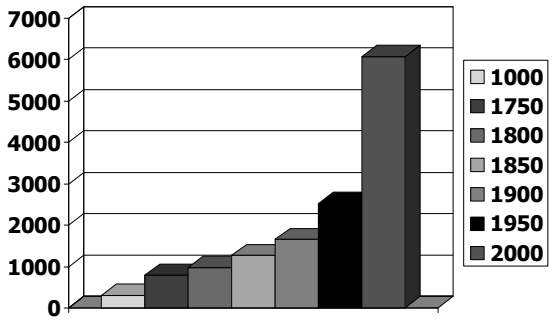


Рис. 1. ***Рост населения мира*** [5]

Само по себе увеличение населения мира не может быть причиной того, чтобы говорить о новой экономической дисциплине – мегаэкономике. Весь вопрос в том, что прирост населения неравномерный. Так, за последние 100 лет население мира увеличилось в среднем в 3.59 раза, в то время как население зарубежных европейских стран (стран, вне пределов бывшего СССР) увеличилось в 1,76, Китая – в 2,5 раза, Индии – в 4 раза, Африки – в 6,4 раза, большинства мусульманских стран в 6–8 раз [6]. За эти же сто лет количество государств увеличилось с 53 до 208, а рост мирового ВВП составил около 18 раз. По показателю ВВП на душу населения расстояние между самым бедным и самым богатым государствами увеличилось. Так, если в настоящее время самое богатое государство (Люксембург) богаче самого бедного (Бурунди) в 763 раза [7] (с учетом паритета покупательной способности), то сто лет назад разница между самыми богатыми и самыми бедными, по нашей оценке, составляла 180–200 раз.

Наряду с этим, до 70-х–80-х гг. прошлого столетия мировой рынок труда как таковой практически отсутствовал: национальные законодательства явно превалировали над общемировыми традициями. Более того, рынки капитала, ценных бумаг, товаров и услуг (за исключением рынков труда) всегда выделялись большей универсальностью, чем рынки труда. Так или иначе, тенденции глобальных, однородных изменений социально-экономической системы, преобладание общих направлений развития были замечены в 80-е годы прошлого столетия. Если до этого мировой рынок труда был явно менее мобильным, чем мобильность других ресурсов (капитал, сырье, инновации), то в наши дни, наоборот, труд является более мобильным (см. изложение ниже). Возможно, причиной такого положения стала не только и не столько глобализация, а невиданное повышение уровня образованности во всем мире. Так, средний уровень образования работающего населения России возрос с 8,1 года в 1970 г. до 11,0 лет к концу 90-х гг. прошлого столетия. В США этот показатель составляет 14 лет [8]. Во Франции, в Великобритании и в Германии такой же уровень образования. В начале XXI века, по данным Всемирного банка, 90% мирового населения являются грамотными [9]. Это один редких показателей (особенно по начальному и вторичному образованию), по которому в принципе большое множество отсталых государств может конкурировать с самыми развитыми государствами. По числу студентов на 10000 человек восточноевропейские страны равны или даже опережают западные страны. На рис. 2 мы видим, что Украина, Россия, зачастую Армения существенно опережают

Запад по количеству студентов. Эстония и Латвия дошли до границы, когда практически все молодые люди получают высшее образование (600–670 студентов на 10000 населения). В то же самое время на работу устраивается 1/3 этой молодежи (за исключением России). Экономики этих государств не в состоянии абсорбировать такой уровень образованности. В итоге образованная молодежь становится мигрантом даже в странах, где очевиден дефицит рабочей силы (Армения, страны Южного Кавказа, Прибалтика). Эта образованная молодежь выезжает из страны, субсидирует экономики развитых государств.

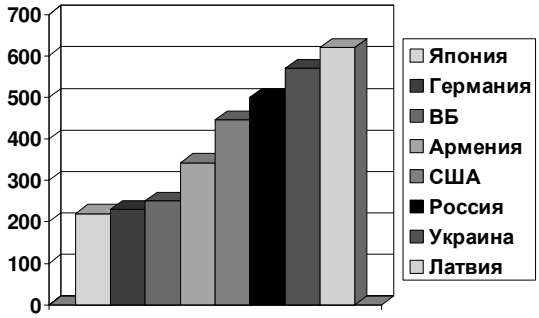


Рис. 2. ***Численность студентов вузов на 10000 населения (2005 г.)*** [10]

Таким, образом, рост грамотности населения мира, углубление глобализации резко повысили мобильность людей и создали предпосылки сформирования мирового рынка труда к началу XXI ст. При этом основные потоки мигрантов изображены на рис. 3.

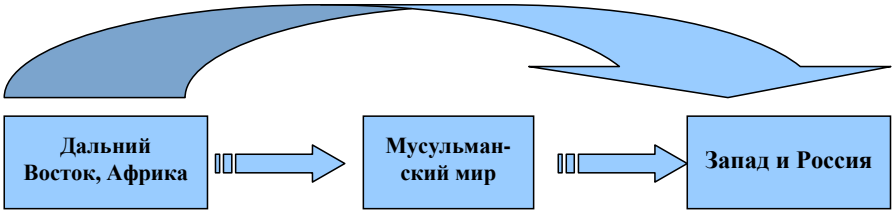


Рис. 3. ***Направление потоков мигрантов на начало XXI в.***

Вместе с тем вывоз капитала недостаточно балансировал мировую экономику. На рис.4 мы видим, что накануне мирового экономического кризиса прямые внешние инвестиции существенно сократились. Так, если в 2000 г. прямые внешние инвестиции – FDI (1,4 трлн. долл. США) составляли 4,4% мирового ВВП, то в 2006 г. – 2,4% (рис. 4).

Более того, основная масса FDI направлялась в развитые страны, так как люди доверяют этим экономическим пространствам, несмотря на то, что при этом предельный продукт отдачи низок. Таким образом, движение капитала в форме прямых инвестиций не помогало установлению равновесия в мировой экономике. Доля инвестиций в экономике падала, и инвесторы предпочитали менее доходные, но более безопасные развитые страны. Это снижало величину предельного продукта капитала и усиливало тенденции миграции людей.

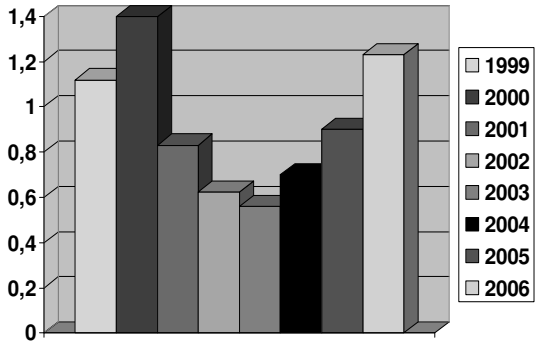


Рис. 4. ***Прямые внешние инвестиции, 1999–2006 гг., трлн. долл. США*** [11]

Для дальнейшего развития мировой экономики требуется более равное распределение ресурсов. Вызванное в связи с этим постоянное перераспределение ресурсов (земля, капитал, труд, инновации, сырье) является единственной возможностью развития мировой экономики. Мегаэкономика предполагает постоянное стремление факторов (ресурсов) экономики к равновесию.

Совершенно очевидно, что повышение роли миграции в современной экономике вызвано попытками богатого капиталом, сырьем и инновациями Запада [12] ограничить движение ресурсов. Это порождает экономическое давление между цивилизациями с целью нахождения более равновесного состояния мировой экономики.

Поэтому, на наш взгляд, спад мирового ВВП, частично или периодически может стать единственной возможностью обеспечения экономического равновесия в случаях, когда не предприняты адекватные меры экономической политики по обеспечению мобильности факторов (ресурсов). Отсюда дальнейшие научные исследования должны быть направлены на поиск инструментов установления адекватного мегаэкономического равновесия.

Литература

1. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/ NY.GDP.MKTP.KD.ZG, GDP growth (annual %); http://www.economist.com/node/ 16486687?story_id=16486687; http://www.economist.com/node/16846949? story_id= 16846949, Output, prices and jobs, August 19th, 2010; http://www.ukrstat.gov.ua/, GDP changes in 2009, 01/04/2010; http://www.ukrstat.gov.ua/; dzerjkomstat ukraini, 19/08/2010; http://www.armstat.am/en/?nid=126, main indicators, Thursday, 19 August 2010.*
2. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economist.com/node/ 16645990?story_id=16645990; http://www.economist.com/node/16846949?story_id=16846949, Output, prices and jobs, August 19th, 2010.*
3. *For Estonia and Lithuania 2nd quarter of 2010.*
4. *Багратян Г. А. Геоэкономика и мегаэкономические основы антикризисной политики / Г. А. Багратян, И. С. Кравченко / Сучасні аспекти антикризового управления економікою. – К., 2010. – С. 4–13.*
5. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.k12science.org/ curriculum/popgrowthproj/worldpop.html, historical estimates of world population, Источник: US Census Bureau.*

6. *Рассчитано по: http://geosite.com.ru/pageid-563-1.html, the world's population and it's dynamics (Russian).*
7. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/ indicator/NY.GDP.PCAP.CD.*
8. *Россия сегодня – реальный шанс. – М. : Обозреватель, 1994. – С. 106.*
9. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/ SE.PRE.ENRR.*
10. *Российское образование: тенденции и вызовы : сб. ст. и аналит. докл. – М. : "Дело" АНХ, 2009. – С. 6–12; Statistical Yearbook of Armenia. – Yerevan, 2009. – P. 106.*
11. *Foreign direct investments // The economist. – 2007. – January 20th–26th. – P. 109.*
12. *Под Западом понимаются экономически развитые страны OECD.*

В. КУЦЕНКО

СОЦІОГУМАНІТАРНИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Розкрито сутність соціогуманітарної сфери та соціогуманітарного розвитку, їх роль у забезпеченні реформування економіки, високої якості життя, подано основні складові останньої, обґрунтовано шляхи регулювання економіки та зростання добробуту населення.

Мета держави – це рух усього
суспільства до високої якості життя.
Арістотель

Через фінансову й економічну кризу, як відзначається у доповіді Генерального директора МОП на Міжнародній конференції праці, що відбулась у 2010 р., обсяг світового виробництва у 2009 р. скоротився на 2,2%, рівень безробіття зріс на 0,9% за рік, який і в 2010 р., на жаль, продовжував зростати [4]. Ця тенденція характерна й для України.

Світова практика свідчить, що ефективною держава може бути лише за умов, коли забезпечується не просто ефективне зростання соціально-економічних показників, а таке, що супроводжується сталим* розвитком. Останній передусім пов'язаний:

- з дотриманням параметрів (індикаторів) економічної безпеки;
- зі створенням такого типу відтворення основних засобів, при якому є реальна можливість вирішувати завдання щодо підвищення конкурентоспроможності економіки країни та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Відомо, що в багатьох країнах світу створені національні комісії чи ради щодо сталого розвитку, розроблені концепції чи стратегії такого розвитку, передбачаються конкретні заходи щодо їх реалізації, у тому числі здійснюються інституціона-

© В. Куценко, 2011.

* Парадигма сталого розвитку як ідеологія розвитку людської цивілізації має свій початок у 1987 р., коли Міжнародна комісія з навколишнього середовища та розвитку опублікувала доповідь Г. Х. Брундтланд "Наше спільне майбутнє". Модель сталого розвитку передбачає задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без позбавлення такої ж можливості майбутніх поколінь забезпечення вирішення соціальних, економічних, екологічних проблем. Вирішення останніх має здійснюватись в органічному взаємозв'язку та збалансованості. Подальшого розвитку зазначена ідея набула на конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.). В документі "Порядок для XXI століття", прийнятому конференцією, міститься 27 принципів, близько 120 проблемних полів, понад 2500 широких рекомендацій щодо інтеграції соціальної, економічної та екологічної політики в єдину політику сталого розвитку.
Перші результати виконання цих рекомендацій ООН отримані на Всесвітньому саміті глав держав у Йоганнесбурзі (2002 р.).

льні реформи, вдосконалюється нормативно-правова база, простежується посилення організаційно-економічного механізму природокористування тощо.

До речі, ідею сталого розвитку започаткував В. І. Вернадський, який, стимулюючи технічний прогрес, застерігав необхідність:

- забезпечення збалансованого вирішення соціально-економічних проблем сучасного та майбутнього поколінь;
- збереження довкілля і природно-ресурсного потенціалу на основі збагачення культури, моралі, інтелектуально-інноваційного розвитку соціальної та духовної сфер.

На сьогодні, незважаючи дивлячись на те, що існує понад 60 визначень поняття "сталий розвиток", не існує єдино прийнятого. Проте практично всі дослідники сходяться на тому, що сталий розвиток – це тріада економічної, екологічної та соціальної складових (рис. 1).

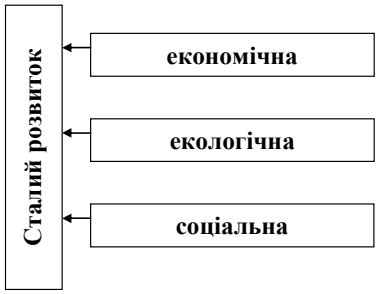


Рис. 1. ***Складові сталого розвитку***

На жаль, у світі, особливо останнім часом, простежується споживацьке ставлення людини до природних, соціальних і моральних ресурсів. Вона заради своєї прагматичної вигоди бере вищезазначених ресурсів стільки, що в кінцевому підсумку це: зумовлює екологічні й соціальні катаклізми; веде до зміни поведінки людини, яка нерідко позбавляється культурних, моральних, духовних, релігійних, етнонаціональних, притаманних їй особливостей. Підтвердженням цього є хоча би такі дані:

- на 20% найзаможніших осіб планети припадає 86% загальної суми особистих витрат; 58% – споживання світової енергії; 45% – м'яса та риби; 84% – паперу; 87% – особистих автомобілів; 74% – телефонів;
- водночас на 20% найбідніших осіб припадає 5% вищеперерахованих товарів і послуг;
- співвідношення доходів "золотого" і "злиденного" мільярдів становить 1:60;
- в Японії після подій на Фокусимі вперше в історії країни виникло таке явище, як "мародерство", тощо.

Проблема забезпечення парадигми сталого розвитку є актуальною для будь-якої країни. Особливо гострою вона є для України, де:

- антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище в кілька разів перевищує показник у розвинутих країнах;
- показники, що характеризують розораність земель, споживання водних ресурсів, вирубування лісів, є найвищими в Європі;
- життєвий рівень населення продовжує залишатись дуже низьким;
- понад 10 млн. людей продовжує проживати на територіях критичного екологічного стану, а несприятливі екологічні умови є одним з основних факторів, що впливає на якість і тривалість життя (у Швеції, наприклад, вона перевищує 80 років у Польщі – 74, а в Україні – 68 років).

Проблемою сталого розвитку стурбована і вся Західна Європа, зокрема Європейський Союз. Останній запропонував 10 основних показників, які характеризують сталий розвиток, оцінка яких дає підставу стверджувати, що, по-перше, основну частину їх становлять соціогуманітарні показники, а по-друге, в Україні всі вони є значно нижчими від загальноєвропейських і, на жаль, мають тенденцію до зниження.

Першим показником сталого розвитку є, безперечно, економічний, який враховує обсяг ВВП на душу населення, зайнятість, обсяг інвестицій тощо. Слід зазначити, що величина ВВП на душу населення в Україні є однією з найнижчих в Європі (рис. 2).

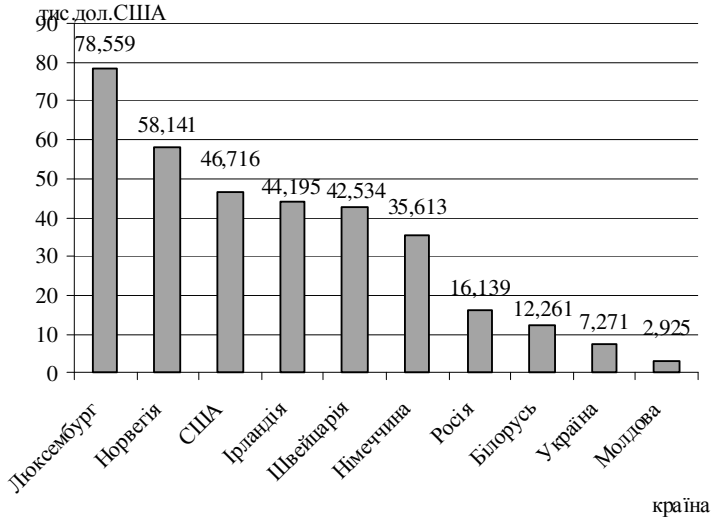


Рис. 2. ***ВВП на душу населення у 2008 р.***

Як видно з рис. 1, нижчий показник ВВП на душу населення від українського має лише Молдова. Особливо значно відстає наша держава у цьому плані від країн Західної Європи. Міжнародний валютний фонд (МВФ) розробив прогноз ВВП України до 2015 р., згідно з яким цей показник у перспективі до 2015 р. зросте несуттєво (рис. 3).

Важливим економічним показником є і рівень зайнятості. Темпи зростання зайнятості в Україні близькі до темпів збільшення чисельності економічно активного населення. Щоправда, у 2009 р. різко зменшилась кількість зайнятих порівняно з попереднім роком (табл. 1).

Якщо чисельність економічно активного населення протягом 2000–2009 рр. зменшилась, то зайнятого – зросла. Рівень безробіття у 2009 р. становив 8,8%. На території СНД цей показник є одним із найвищих. Скажімо, у сусідній Молдові він дорівнював 6,4%.

Безробіття – це лише верхівка айсберга, що руйнує ринок праці[*]. Останнім часом спостерігається підвищення неповної зайнятості, а також рівня нестабільної

[*] У 2009 р. вплив кризи на рівень безробіття у різних країнах був різний. В одних країнах спостерігалось зниження рівня безробіття (серед цих країн опинився й Казахстан); другу групу становили країни, де підвищення рівня безробіття було незначним (0–1,5%), у третій групі простежувалося різке підвищення рівня безробіття – 1,5–3,0%; четверту групу утворювали країни (сюди увійшла й Україна), де відбулося вкрай різке підвищення рівня безробіття (понад 3%) – МТБ, Департамент статистики, на основі бази даних Лаборста й даних МВФ: ДЭСВ ООН, 2010 р.

зайнятості. У доповіді МОП про глобальні тенденції у сфері зайнятості чисельність працівників, зайнятих на неповній основі, протягом 2008–2010 рр. збільшилась на 110 млн. осіб. У результаті цього майже половина трудових ресурсів світу не мала постійної зайнятості.

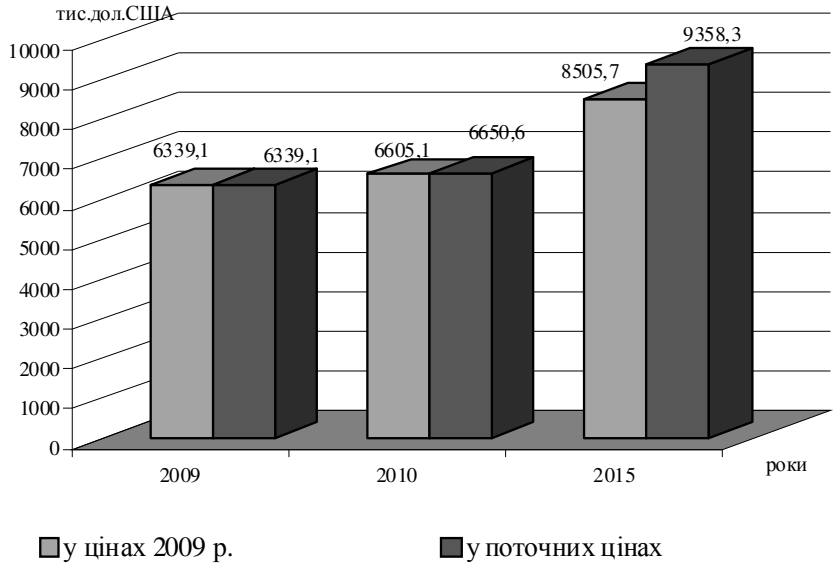


Рис. 3. ***Прогноз ВВП на душу населення в Україні за розрахунками МВФ***

Таблиця 1

Динаміка населення за економічною активністю
(у віці 15–70 років, тис. осіб)

Показник	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009, +,–
Економічно активне населення	228830,8	22171,3	22202,4	22280,8	22245,3	22322,3	22397,4	22150,3	–680,5
Зайняте	20175,0	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	+16,5

Джерело: [7, с. 358].

Сьогодні мова має йти не лише про зниження безробіття, а й про ефективну зайнятість. Тобто необхідним є механізм мотивованої продуктивної зайнятості шляхом створення необхідних матеріальних і нематеріальних стимулів досягнення задоволеності працюючих цими умовами. Відповідно до даних ООН, якщо заробітна плата є меншою, ніж 3 дол. США за одну годину, то у працівника відсутня мотивація праці.

Однією з причин високого рівня безробіття в Україні є значне зниження інвестицій в основний капітал. Якщо у 2008 р. у фактичних цінах вони становили 233081 млн. грн., то уже в наступному році – 151777 млн. грн. І це, як правило, були власні кошти підприємств та організацій. У 2009 р. вони перевищували 63% від загального обсягу інвестицій в основний капітал.

Інвестиції в інфраструктуру соціально значущих секторів економіки (освіта, житлово-комунальне господарство) не лише сприяють створенню нових робочих місць із малим ризиком витіснення приватних інвестицій, а й сприяють формуванню головної продуктивної сили, стимулюють економічну активність населення, закладають основу для довгострокового ризику, підвищують рівень продуктивності й відкривають перспективи зростання ВВП. У 2011 р. очікується певне їх зростання (табл. 2).

Таблиця 2

Очікувані макроекономічні показники України, % до попереднього року

Показник	2010 р.	2011 р.	2010–2011 рр., +, –
Продукція промислового виробництва	109,0	105,5	–3,5
Продукція сільського господарства	99,5	101,0	+1,5
Роздрібний товарооборот	105,5	107,0	+1,5
Інвестиції в основний капітал	98,0	103,0	+5,0
Експорт (у поточних цінах)	131,0	114,0	–17,0
Імпорт (у поточних цінах)	133,0	116,0	–17,0

Джерело: [3, с. 178].

Другим показником сталого розвитку Європейський Союз визначив бідність. Він тісно корелює з попереднім показником. Безперечно, що бідні є в усіх країнах. Однак їх, зрозуміло, більше в тих країнах, в яких відсталою є економіка. Навіть порівняно із сусідами показник бідності в нашій державі є одним з найвищих. Сьогодні на межі і за межею бідності перебуває кожен четвертий житель України. Якщо за офіційною статистикою у Білорусі частка населення, що проживає за межею бідності, становить 5,4%, у Казахстані – 8,2, у Росії – 13,1, то в Україні – майже 25%. І це при тому, що прожитковий мінімум у нашій державі є один із найнижчих на території СНД. Нині він становить 88 дол. США, тоді як, скажімо, у Молдові – 107, в Росії – 165 дол. США.

Бідність зумовлює й стан здоров'я населення, який також зараховано до основних показників сталого розвитку. Показник умовного здоров'я в Україні не перевищує 24%. Зазначено, що в 1991 р. він перевищував 62%. У нашій державі продовжує залишатись високий рівень захворюваності. Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань у середньому становить 32,4 млн. осіб [2]. Динаміка захворюваності має тенденцію до зростання.

Відмічаючи високий рівень участі капіталу здоров'я у формуванні економічних досягнень, не слід забувати, що між станом здоров'я та рівнем економічного розвитку існує не лише прямий, а й зворотний зв'язок. У багатьох високорозвинутих країнах зі зростанням економіки покращуються й показники умовного здоров'я. На останній показник впливає не лише економічне, а й соціальне середовище. Зниження якості соціальних відносин негативно позначається на здоров'ї, зокрема через підвищення рівня стресів, через деструктивні щодо відношення здоров'я різні види поведінки. Ми ж глибоко переконані, що на стан здоров'я населення впливають соціально-економічні чинники. Результати наших досліджень показали, що соціальне середовище по-різному впливає на формування здоров'я в різних регіонах (з різною господарською спеціалізацією).

У віковій групі 15–60 років рівень смертності населення України перевищує аналогічні показники в країнах Європейського Союзу втричі. За роки незалежності

наша держава втратила 3,5 млн. осіб. Лише через передчасну* смертність Україна щороку втрачає близько 200 тис. осіб працездатного віку. Серед основних причин смертності слід виділити такі: високий рівень захворюваності, виробничого, транспортно-дорожнього, побутового травматизму, низький рівень діагностики хвороб та фінансування системи охорони здоров'я.

Зрозуміло, що на стан здоров'я населення впливає й рівень споживання. Європейським Союзом до основних показників зараховано також рівень виробництва і споживання. Теоретично, здавалося би, що між цими показниками має існувати пряма кореляційна залежність. Проте в Україні ця залежність не простежується. Так, за рівнем виробництва цукру і картоплі на душу населення Україна посідає перше місце в Європі, за виробництвом зерна, молока, тваринного масла – друге, м'яса – третє, а за рівнем споживання основних продуктів харчування наша держава значно відстає від країн Західної Європи (табл. 3).

Таблиця 3

Споживання основних продуктів харчування на 1 особу (кг за рік)

Продукти	Україна	Великобританія	Німеччина	Італія	Франція	Канада	США	Японія
М'ясо і м'ясопродукти	45,0	75,0	97,0	95,0	113,0	103,0	130,0	44,0
Молоко і молокопродукти	225,0	307,0	485,0	334,0	509,0	336,0	307,0	61,0
Яйця (штук)	252,0	176,0	214,0	209,0	255,0	181,0	231,0	343,0
риба	15,3	18,6	12,3	21,6	28,4	22,9	22,0	68,8
Хліб і хлібопродукти	112,0	98,0	95,0	160,0	114,0	100,0	119,0	149,0
картопля	133,0	107,0	78,0	44,0	73,0	84,0	63,0	36,0
овочі	118,0	91,0	89,0	163,0	119,0	109,0	106,0	107,0
ягоди	46,0	80,0	122,0	146,0	87,0	121,0	150,0	59,0
Цукор	40,0	41,0	43,0	26,0	36,0	115,0	68,0	32,0
Олія	14,3	1,6	16,0	24,0	17,0	18,0	20,0	11,0
Ккал	2946,0	3216,0	3382,0	3464,0	3543,0	3059,0	3610,0	2890,0

Джерело: [8].

Як видно із табл. 3, рівень споживання в Україні є значно гіршим, ніж у розвинутих країнах. І це ж – середній показник. Якщо ж проаналізувати цей показник (рівень споживання) окремих соціальних груп, то він був би ще гіршим. Адже децильний коефіцієнт у 2009 р. у нашій державі становив 1:40. І це при тому, що вимоги соціальної безпеки передбачають неперевищення співвідношення 1:7 [6, с. 8]. Співвідношення в доходах бідних і багатих не сприяє забезпеченню соціальної стабільності в країні. Світовий досвід свідчить, що сталий розвиток забезпечує наявність середнього класу, частка якого має становити не менше від половини населення. Представники останнього – це та частина населення, яка повинна мати високий освітній, професійно-кваліфікаційний та інтелектуальний рівень, володіє

* За критерієм ВООЗ передчасною вважається смертність у віці до 65 років.

приватною власністю, має матеріальний добробут не нижчий від середнього по країні, бере активну участь у суспільно-економічному житті країни. Формуванню середнього класу сприяє розвиток малого і середнього бізнесу, здатного через механізм соціального партнерства сприяти соціальній згуртованості суспільства.

Країни Європейського Союзу для забезпечення сталого розвитку велику увагу приділяють і формуванню оптимальної моделі соціального розвитку, яких у світі з'являється щораз. На сьогоднішній день уже відомі моделі соціального розвитку, запропоновані США, Японією, Китаєм, Індією, Бразилією, Ізраїлем, країнами ЄС тощо. Незважаючи на їх різноманіття, всі вони орієнтовані на постійне зростання соціальних стандартів на соціалізацію суспільних відносин, на підвищення якості життя населення. Як свідчить досвід вищезазначених країн, цьому має сприяти підвищення ролі мотивацій до продуктивної праці економічно активного населення і, перш за все, зайнятого. Основними складовими її (мотивації) можуть бути: оплата праці, умови та охорона праці; освіта і професійне навчання; ефективна зайнятість; можливості кар'єрного зростання тощо.

Загалом соціальна політика держави має бути спрямована не лише на мотивацію зайнятого населення до продуктивної праці, а й на активний розвиток соціальної складової сталого розвитку. Саме такий підхід має забезпечити високу якість життя. До речі, різні науковці категорію "якість життя" розглядають як у вузькому, так і в широкому розумінні. Ми цю категорію розглядаємо як таку, що охоплює:

- рівень освіти та кваліфікації працівника;
- добробут населення як оцінка рівня життя;
- соціальна безпека (умови праці, соціальний захист, фізична і майнова безпека, криміногенність);
- якість навколишнього середовища [1, с. 60–66];
- здоровий спосіб життя;
- довге (тривале) і здорове життя.

Сучасне суспільство поступово еволюціонується у суспільство знань. Неперервна освіта протягом усього життя, постійне набуття нових знань, умінь і навичок стають необхідною умовою успіху в різних сферах професійного та повсякденного життя. Щоправда, підвищення попиту на економічні спеціальності, викликаного переходом до ринкової економіки, змусило вищі навчальні заклади пропонувати студентам відповідні програми. Однак стрімке і повсюдне поширення економічних дисциплін у вищих навчальних закладах ставить під питання якість викладання. Адже багато викладачів не знайомі з успішними та ефективними методами викладання економіки, які реалізуються у західноєвропейських вищих навчальних закладах.

У багатьох країнах світу період економічного спаду використовується як можливість для підвищення рівня кваліфікації й підготовки до майбутнього відновлення економіки. Скорочення тривалості робочого часу супроводжується інвестиціями в розвиток професійних навичок, у соціогуманітарний розвиток загалом. Все це має сприяти зростанню зайнятості населення, зниженню прихованого безробіття. В соціогуманітарному розвитку існують певні проблеми, які гальмують підвищення продуктивності та сталий розвиток. Тому завдання держави – створити економічні й інституціональні умови, зняти бар'єри, що перешкоджають підвищенню ефективності виробництва, зростанню продуктивності праці. Цьому має сприяти формування цілісної державної багатодійової інноваційної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників із використанням стаціонарних, дистанційних і мобільних форм навчання.

Останнім часом освіта загалом і вища зокрема реформується практично у всій Європі, у тому числі й в Україні, яка є частиною Європи. А це передбачає здійснення структурних змін, модернізації існуючих навчальних програм. Модифікація має в першу чергу охопити ті навчальні заклади, які не відповідають потребам ринку праці, не забезпечують працевлаштування своїх випускників після закінчення курсу навчання. Реформування вищої освіти України здійснюється, як правило, відповідно до вимог Болонської декларації, що передбачає:

- розробку системи зіставних академічних кваліфікацій та ступенів, що сприяє працевлаштуванню випускників ВНЗ і міжнародної конкурентоздатності Європейської системи вищої освіти;
- створення бакалаврських і магістерських програм навчання. При цьому для вступу на магістерську програму вимагається успішне завершення бакалаврської програми з терміном навчання від трьох років. Відповідно до основних цілей Болонської декларації, науковий ступінь, що присуджується після закінчення бакалаврської програми навчання, має відповідати вимогам європейського ринку праці як кваліфікація відповідного рівня. Магістерська програма завершується отриманням ступеня магістра і (чи) кандидата наук (за принципом, встановленим у більшості європейських країн);
- впровадження європейської системи переведення та накопичення кредитів (ECTS) як засобу, що сприяє мобільності студентів;
- сприяння мобільності студентів, молодих дослідників, викладачів, а також забезпечення доступу студентів з інших регіонів світу до участі в дослідженнях, викладацькій практиці та навчанні в Європі [5, с. 114–115].

У здійсненні реформування соціогуманітарної сфери, кожної її складової, зокрема освіти, важливо використати кращий досвід інших навчальних закладів, інших країн тощо. Це, перш за все, стосується питань підготовки кадрів для ринкової економіки. Адже саме на Заході знаходяться кращі, відомі на весь світ економічні вищі навчальні заклади. Не секрет, що більшість лауреатів Нобелевських премій з економіки – це науковці західних шкіл. Крім того, вивчення альтернативних методів є важливим елементом реформування системи освіти, яка полягає в підході до нових технологій, що дають змогу більш успішно залучати студентів в освітній процес і зацікавлювати їх. Щодо використання досвіду просування загальноєвропейського формату вищої освіти, зокрема щодо міжвузівського співробітництва, мобільності студентів, інтеграції програм навчання, заслуговує на увагу досвід Фрайбурзького університету, який один із перших серед німецьких вищих навчальних закладів почав реалізовувати принципи Болонської декларації, модернізацію навчальної програми “науки про навчання”. Головна особливість, скажімо, нової програми підготовки бакалаврів – її орієнтація на практичне навчання і на ринок праці. Магістерський курс має академічну спрямованість, тобто готує дослідників у сфері навчання.

Для забезпечення високої якості навчання важливо створити ефективну взаємодію різних рівнів освіти, зокрема : вузівської освіти зі шкільною та після вузівською; вирішення проблеми довгострокового стратегічного розвитку освіти і підготовки кадрів. Саме такий підхід, на наш погляд, має створити передумови кожній людині, щоб вона, володіючи здібностями та знаннями, ставала соціально активною, брала активну участь у модернізації економіки, забезпеченні її сталого розвитку, в підвищенні добробуту населення і покращенні якості життя.

Література

1. *Айвазян С. А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение, информационное сообщение) / С. А. Айвазян // Проблемы информатизации. –1999. – № 2. – С. 60–66.*
2. *Динаміка захворюваності населення України [Електронний ресурс] / Держ. комітет статистики України. – Режими доступу : http\\www.UKRSTAT. докVA.*
3. *Материалы и статистика СНД // Общество и экономика. – 2011. – № 3. – С. 178.*
4. *МБТ: восстановление и рост на основе достойного труда : [доклад генер. директора]. – Женева, 2010.*
5. *Норберт З. Формы высшего образования в Украине на примере Франтбурского университета З. Норберт // Вопросы образования. – 2011. – № 1. – С. 114–115.*
6. *Середній клас – передумова демографічної перспективи України // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 17. – С. 3.*
7. *Статистичний щорічник України за 2009 рік : [стат. зб.]. – К. : Держ. під-во "Інформаційно-аналітичне агентство", 2010. – С. 358.*
8. *Food dalance Sheets. – Rome, 2009.*

Алла МЕЛЬНИК

СТРУКТУРНА КОРЕКЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ І СКЛАДОВА ЇЇ СИСТЕМНОГО РЕФОРМУВАННЯ

Обґрунтовано необхідність активізації структурної політики в Україні. Запропоновано методологічні підходи до вибору критеріїв і пріоритетів структурної корекції економіки, зокрема принципу полікритеріальності та селективних варіантів програм структурної перебудови.

Формування трансформаційної моделі національної економіки і забезпечення інституційної стабільності вимагають зваженої оцінки її стану в посткризовий період, конкурентних переваг у системі міжнародного поділу праці, причин і факторів, що обумовили найбільшу тривалість і глибину кризи в Україні. Більшість вчених-економістів сходиться на думці, що однією з причин цього є структурна незбалансованість її економіки, відсутність суттєвих зрушень в її усуненні, невідповідність структури національної економіки сучасним запитам глобального середовища та потребам економічного зростання. З огляду на це загальнонаукові дослідження даної проблематики, обґрунтування методологічних підходів і практичних рекомендацій щодо структурного реформування економіки набувають особливої *актуальності*.

Теоретико-методологічні засади дослідження структурних трансформацій національної економіки напрацьовані у *працях* В. Вольфа, Дж. М. Кейнса, Г. Майера, К. Мюрдаля, У. Ростоу, Дж. Сакса, Р. Солоу, Дж. Стігліца, Й. Шумпетера, Дж. Форестера, М. Фрідмена та ін.

Проблемам дослідження структурних зрушень та структурної політики в умовах ринкової трансформації присвячені праці українських вчених: О. Амоші, С. Аптекаря, В. Бесєдіна, С. Білої, А. Гальчинського, В. Гейця, П. Данильченка, Є. Савельєва, С. Юрія та ін.

Водночас поза увагою залишились особливості умов формування структурної політики в Україні в посткризовий (криза 2008–2009 рр.) період, в умовах загострення геополітичних інтересів на її території.

Мета цієї статті – обґрунтувати наукові підходи до структурної корекції національної економіки на засадах полікритеріальності.

Проведений нами раніше аналіз структури національної економіки в розрізі її основних структурних векторів та її динаміки дав змогу зробити висновок, що: по-перше, для економіки України характерні суттєві деформації її структури; по-друге, структурні трансформації, які проявляються у формі зміни стану елементів, частин, пропорцій і кількісних характеристик економічної системи, охоплюють усі зрізи її структури: галузевий, технологічний, відтворювальний, соціальний, регіональний,

© Алла Мельник, 2011.

зовнішньоекономічний, інституційний, однак глибина цих змін з трьох можливих рівнів цього процесу (структурна революція, структурна перебудова, структурні зрушення) відповідає рівню "структурні зрушення" [1, с. 59].

Зокрема, дослідження секторальної структури економіки України та її динаміки свідчать, що вона загалом відповідає пропорціям, які склались в економіках країн ЄС, в яких значна частка припадає на вторинний (26,70%) і третинний (71,5 %) сектори [2], що домінують у постіндустріальному суспільстві. Проте такі пропорції сформувались не стільки за рахунок зростання сфери послуг, стільки за рахунок спаду промислового виробництва військово-промислового комплексу та зростання цін на послуги (особливо житлово-комунальні).

Необхідною умовою формування економічної політики, визначення пріоритетів її розвитку є відповідна технологічна структура. За експертними оцінками, наведеними в [1, с. 22], на частку п'ятого технологічного укладу в Україні припадає 4,7% (військова техніка, засоби зв'язку), четвертий технологічний уклад становить близько 42,4%, а третій – 52,8%. В економіці України ще зберігаються реліктові (перший і другий) технологічні уклади.

Зрозуміло, що перекоси в структурі економіки України були сформовані історично. Радянська влада зробила акцент на розвиток у республіці таких галузей, як вугільна промисловість, чорна металургія, важке та електротехнічне машинобудування. У 1960–1980 рр. відбувся інтенсивний процес прирощення потужностей, що ще більше посилило деформацію структури економіки України. У республіці, на яку припадало 2,6% території СРСР, за цей час було споруджено і будувалося майже 40% союзних атомних блоків [3, с. 8]. Основну частину економіки становили підприємства групи А (виробництво засобів виробництва, вугільної промисловості, металургії, машинобудування), тоді як частка галузей, що працювали на споживчий ринок, не перевищувала 29%, а у розвинутих країнах цей показник сягає 50–60% [3, с. 8].

Неефективність структури економіки посилилась у 1994–1998 рр., що проявилось у зростанні питомої ваги технологічно відсталих "брудних" виробництв та енергетики, зменшенні високотехнологічного виробництва і виробництва товарів широкого вжитку. В результаті частка галузей, що виробляють проміжну продукцію чи енергетичні ресурси (чорна металургія, паливна промисловість, електроенергетика), зросла з 17,3% у 1991 р. до 51,6% у 1998 р., галузі, що виробляють кінцеву продукцію (машинобудування), зменшили свою частку у промисловому виробництві з 26,4% до 13,8% відповідно, продукція легкої промисловості в 1998 р. становила 1,4% у промисловому виробництві при 12,3% у 1991 р., а харчової промисловості – 15,2% при 24,4% у 1991 р. [4, 5].

Ключові галузі в Україні залишились фактично не пов'язаними між собою. Українське машинобудування використовує менше, ніж 20% продукції вітчизняної чорної металургії. Менше, як 1% його продукції спрямовується в чорну металургію, легку і харчову промисловість.

В 2009 р. ключовим елементом галузевої структури економіки залишається промисловість. Частка промислового виробництва у структурі ВВП у 2009 р. становила 34,1%. За станом на кінець 2009 р. частка металургії, хімічної промисловості, енергетики та паливної промисловості дорівнювала 45,9%. Частка найбільш прогресивної структуроутворюючої галузі – машинобудування – становила 12% ВВП та 10,6% в загальному випуску промислової продукції [6].

Аналіз галузей національної економіки за часткою у загальному випуску продукції, у валовому внутрішньому продукті засвідчив наявний структурний дисбаланс у переробній промисловості. Так, 38,6 % загального випуску продукції переробної галузі забезпечують 20,6 % валової доданої вартості [7].

Аналіз наслідків економічної кризи засвідчує, що вона найбільше вразила високотехнологічні галузі (електронну промисловість, радіопромисловість та ін.), що ще погіршило технологічну структуру національної економіки, а відповідно, актуалізує необхідність переходу на інноваційний тип розвитку, прискорення темпів розвитку в галузях, які належать до п'ятого і четвертого технологічних укладів.

Металургія, машинобудування та хімічна промисловість, які би могли бути локомотивом розвитку економіки й основними наповнювачами бюджету, працюють на морально і фізично застарілому обладнанні, відстають за темпами модернізації в інших країнах та найбільш чутливі до негараздів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Експортоорієнтованість металургії та хімічних підприємств періодично слугує каталізатором обвалу гривні, несприятлива зовнішня кон'юнктура часто призводить до різкого падіння поставок продукції за кордон і, відповідно, до зменшення валютної виручки. Не може компенсувати ці провали внутрішній ринок, який через розвал багатьох підприємств є недостатньо розвиненим.

Неефективність структури економіки України негативно відображається на бюджетних надходженнях (табл. 1).

Проведений аналіз засвідчив й інші негативні тенденції та суперечності в трансформації структури національної економіки, зокрема: наростання технологічного консерватизму; значні відмінності за технологічними укладами в розрізі регіонів України, що дає підстави констатувати асиметрію технологічного розриву [8]; пасивність інвестування в оновлення технологічної бази національної економіки; скорочення кількості суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю (за даними Держкомстату України на 28% за останніх 10 років [7]); деформація відтворювальної структури, зокрема зростання споживчих витрат при одночасному зменшенні нагромадження основного капіталу; збільшення первинної частки доходів домогосподарств.

Таблиця 1

Галузева структура сплати податків до держбюджету в першому півріччі 2011 р.

Галузі	Податкові надходження, млрд. грн.	В % всіх податкових надходжень
1. Обробна промисловість:	23,1	24,9
– харчова промисловість	14,1	15,0
– машинобудування	3,2	3,4
– металургія	1,5	1,6
– хімічна промисловість	0,8	0,85
– інші галузі обробної промисловості	3,8	4,1
2. Видобувна промисловість	14,7	15,7
– видобуток нафти	5,6	6,0
– видобуток газу	2,6	2,8
– видобуток металевих руд	4,5	4,8
– інші галузі видобувної промисловості	2,0	2,1
3. Виробництво газу, електроенергії, води	8,0	8,5
4. Транспорт	5,9	6,3
5. Оптова і роздрібна торгівля	13,3	14,2
6. Будівництво	2,4	2,6
7. Інші види економічної діяльності	26,0	27,7
Всього:	93,7	100

Примітка. Сформовано за даними Державної податкової служби України.

Розрахунки базисних та ланцюгових індексів структурних зрушень, проведених творчим колективом кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету при виконанні наукових досліджень за темою "Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці" для оцінювання ефективності структурних зрушень у національній економіці України, зокрема: індексів структурних зрушень в інноваційній активності національної економіки; індексів структурних зрушень у впровадженні економічних та ресурсозберігаючих технологій; індексів структурних зрушень у споживчих витратах; індексів структурних зрушень у зовнішньоекономічній діяльності, а також базового та ланцюгового інтегральних індексів – засвідчили прямий вплив структурних зрушень на рівень економічної безпеки, на зростання рівня конкурентоспроможності національної економіки, на зростання темпів промислового виробництва і в кінцевому результаті на динаміку ВВП (табл. 2) [9].

Водночас виявлено, що цей вплив виражається вкрай низькими коефіцієнтами парної кореляції, що вказує на низьку інституційну спроможність органів державної влади стимулювати структурні зрушення відповідно до обраних цільових пріоритетів. Стійкий обернений зв'язок структурних зрушень, які характеризують соціальну ефективність, є ознакою того, що реформи, які проводились у національній економіці в період 2000–2009 рр., фактично не були достатньо соціально зорієнтованими.

Таблиця 2

Вплив структурних зрушень на ефективність національної економіки

Роки	БІІС3	Національний дохід, млрд. грн.	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	ВВП на одну особу в грн.	Глобальний індекс конкурентоспроможності	Коефіцієнт макроекономічної безпеки	Індекс промислового виробництва	Темпи зростання ВВП (реального), у % до попереднього року
2000	1	128,7	230	270,1	2926,99	57	54,8	109,6	105,9
2001	0,863857	158	311	311,3	3651,69	59	55,6	114,1	109,2
2002	1,113719	185,1	376	342	4476,26	74	54	107	105,2
2003	1,026057	215,8	462	342	5208,92	77	60,5	115,8	109,6
2004	1,204589	274,2	590	362,2	5825,23	86	61,8	112,5	112,1
2005	1,089773	381,4	806	423	7498,56	84	63	103,1	102,7
2006	0,944362	472,1	1041	453	10099,2	69	73,9	106,2	107,3
2007	1,083595	623,3	1351	492	12592,0	73	67,2	110,2	107,6
2008	1,073632	845,6	1806	592	15409,8	73	65,6	96,8	102,1
2009	0,83497	897,7	1906	626	29269,9	81	60,2	89,5	96
	Коефіцієнт детермінації	–0,2127562	–0,20235	–0,2032759	–0,41897	0,460338	0,060244	0,308722	0,418567

Примітка. Складено за Звітом про науково-дослідну роботу на тему "Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці" (проміжний), 2010 р., УКРНТІ, Державний обліковий номер 0211U002239.

Структурні зміни, що відбувалися в національній економіці, мали стихійний характер у рамках впливу ринкових сил, однак вони надто повільні і недостатні, вимагають інституційної підтримки з боку держави.

Порушуючи проблему активізації структурної політики, зазначимо, що обов'язковими складовими успіху є наявність чіткого бачення цілей структурних змін, які пропонуються, пріоритетів планів їх реалізації, очікуваних соціально-економічних наслідків.

В Україні були спроби програмування процесів структурної трансформації економіки [11, 12, 13, 14], однак вони не були реалізовані.

Розглядаючи еволюцію концептуальних засад розробки Програм структурної перебудови національного господарства України, О. І. Білий справедливо вказує, що в усіх існуючих проектах Програм структурної перебудови економіки України акценти зроблені на оптимізацію галузевої структури економіки України. Доповнимо, що в підготовлених проектах Програм не достатньо приділено (або взагалі не приділено) уваги шляхам структурної перебудови економіки в напрямку оптимізації відтворювальної, секторальної, технологічної, зовнішньоекономічної структур економіки. Водночас основними недоліками розроблених документів є їх декларативність, "кулуарність", "закритість" проектів, недостатня фінансова забезпеченість, а головне – відсутність чітких критеріїв оптимізації структури.

Вирішення проблеми вдосконалення структури національної економіки вимагає чіткого визначення критеріїв її оптимізації, які би виступали орієнтиром при вироблені та реалізації структурної економічної політики, дали змогу об'єктизувати вплив державних інституцій, окреслити правильні напрямки структурних трансформацій.

В загальноприйнятому розумінні критерій виражає ознаку, на основі якої оцінюється факт, у даному конкретному випадку він є виразом ознак, сторін, аспектів, предметів, які дають змогу діагностувати вплив зміни структури економіки (структурних зрушень) на її ефективність, на досягнення відповідності структури національної економіки потребам і запитам суспільства. Одна справа, зорієнтувати структуру економіки на обслуговування внутрішнього ринку, інша – на формування експортоорієнтованої економіки, на кон'юнктуру світового ринку товарів і послуг. Критерії мають цілеорієнтуючий характер, оскільки саме через них виражаються ті кінцеві цілі, на які потрібно зорієнтувати механізм структурної корекції економіки.

З методологічної і прикладної точок зору вибір цілей, відповідно, критеріїв оптимізації структури національної економіки залишається не відпрацьованою в економічній літературі науковою проблемою. На наш погляд, її вирішення вимагає: по-перше, оцінки факторів, що обумовили деформації структури, структурні дисбаланси; по-друге, діагностики основних ризиків, що можуть порушити стійкість національної економіки; по-третє, окреслення цілей. При цьому варто врахувати, що поняття оптимальності, як визначає В. Паретто, виражає такий розвиток структурних зрушень в економіці, коли сукупні якісні та кількісні характеристики покращуються, а значить інтереси суб'єктів господарювання реалізуються і потреби задовольняються найкраще [10].

Базисом визначення критеріїв оптимізації структури будь-якої економіки має виступати обрана модель її розвитку. Виходячи з цього, оптимізація структури національної економіки має орієнтуватись на реалізацію стратегічного курсу України на: 1) побудову соціальноорієнтованої, інноваційної економіки як складової єдиного Європейського економічного простору; 2) на сталий розвиток; 3) на принцип полікритеріальності.

Попри всю дискусійність вибору цілей і структури національної економіки зазначимо, що об'єктивна необхідність її зміни диктується такими викликами, як: 1) потреба в задоволенні зростаючих потреб суспільства, зокрема населення, утвердження європейських стандартів життя; 2) потреба в зниженні ресурсомісткості економіки; 3) потреба в забезпеченні економічної безпеки (енергетичної, продовольчої тощо); 4) необхідність усунення дисбалансів регіонального розвитку, які

зумовлюють існування складних міжбюджетних відносин, слугують бар'єрами децентралізації управління, надання послуг на засадах субсидіарності.

В умовах відкритості економіки України, глобалізації, зростання ролі наднаціональних регуляторів та міжкраїнного переміщення наслідків фінансово-економічних криз зростає необхідність визначення країною свого місця і ролі в регіоні та на міжнародній арені загалом і зіставлення бажаних цілей із наявними ресурсами, пошуку союзників, орієнтування зовнішньої політики та "зовнішньої економіки" на посилення своїх переваг і отримання ресурсів для розвитку пріоритетних секторів у середині країни. Аналіз розвитку економіки України упродовж 20-ліття незалежності підтверджує, що "бродіння наосліп" породжує зростання зовнішнього боргу, секторальну вразливість економіки, зменшення золотовалютних резервів тощо. Зазначене вказує, що серйозним викликом для постановки питання про структурну корекцію національної економіки є необхідність адаптації її структури до глобального ринку.

Полікритеріальність означає:

- по-перше, використання декількох (ми пропонуємо п'яти найважливіших) критеріїв оптимізації структури національної економіки: 1) підвищення стандартів та якості життя до рівня країн ЄС; 2) зниження ресурсомісткості національної економіки; 3) максимізація інтегрального показника економічної безпеки; 4) скорочення розриву в рівнях економічного розвитку і бюджетних надходжень регіонів; 5) орієнтація на експорт структурних пріоритетів України;
- по-друге, вибір індикаторів щодо діагностики дотримання визначених критеріїв у динаміці;
- по-третє, розроблення одночасно кількох (в даному випадку п'яти) програм або варіантів програми структурної перебудови, орієнтованих на різні критерії і, відповідно, цілі (такий підхід означає селективний принцип формування програм і може використовуватись як елемент ситуаційного управління);
- по-четверте, вибір реалістичної програми, яка максимально враховує сукупність зазначених критеріїв, що можна розглядати як механізм реалізації структурної політики в рамках досягнення стратегічних цілей і стратегічного управління.

Індикатором за критерієм підвищення стандартів і "якості життя" можуть стати: підвищення (зниження) інтегрального індексу людського розвитку; зниження (підвищення) бідності; підвищення (зниження) індексу соціального виміру та його складових (індексу якості і безпеки життя, індексу К-суспільства, індексу людського розвитку). Формування соціальноорієнтованої економіки означає: досягнення раціонального рівня споживання для більшості населення, запобігання дефіциту споживчих товарів, соціалізація економічного середовища, розвиток соціальної сфери та відповідної ринкової інфраструктури, що має бути закладено у відповідну програму структурної корекції економіки, дотримання критерію підвищення рівня доходів переважної частини населення (діагностика за показниками частки оплати праці найманих працівників у ВВП[1]).

У вітчизняній статистиці в макроекономічних оцінках підвищення стандартів життя оцінюється зростання доходів громадян, підвищення їх купівельної спроможності, збільшення заощаджень, покращення демографічної ситуації тощо.

Так, зокрема, діагностика успішності структурної трансформації економіки України за цими індикаторами засвідчила, що соціальні реформи, розпочаті в 2005 р., дали змогу здійснити докризове підвищення стандартів життя, зокрема: забезпе-

[1] Загальновизнаною у світовій практиці межею його порогового значення є 60% ВВП.

чити зростання частки ВВП, яка перерозподіляється через бюджет для забезпечення соціальних зобов'язань держави з 70,3 млрд. грн. у 2004 р. до 231 млрд. грн. у 2008 р., зростання купівельної спроможності громадян з 174 млрд. грн. у 2005 р. до 450 млрд. грн., збільшення заощаджень населення з 134 млрд. грн. у 2005 р. до 359 млрд. грн. у 2008 р. [3, с. 76].

Водночас, починаючи з 2009 р., узагальнюючий показник рівня життя – ВВП у розрахунку на одну особу – у фактичних цінах знизився з 20495 грн. у 2008 р. до 19832 грн. у 2009 р. Заборгованість із заробітної плати зросла з 668,7 млн. грн. у 2008 р. до 1188,7 млн. грн. у 2009 р. і 1473,3 млн. грн. у 2010 р. [3, с. 79].

Серед пріоритетних завдань структурної корекції національної економіки за критерієм підвищення якості і стандартів життя слід визначити такі: орієнтація на зростання частки видів діяльності, що пов'язані зі створенням та поширенням знань у ВВП; підвищення задоволення потреб споживачів у товарах і послугах на основі розвитку галузей, орієнтованих на споживчий ринок, зростання частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі споживчого сектору, збільшення частки екологічних товарів і послуг у загальному їх обсязі.

Індикаторами відповідності структурної корекції економіки критерію зниження її ресурсомісткості можуть бути: а) показники підвищення ефективності ресурсоспоживання (матеріаловідачі, капіталовіддачі, енергоефективності, фондовіддачі, екологоефективності); б) показники, що деталізують критерій зниження рівня ресурсоспоживання (одиничні показники – землемісткості, трудомісткості, енергоємності, фондомісткості); в) показники зрушень у структурі ресурсоспоживання економіки (лінійні і квадратичні коефіцієнти абсолютних і відносних структурних зрушень).

Додатково можуть бути використані індикатори, які відображають дотримання критеріїв раціональної структури національної економіки на основі зниження її ресурсомісткості, що ґрунтуються на врахуванні основних факторів впливу – науково-технічних, економічних, виробничих.

Вибір індикаторів успішності структурної трансформації національної економіки за критерієм підвищення економічної безпеки доцільно побудувати на основі Методики рорахунку економічної безпеки, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [15, с. 55]. До них можна зарахувати групи індикаторів: а) макроекономічної безпеки (зміна відношення сальдо платіжного балансу країни у ВВП, зміна співвідношення експорту до імпорту, зниження / підвищення коефіцієнта покриття імпорту експортом високотехнологічного обладнання та ін.); б) фінансової безпеки (зміна відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, зміна рівня перерозподілу ВВП через державний бюджет тощо); в) валютної безпеки (індекс зміни офіційного курсу гривні до іноземної валюти, обсяги валютних інтервенцій протягом певного періоду); г) боргової безпеки (зміна відношення зовнішнього боргу до ВВП, зміна відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, або розміру державного бюджету); д) зовнішньоекономічної безпеки (зміна коефіцієнта покриття імпорту експортом, зміна коефіцієнта відкритості національної економіки, зміна співвідношення між обсягами залученого капіталу над експортом вітчизняного капіталу, зміна енергоємності та матеріаломісткості експорту тощо); є) енергетичної безпеки (зменшення енергетичної складової у вартості товарів і послуг, зміна частки імпорту в енергопостачанні, зміна питомої ваги імпорту в обсягах споживання природного газу тощо); ж) інвестиційної безпеки (зміна співвідношення між обсягами національних та іноземних інвестицій, індекс інвестиційної активності та ін.); з) науково-технологічної безпеки (зміна частки підприємств, що впроваджують інновації, зміна питомої ваги видатків бюджету на науку, зміна частки інноваційної продукції тощо).

Аналіз зміни індикаторів макроекономічної безпеки України за 2000–2010 рр. (табл. 3) свідчить, що зміни в структурі економіки негативно відобразились на зниженні валового нагромадження капіталу, яке в 2010 р. становило 19,76% від ВВП при пороговому значенні >25%, зниженні співвідношення експорту до імпорту (0,90 в 2010 р. при пороговому значенні >1,0%), зростанні негативного сальдо платіжного балансу (– 1,91% в 2010 р.) при порогових значеннях не менше (– 1%).

Таблиця 3

Індикатори стану макроекономічної безпеки України за 2000–2010 рр.

Роки	Валове нагромадження капіталу в % до ВВП (не менше 25%)	Рівень тонізації, не більше 30% ВВП	Співвідношення експорту до імпорту, не менше 1	Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і доходів населення, не менше 1	Темпи падіння ВВП, не менше 3%	Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП, %, не менше (–1)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом високотехнологічного обладнання, не менше 1	Баланс державного сектору, в % до ВВП, ≥–2,5%	Відношення обсягів ВВП на одну особу до середньосвітового значення, %, не менше 100%
2000	23,10	47,0	1,09	1	105,9	4,7	0,70	0,6	16,0
2004	34,25	28,0	1,14	0,89	112,1	10,6	0,64	3,4	64,0
2008	35,01	39,0	0,85	0,88	102,1	–7,2	0,47	–1,4	63,0
2009	19,99	35,0	0,96	0,86	84,9	–1,7	0,80	–4,1	20,4
2010	19,79	34,0	0,90	0,94	104,2	–1,91	0,82	–5,9	21,0

Примітка. Складено на основі даних НБУ України, Міністерства фінансів України, Рахункової палати України.

Індикатори оцінки впливу структурної трансформації економіки в контексті забезпечення збалансованого розвитку регіонів можуть бути представлені групами показників, які виражають: характер і повноту розкриття "точок зростання" у стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів, можливостей забезпечення функціонування регіону як суб'єкта розвитку; обґрунтованість визначених пріоритетів трансформації структури регіональної економіки, врахування локальних трансформаторів структури економіки; врахування конкурентних позицій регіону. Основними індикаторами результативності структурних реформ у регіоні мають стати: показники зміни стану та структури економіки того чи іншого регіону, показники змін у структурі поселень, в якості і комфортності життєвого простору, показники розвитку потужностей виробничої і соціальної інфраструктури, показники, що засвідчують покращення або погіршення соціального розвитку та забезпечення населення регіону. В якості узагальнюючих слід розглядати зростання валового регіонального продукту на душу населення, показники, що засвідчують підвищення рівня використання економічного потенціалу регіону, збільшення частки власних доходів у бюджеті області, району, міста. Остання є особливо актуальною, адже співвідношення податкових надходжень і міжбюджетних трансфертів у структурі доходів зведених місцевих бюджетів у 1999–2009 рр. змінилось на користь останніх. Так, частка міжбюджетних трансфертів зросла, за даними Міністерства фінансів України та Державного казначейства України, з 18% у 1999 р. до 47% у 2009 р.

Розробка орієнтованих на світовий ринок пріоритетів структурних зрушень в економіці України вимагає вибору системи таких індикаторів їх діагностики, які ле-

жать; з одного боку, в площині оцінки економічного потенціалу України, з іншого – оцінок змін у глобальному середовищі і на світових ринках. Можна згодитися із застереженнями Є. Савельєва і С. Юрія, які зазначають, що при цьому слід виділяти стратегічних діючих осіб та геополітичні центри [1, с. 68].

Враховуючи геополітичне положення України, її ресурсний потенціал та кон'юнктуру світового ринку товарів і послуг за критерієм адаптації до глобального ринку в структурній політиці, можна вибрати декілька цілей:

- орієнтація на експорт структурних пріоритетів України (посилення темпів зростання і збільшення частки галузей, попит на продукцію яких має перспективу серйозного зростаючого попиту);
- структурні зрушення на користь галузей аграрного сектору економіки на основі прогнозування попиту на продукти;
- скорочення частки енергоємних видів економічної діяльності в умовах зростання цін на енергоресурси на основі їх прогнозу;
- переорієнтація у виробництві й експорті продовольства з експорту сільськогосподарської сировини на виробництво та експорт готової продукції;
- нарощування наукомісткої продукції, що має попит на світовому ринку та достатній потенціал для її виробництва в Україні її експорту.

Узагальнюючи, зазначимо, що проблема структурного реформування економіки України вимагає серйозного інституційного забезпечення. Запропоновані методологічні підходи до вибору критеріїв і пріоритетів структурної корекції (перебудови) національної економіки потребують напрацювань у сфері прогнозування та моделювання як структури економіки, так і економічного зростання. Окремих досліджень вимагає проблема вироблення інтегральних індикаторів для зваження результатів полікритеріального моделювання змін у структурі національної економіки, що може стати предметом *подальших досліджень*.

Література

1. *Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегія для України : моногр. / О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій [та ін.]; ІЕПНАН України. –Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 848 с.*
2. *Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekrstat:eu/ropa/eu.*
3. *Уроки незалежності // Український тиждень. – 2011. – № 33. – Серп.-верес.*
4. *Народное хозяйство Украины в 1991 году : стат. ежегод. – К. : Техника, 1992. – 511 с.*
5. *Статистичний щорічник України за 1998 рік / Держкомстат України ; за ред. [О. Г. Осауленка] ; відп. за вип. В. А. Головко. – К. : Техніка, 1999. – 576 с.*
6. *Україна в цифрах. 2009 рік : стат. щоріч. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. під-во "Інформаційно-аналітичне агентство", 2010. – 567 с.*
7. *Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.*
8. *Економіка України: втрачене десятиліття 1999–2008 рр. // Дзеркало тижня. – 2010. – № 51.*
9. *Звіт про науково-дослідну роботу на тему "Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці" (проміжний), 2010 р., УКРНТІ, Державний обліковий номер 0211U002239.*
10. *Паретто В. Компедиум по общей социологии / В. Паретто ; [Госуд. ун-т "Высшая школа экономики"]; / А. А. Зотов – [2-е изд.]. – М. : Изд. дом ГУВШЭ, 2008. – С. 41.*

11. *Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період. 2001–2004 роки : [проект] – К., 2000. – 49 с. (+ додатки).*
12. *Програма структурної перебудови економіки на середньостроковий період. 1999–2003 роки : [проект] – К., 1998. – 74 с. (+ додатки).*
13. *Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 року : (концептуальний варіант) [проект]. – К., 2001. – 72 с.*
14. *Інноваційна модель структурної перебудови економіки України на період до 2015 року : [проект]. – К., 2005. – 19 с.*
15. *Методика розрахунку економічної безпеки : затв. наказом Міністерства економіки України від 2.03.2007 р., № 60.*

Богдан ЛУЦІВ

ПОСТКРИЗОВИЙ МОДЕРНІЗАЦІЙНИЙ ШЛЯХ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ВИМІРІ

Розглянуто модернізаційний шлях, який обирає Україна в посткризовий період свого розвитку. Досліджено можливий кумулятивний ефект від розпочатого реформування економіки України.

Постановка проблеми. Входження України в етап економічної стабілізації актуалізує проблему обґрунтування конструктивної моделі післякризового розвитку. Варто зазначити, що її розроблення вимагає врахування нової не лише економічної, а й політичної ситуації. На відміну від попереднього періоду, коли при формуванні стратегії економічного розвитку межа протистоянь проходила між ринковою і неринковою ідеологією, нині загострилися напрямки прийняття рішень у межах ринкової парадигми.

Вибір України неоліберальної моделі розвитку не був випадковим. Адже не маючи на старті реформ, країна змушена була вдатися до запозичення зарубіжного досвіду. Модель ліберальної економіки з кінця 1970-х – початку 1980-х рр. повсюдно закріпилася в розвинутих країнах Заходу. На початку 1990-х рр. країни Східної Європи вже нагромадили позитивний досвід ринкових перетворень на основі принципів неолібералізму. Треба враховувати і те, що Захід готовий надавати фінансову допомогу за умови відповідних перетворень, за умови виконання рекомендацій Міжнародного валютного фонду. Ці рекомендації базувалися винятково на принципах так званого Вашингтонського консенсусу, і мали спершу чітко виражену латиноамериканську спрямованість, а в подальшому були екстрапольовані на країни з перехідною економікою.

Епоха післякризового розвитку економіки України має базуватися на поглибленні ринкової трансформації її сегментів. Визначальними чинниками цього процесу є інституційне забезпечення політики реформ, завершення процесу формування ринкової інфраструктури, встановлення ефективного законодавчого поля та стабільних правил економічної діяльності.

Наближення економіки України до світових і європейських господарських процесів детермінує необхідність подальшого поглиблення ринкових реформ, здійснення широкомасштабних структурних перетворень, прискорення інституційних змін. Тому трансформаційні процеси в економіці загалом є особливістю функціонування України як незалежної держави. У цьому контексті важливо пам'ятати про специфічний феномен української державності у вигляді різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом. Головним змістом цього механізму виступає багатоканальна взаємодія із Заходом в політичній, економічній і військових сферах. Необхідно дотримуватися багатовекторності співробітництва у напрямку посилення геополітичної диверсифікації. Обґрунтуванням багатовекторності державної

© Богдан Луців, 2011.

орієнтації України слугує завершення епохи біполярного протистояння та початок формування багатополюсного світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні теоретичні й методологічні положення глобальних світоцивілізаційних процесів та економічної політики європейських країн, що розвиваються, викладені в працях зарубіжних та вітчизняних економістів, таких як А. Бард, Р. Зеллік, Я. Задерквіст, Р. Йенсен, В. Карасьов, А. Коломієць, К. Корсак, А. Мельниик, О. Пасхавер, В. Пинзеник, Є. Савельєв, В. Совчук, А. Філіпенко, В. Черевань, С. Юрій.

Нові дисбаланси світової економіки. Остання фінансова криза внесла серйозні корективи в розстановку сил у глобальній економіці. Найвідчутніше проявилися два вектори: ослаблення західного світу та зростання економік, що розвиваються. Однак світ не став багатополярним, а зростаюча нестабільність (економічна й політична) робить його, швидше, безполярним.

Склалася ситуація, коли Захід (США, Європа та Японія), загрузли у затяжному подоланні кризи та її наслідків, уже не в змозі ні задавати тон, ні повчати, ні контролювати світовий економічний порядок. Обмежують перспективу зростання світової економіки великі державні борги, завищені соціальні очікування і суспільства, що старішають.

Водночас країни, що розвиваються, навіть їхній авангардний конгломерат, поки що не спроможні виконувати роль міжнародного стабілізатора. Вони не мають можливостей, бажання, а також стратегічного бачення, а відтак, просто обмаль досвіду. Нарощувати економічні м'язи – зовсім не те саме, що мати глобальне мислення.

У цьому калейдоскопі подій спостерігається жорстке змагання економічних систем та істотні зміни в картині світу. Стає неясним результат цього змагання, оскільки однаково відчутно оголюються структурні слабкості як ринкової економіки, так і державного капіталізму. Іншими словами, потужні "мастодонти" поступаються позиціями, а молоді "тигри" і "дракони" поки що не можуть їх освоїти.

Три роки тому країнам, що розвиваються, давали титул локомотива зростання світової економіки, яка важко переживала фінансову кризу. Адже придуманий у 2001 р. аналітиком інвестиційної компанії Goldman Sachs англійцем Джимом О'Нілом термін BRIC для позначення Бразилії, Росії, Індії, Китаю мав засвідчити більшу глобальну вагу цієї динамічної четвірки, ніж клуб країн із розвиненою економікою, відомий як Велика сімка. Вже тепер на країни БРІК припадає 27,8% світового ВВП. Експерти Goldman Sachs припускають, що до 2032 р. вплив четвірки на світову економіку зрівняється із впливом розвинених держав, оскільки саме країни цієї групи мають:

- необхідні людські ресурси (до 40% населення планети);
- 25% площі земної суші;
- великі запаси природних ресурсів та вдосталь фінансових коштів.

До десятиріччя виникнення БРІК були оприлюднені прогнози, що четвірка сукупно вже 2018 р. випередить економіку США за обсягами, а за даними Академії суспільних наук Китаю – до 2015 р. До 2020 р. близько половини світового ВВП може припадати на країни БРІК.

Більш того, в економічній гонитві з'явилися нові учасники, які стали наздоганяти країни БРІК. Так, Джим О'Ніл у щорічному звіті інвестиційної компанії за 2005 р. використовує термін "Nextt 11", дослівно – "наступних одинадцять". Термін "N-11" стосувався 11 найбільших за населенням країн і мав підкреслити їхній економічний потенціал, слідом за країнами БРІК. До "групи одинадцяти" були включені одинадцять країн не за алфавітом, а зліва направо за розгорнутою картою світу: Мексика,

Нігерія, Єгипет, Туреччина, Іран, Пакистан, Бангладеш, Індонезія, В'єтнам, Південна Корея, Філіппіни. А вже у 2010 р. аналітики з Goldman Sachs вважали за потрібне ввести в обіг новий термін – "економіки зростання", щоб позначити найдинамічніші з ринків, що розвиваються. Вони ж запропонували формулу: будь-яка економіка за межами "розвиненого світу", що дає як мінімум 1% глобального ВВП, підпадає під визначення "економіки зростання".

Важливою подією у зміцненні позицій БРІК було проведення саміту в м. Санья (Китай), на якому до лав об'єднання прийняли п'ятого учасника – ПАР, яка також доповнила первинну назву BRIC новою літерою – S (від South Africa). Ввівши до свого складу ПАР, БРІК отримує ще одну глобальну опору в Африці й водночас – доступ до багатих природних ресурсів Африканського континенту. Країни РІКС починають усвідомлювати себе спільнотою і шукати чинники, які б цементували її зсередини. І тільки за їхньої наявності зростаюча вага економік "п'ятірки" стане в нинішньому столітті чинником глобального розвитку.

За сьогоднішніх посткризових умов великі економіки, що розвиваються, перетворюються на серйозну загрозу для відновлення світової економіки. Їхній перегрів може згубно позначитися на глобальній економіці, тому такий сценарій імовірніший за нову хвилю кризи, що була спровокована ескалацією конфліктів на Близькому Сході або борговими проблемами Європи. На думку експертів аналітичної групи Oxford Economics, існують чотири шляхи розвитку світової економіки (рис. 1).

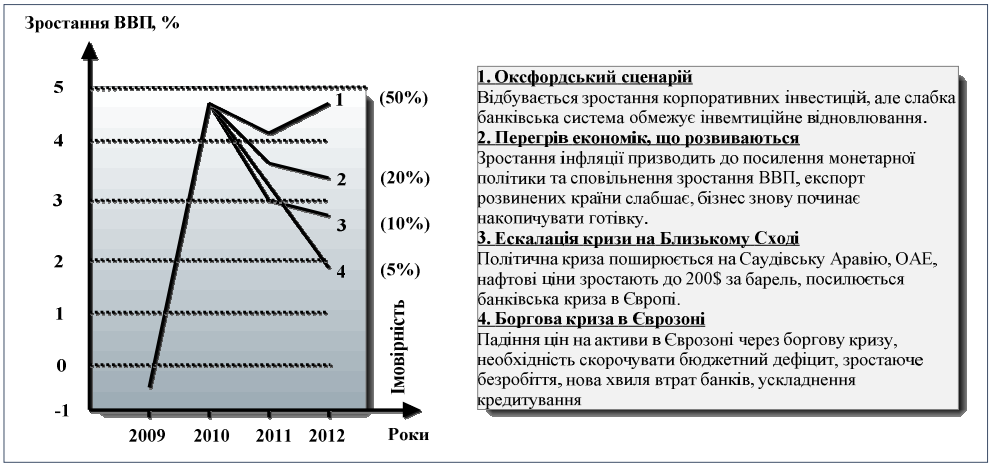


Рис. 1. ***Альтернативні сценарії розвитку світової економіки за версією Oxford Economics***[1]

За такого розвитку подій світовий ВВП у 2012 р. збільшиться лише на 3,4% порівняно зі зростанням у 4,7% за реалізації базового сценарію, що передбачає поступове відновлення світу після кризи без будь-яких серйозних шоків. Сьогодні інфляція у країнах БРІК призведе до посилення монетарної політики, зменшення інвестицій і до сповільнення зростання економік. Аналітики оцінили ймовірність перегріву економік, що розвиваються, у 20%. Окрім цього, у світовій економіці з'явилися чинники, що вказують на нові дисбаланси – бульбашки на ресурсних, товарних ринках і ринку золота. Небезпечним сигналом є зростання цін на товарних ринках. Ціни на нафту через конфлікти на Близькому Сході підвищилися з 94

[1] Струк О. Перший на виліт / О. Струк // Контракти. – 2011. – № 20–21. – С. 8–9.

дол. США за барель у грудні 2010 р. до 116 дол. у квітні 2011 р. Світові ціни на продовольство (особливо на кукурудзу, пшеницю та сою) теж встановили черговий рекорд – за рік вони подорожчали на 36%. Свій внесок у зростання цін зробило й швидке відновлення ринків, що розвиваються. За оцінкою Oxford Economics, саме вони формують нині попит на мідь, золото й нафту. Так, рівень споживчої інфляції у сімнадцяти зростаючих економіках збільшився з 5,5% наприкінці 2009 р. до 8,8% у лютому 2011 р.. У Бразилії інфляція в березні сягнула 6,3%, в Індії – майже 9%. У Китаї індекс споживчих цін у березні перевершив трирічний рекорд – 5,4%.

І все ж таки основні ризики для глобальної економіки – в розвинених країнах. У Японії держборг перевищує 200%, ВВП, у європейських країнах коливається на рівні 80–100%, у США – 100%. Ринок оцінює ситуацію як критичнішу саме у розвинених країнах. Кредитно-дефолтні свопи (показують ймовірність дефолту за зовнішніми зобов'язаннями) Греції удвічі вищі, ніж України, і в кілька разів вищі, ніж Китаю.

Однак за цими прогнозами ймовірність нарощування фінансової кризи в Європі загалом невелика і становить лише 5%. Проте з огляду на можливі наслідки цей сценарій може виявитися найбільш згубним для світової економіки, зростання якої в разі його реалізації сповільниться у 2012 р. до 1,8%.

Важливо зауважити, що країни, які вважають, що відповідають економічним і політичним критеріям, бажають бути включеними до нових, нехай навіть умовних, об'єднань. Відтак Україна в авангарді економік, що розвиваються, не значиться.

Кумулятивний ефект системного реформування економіки України. Достатню кількість років Україна реалізує у своїй економічній політиці так звану ринкову концепцію. На шляху її реалізації країна намагається погодити ключову концепцію з так званим європейським напрямом розвитку. Протягом цього періоду Україна також намагалась вирватися з тенет постсоціалістичної та пострадянської економічних систем. На думку В. Карасьова, досвід інших країн щодо виходу з цих систем свідчить, що такий вихід здійснювався трьома магістральними шляхами: східно-азійським ("капіталізм знизу") центральноєвропейським ("капіталізм ззовні") пострадянським ("капіталізм згори"). Китай став прикладом "капіталізмом знизу", де ворітьми в постсоціалізм стало мале приватне підприємництво у сфері сільського господарства при збереженні держсектору з відкритим доступом приватних інвестицій. "Капіталізм ззовні" був характерний для центральноєвропейських країн (Угорщина, Чехія, країни Балтії), які мали досвід приватної ініціативи та підприємництва тому без особливих проблем перейшли до капіталізму.

Україна й інші пострадянські країни обрали шлях "капіталізм згори". Це був швидкий перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки, в основі якого лежав перерозподіл державних активів шляхом їхньої швидкої приватизації. І основним наслідком такого переходу в Україні став шлях не від плану до ринку, а від плану до клану. Сформувався політичний капіталізм правлячої верхівки де економіка стала функціональним придатком політики (В. Карасьов).

У результаті такого політичного нашарування вдалося повернути керованість економіки, яка вилилась у встановлення адміністративного контролю над економікою та економічними гравцями. Однак уряд через внесені зміни до Конституції України позбавлений основних функцій провайдера реформ. Він так чи інакше не розпочав структурних перетворень. Уряд, по суті, працює у вузькій ніші реагування на надзвичайній ситуації на секторальних та локальних ринках, займається здебільшого перерозподілом фінансових потоків та бюджетних доходів.

Метою реформ в Україні має стати перемоделювання економіки й політики, створення правової бази для вільного і конкурентного ринку. Сьогодні урядові ініціативи спрямовуються лише на обмеження ринків збуту (запровадження квот на

ринку зерна), вибірковий підхід до інвестування галузей, посилення адміністративного контролю над цінами. Така урядова активність означає посилення адміністративної ролі держави в економіці за рахунок зниження ринкової конкуренції. Звідси, збереження адміністративних і бюрократичних важелів управління економікою не дає змоги провести справжні реформи, сформувати базу для запуску механізму вільної ринкової конкуренції, інакше кажучи – капіталізувати економіку.

Ще в лютому 2011 р. на засіданні Кабінету міністрів було представлено проект Програми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. Вперше за роки незалежності уряд підійшов до вирішення питань модернізації промисловості доволі серйозно, ґрунтовно і з небаченою масштабністю. Програма чітко й однозначно спрямовує економіку України на єдино можливий в умовах, що склалися, шлях – шлях інноваційного розвитку. Декларація про переведення української економіки на інноваційний шлях розвитку протягом останнього десятиліття містилася в програмах практично всіх урядів. Доки наша влада вправлялася в гаслах, більшість країн світу, як високорозвинених, так і тих, що розвиваються, але не хочуть миритися з роллю сировинних придатків світової економіки, вибрали модель інвестиційно-інноваційної економіки, і деякі з них уже встигли досягти вражаючих результатів.

Сучасна світова економіка характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу і дедалі вищою інтелектуалізацією виробництва, які й визначають конкурентоспроможність національних економік. У розвинених країнах на частку нових знань, що втілюються в передових технологіях, припадає від 70 до 85% приросту ВВП. Прискорено зростає внесок у приріст ВВП розвинених країн й інноваційної складової. Вони концентрують понад 90% світового наукового потенціалу і контролюють 80% глобального ринку високих технологій.

Україна в цьому контексті має подолати технологічне відставання і розрив у рівні розвитку з іншими країнами, а також створювати передумови для наближення пріоритетних галузей до "економіки знань". Ця програма буде реалізовуватись у два етапи:

- до 2012 р. – створення інституційних та економічних засад для активізації в майбутньому інноваційної діяльності;
- до 2015 р. – використання створених механізмів для впровадження вітчизняних розробок, збільшивши частку промислових підприємств із інноваційною складовою на 12–15% від загальної кількості.

Загалом з'являється шанс, що економіка України перестане сповзати в прірву й почне рухатися по висхідній траєкторії. Реалізація програми, на нашу думку, буде тестом для влади на серйозність намірів рухатися шляхом реформ стане програма жертвою гасел – чи серйозним інструментом модернізації економіки країни і виходу на новий рівень розвитку.

Висновки. Серед загальних трансформаційних процесів, що впливають на хід перетворень в економіці України, можна назвати такі: поширення ринкової моделі економіки на всі регіони світу; глобалізація і посилення взаємозалежності у світі, поглиблення інтеграційних процесів. З огляду на це під час реалізації пріоритетів структурної переорієнтації в економіці України необхідно:

1. Досягти фінансової макростабілізації.
2. Активізувати економічний розвиток, який би був орієнтований на формування кількісних і якісних позитивних тенденцій за рахунок науково-технічної та інвестиційної діяльності.

Підготовка стабільних умов для становлення і саморозвитку ефективної національної економіки, внутрішньо збалансованої та глибоко інтегрованої в структуру світового господарства.

Література

1. *Бард А. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / А. Бард, Я. Задерквист. – СПб. : Стокгольм. школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 256 с.*
2. *Зеллик Р. После кризиса: роль группы организаций Всемирного банка [Електронний ресурс].*
3. *Йенсен Р. Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит бізнес / Р. Йенсен. – СПб. : Стокгольм. школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 267 с.*
4. *Карасьов В. Реформи Януковича: який капіталізм будуємо? / В. Карасьов // Дзеркало тижня. – 2011. – № 16. – 29 квіт.*
5. *Корсак К. Технології майбутнього або Четверта хвиля / К. Корсак // Новий світ. – 2010. – № 10. – С. 8–10.*
6. *Пасхавер О. Я співчуваю цій владі / О. Пасхавер // Дзеркало тижня. – 2010. – № 46. – 11 груд.*
7. *Струк О. Перший на виліт / О. Струк // Контракти. – 2011. – № 20–21. – С. 8–9.*
8. *Филиппенко А. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филиппенко. – М. : Экономика, 2010. – 511 с.*
9. *Юрій С. Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика європейських країн, що розвиваються / С. Юрій, Є. Савельєв // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 5–1. – С. 13–21.*

Альона МЕЛЬНИК

ЕВОЛЮЦІЯ ВЧЕНЬ СУТНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто погляди відомих вчених щодо тлумачення сутності поняття світова економічна криза. Наукові погляди систематизовано відповідно до наукових течій. Визначено залежність прояву світових економічних криз від етапів економічного циклу розвитку світової економіки.

Актуальність дослідження. Світова економічна криза 2008–2010 рр. актуалізувала дослідження сутності такого економічного явища, як криза. Сучасна світова економіка не може існувати без економічних криз, оскільки вони є складовими економічних циклів розвитку. Тому необхідно проводити глибокі дослідження їхніх передумов, особливостей прояву, форм, механізмів поширення і наслідків для з'ясування сутності цього економічного явища у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності світових економічних криз завжди викликало певний науковий інтерес як у зарубіжних, так і у вітчизняних науковців, оскільки їхнє протікання викликає зміни не лише на внутрішніх, але й на міжнародних ринках. Сутність світових економічних криз досліджували такі зарубіжні вчені, як: Л. Каватарі, А. Веласко, Н. Маріон, Р. Флуд, П. Кругман, А. Песенті, В. Бітера, Ж. Корсеті, О. Жан, А. Сазерленда, П. Ізарда. В їхніх дослідженнях відображені підходи щодо визначення сутності світових економічних криз за причинами, що їх зумовлювали.

Російські науковці такі, як А. Анікін, Л. Абалкін, А. Ілларіонов, В. Попов вивчали сутність світових економічних криз у історичному аспекті, проводили порівняння світового і російського досвіду боротьби з ними.

Вітчизняні вчені В. Будкін, В. Геєць, Ю. Пахомов, А.Філіпенко, М. Чумаченко, А. Гальчинський та інші досліджують сутність світових економічних криз за цивілізаційним розвитком світу та відзначали не лише негативні, але й позитивні наслідки світових криз, для окремих економічних систем світу. У сучасній літературі ще не встановилося загальновизнаного уявлення про кризи у розвитку соціально-економічної системи.

Мета дослідження. Проаналізувати наукові погляди щодо тлумачення сутності світової економічної кризи.

Основний матеріал дослідження. Теорія економічних криз почала розвиватись у другій половині XIX ст., основні наукові течії зведені до табл. 1. З'ясовуючи причини економічних криз, науковці сформували два основних підходи – це поверхневий, чи біологічний і науковий, чи соціально-економічний. Оскільки криза визначалась як складова економічного циклу розвитку, більшість вчених причини виникнення криз ототожнювали з причинами циклічних коливань в економіці.

© Альона Мельник, 2011.

Таблиця 1

Еволюція наукових підходів щодо трактування сутності поняття "світова економічна криза"

Представники та їхні теорії	Сутнісне розуміння кризи	Причини кризи
Поверхневий (біологічний) – прояв криз пов'язувався з біологічними процесами на землі		
В. С. Джевонс – теорія "Сонячних плям – погоди – врожаю"	Розглядав кризи як великі нерегулярні коливання у розвитку економіки	Коливання врожаїв, пропозиції і попиту, періодів надлишкового інвестування або спекуляції, війн і політичних чвар або інших випадкових подій
Науковий (соціально-економічний) – етап розвитку суспільства, ринків, економічних систем		
Д. Рікардо	Розглядав кризи як необов'язковий елемент економічного циклу, явище, яке може виникати на окремих ринках	Несправедливий розподіл багатства
Ж. Б. Сей	Розглядав кризу як локальне явище (регіон, ринок, країна)	Перевиробництво чи недостатнє виробництво
С. Сісмонді	Вважав, що криза природна і неминуча форма руху господарства або форма переходу тимчасового стану рівноваги до іншого	Розриви між виробництвом і споживанням, суспільні суперечності, недостатнє споживання
К. Маркс	Криза – це вибух протиріч і способів їхнього подолання	Нездоланні суспільні суперечності, приватна власність
В. Перло	Криза – це сильні ліки, які на деякий час скасовують суперечності економіки	Суперечності в розвитку економіки
Дж. Гобсон, Е. Прайзер, Дж. Робінзон – теорія недоспоживання	Криза – викривлення економічних відносин у наслідок збільшення заощаджень	Нерівний розподіл доходів, надмірне заощадження, недоспоживання населення
К. Жугляр	Криза є циклічним явище, пов'язане переважно з грошовим обігом, банківським кредитом і державними фінансами	Банківська діяльність
У. Мітчела	Криза не є складовою економічного циклу, а ототожнюється з економічним бумом і панікою для визначення інтенсивності відповідної фази	Розбіжності інтересів суспільства і бізнесу

Представники та їхні теорії	Сутнісне розуміння кризи	Причини кризи
А. Маршалл	Криза – циклічне явище, що зароджується у сфері грошового обігу	Не контрольоване кредитування, проблема довіри між кредитором і позичальником
М. Туган-Барановский	Криза є необов'язковою фазою циклу, у деяких випадках фаза промислового підйому може перейти поступово у фазу промислового застою, без кризи.	Помилковий розподіл національного виробництва, обмеженість продуктивних сил і непропорційний розвиток галузей, диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у виробничих галузях
М. Кондратьєв – теорія економічних циклів розвитку	Криза – невід'ємна складова економічного циклу	Якісні зрушення, спричинені науково-технічною революцією, розвитком кібернетики, електроніки та впровадженням стратегічного планування економіки
О. Богданов (Малиновский) – теорія криз	Розглядав кризу як зміну організаційних форм системи, перехід її у новий стан з набуттям нових властивостей чи руйнації	Порушення рівноваги
Н. Хоутрі, І. Фішер, М. Фрідман – монетарна теорія	Криза як складова економічного циклу	Розширення та згортання банківського кредитування, коливання попиту і пропозиції грошей на ринку
Й. Шумпетер, Е. Хансен, П. Семюелсон – інноваційна теорія	Криза як складова економічного циклу, є творчим руйнуванням заради розвитку	Науково-технічна революція, нововведення, відкриття та їхній переривчастий характер
Ф. Хайєк, Л. Мізес – теорії перенагромадження	Криза складова економічного циклу	Надмірне інвестування
Дж. Кітчин	Криза складова економічного циклу	Коливанням товарно-матеріальних запасів і світові коливання запасів золота
Дж. Кейнс, А. Пігу – психологічні теорії	Криза складова економічного циклу, своєрідна форма забезпечення поступального розвитку економіки в умовах ринкових відносин. Криза – це несподівана різка зміна тенденції до підвищення тенденціями до зниження	Психологічні чинники, настрої (песимістичні чи оптимістичні), які формують економічну поведінку суб'єктів ринку. Психологічний закон споживання, відповідно до якого люди зі зростанням доходів збільшують споживання, але ще в більшій пропорції зростає та частка прибутку, що вони зберігають
С. Кузнец	Визначив 20-ти річний період коливання швидкого і повільного технічного розвитку, населення (імігрантів) і національного доходу	Демографічні коливання, старіння основних фондів (будинків, споруд)

Поверхневий підхід охоплює наукові дослідження, в яких вчені обґрунтовували прояв економічних криз із біологічними процесами на землі. Прибічником такого підходу був В. С. Джевонс, у своїх працях він ототожнював економічні закони із законами природи, намагався довести взаємозв'язок між періодичністю кризових явищ і астрономічних, сформувавши теорію "сонячних плям – погоди – врожаю" [1].

У. С. Джевонс відзначав, що "великі нерегулярні коливання" виникають як результат "недостатніх або надлишкових врожаїв, раптових змін пропозиції або попиту на який-небудь з головних предметів торгівлі, періодів надлишкового інвестування або спекуляції, війн і політичних чвар або інших випадкових подій, які ми не в змозі заздалегідь передбачати і враховувати". Крім того, він вважав, що, перш за все, вплив на циклічний розвиток економіки мають реальні чинники, але необхідно враховувати і психологічні мотиви: зміна настрою, розчарування, оптимізм або паніку. На його думку, тривалість циклу становить 10,466 років і повністю збігається з періодом сонячної активності. Цей підхід не набув значного поширення, оскільки більшість вчених вважали, що причинами економічних криз є проблеми різного характеру, які виникають у суспільстві, а отже, спричинені соціально-економічними змінами.

Варто зазначити, що поверхневий підхід виявлення сутності і причин кризи підходить для рабовласницького, феодального періоду розвитку цивілізації, коли залежність людини від природи була більш помітною. На сьогодні, людина освоїла велику кількість засобів виробництва і відтворення, у результаті чого залежність результатів її праці від природи стала опосередкованою. Тому до умов глобалізації світової економіки ці ідеї не можуть бути застосовані.

У вченнях Д. Рікардо зазначається, що причиною циклічності економічного розвитку та виникнення криз є несправедливий розподіл багатства, проте Д. Рікардо вважав, що кризи не є обов'язковою складовою економічного циклу, а криза перевиробництва можлива лише на окремих товарних ринках [2].

Свій погляд щодо сутності економічних криз виклав французький вчений Ж.-Б. Сей, який вважав, що економічні кризи можуть виникати в окремих регіонах, на окремих товарних ринках, але в економіці загалом вони неможливі [3].

Швейцарський економіст С. Сісмонді підтримував погляди Д. Рікардо і Ж.-Б. Сейя щодо неможливості криз перевиробництва, пояснюючи це наявністю дрібних товаровиробників, які на ринку є одночасно і виробниками і споживачами. На макрорівні великих економічних систем кризи виникають найчастіше через розриви між виробництвом і споживанням товарів. С. Сісмонді вважав, що "Криза – це природна і неминуча форма руху господарств або форма переходу від одного тимчасового стану рівноваги до іншого". Він вперше почав розглядати кризу недоспоживання населення і вважав, що в основі причин виникнення криз лежать суспільні суперечності між виробництвом і споживанням, заклав основи теорії недоспоживання [4].

Аналізуючи погляди Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей і С. Сісмонді щодо сутності кризи і причин її виникнення, видно, що у їхній час можливості вивчення були обмеженні відсутністю інформації та низьким рівнем розвитку промисловості і фінансового ринку. Вони могли спостерігати лише локальні кризи, які не поширювались на інші сфери господарювання у зв'язку з відсутністю тісних економічних взаємовідносин між суб'єктами ринку і окремими країнами. Їхні вчення заклали фундамент дослідження кризи як економічного явища, а заслуга полягає у виокремленні кризових явищ у системі економічних відносин.

Більш ґрунтовно суспільні суперечності як передумови економічних криз у своїх працях розглядав К. Маркс. Він вважав, що найглибша суперечність існує між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення його результа-

тів, тому в умовах капіталізму кризи є обов'язковим явищем економіки. Він вивчав причини криз і обґрунтував їхній закономірний характер. Науковець визначив кризу як вибух протиріч капіталістичного виробництва і спосіб їхнього вирішення. Крім того, К. Маркс виокремив чотири фази економічного циклу – кризу, депресію, пожвавлення і підйом. Він розкрив причини економічних криз і обґрунтував їхню неминучість в умовах стихії й анархії виробництва [5].

Вчення К. Маркса продовжив американський науковець Віктор Перло, який вважав, що криза – це сильні ліки, які на деякий час скасовують суперечності економіки, відбувається скорочення ділової активності, криза формує нову рівновагу, завдяки якій активність знову може набирати силу.

У К. Маркса, порівняно з попередниками, можливостей дослідження процесів протікання криз було значно більше, оскільки він працював у час розквіту мануфактурного виробництва і зародженням капіталізму. У цей час загострились соціальні проблеми, сформувались суспільні класи, населення було розшароване за рівнем доходів. Відсутність державних механізмів регулювання господарської діяльності призводило до виникнення монополій та їхніх зловживань на ринках матеріальних, сировинних і трудових ресурсів. Внаслідок цього, загострювались суперечності суспільного характеру. Саме ці процеси зародження капіталізму з притаманними суперечностями у своїх працях описав К. Маркс. На сьогодні ринкова економіка є результатом розвитку капіталістичної форми господарювання і доводить несправедливість критики К. Маркса

Представники неокласичної і ліберальної шкіл висували різні версії про природу і причини економічних криз. Дж. Гобсон, Е. Прайзер вважали, що причиною криз є надмірне заощадження доходів, яке спричиняє недоспоживання населення і викликає надвиробництво. Якщо заощадження не перетворюються на інвестиції, то їхнє збільшення зумовить скорочення обсягів споживання. Прихильники цієї теорії переконані, що спокій на ринку споживчих товарів є запорукою безкризового розвитку. Наступницею теорії недоспоживання була Дж. Робінзон, яка вважала, що ліками від кризи є стимулювання споживання, відповідно – недоспоживання є наслідком, а не причиною кризи.

Французький вчений-економіст К. Жугляр розглядав кризу, як важливу складову економічного циклу, яка є сприятливою передумовою, що призводить до загального зниження цін і ліквідації підприємств, створених для задоволення штучно розширеного попиту. На думку К. Жугляра, криза – це явище, пов'язане переважно із грошовим обігом, банківським кредитом і державними фінансами. К. Жугляр вважав, що в основі циклічності лежить банківська діяльність, яка і провокує кризи з інтервалом 10 років [4].

Досліджуючи праці вищезазначених науковців, варто зазначити, що у їхніх працях переважно відображені причини криз, характерні їхньому часу та етапу розвитку ринкових відносин світової та національних економік.

Механізм розгортання економічних криз та їхнє подолання досліджував відомий американський учений У. Мітчел. У своїх працях дослідник аналізував причини кризових коливань, враховуючи при цьому не лише економічні, але й психологічні чинники їхнього виникнення і розвитку.

В основі теорії циклів У. Мітчела закладена економічна суперечність відтворення, яка виникала із розбіжностей інтересів суспільства і бізнесу. Крім того, причини циклів він пов'язував з розладом грошового обігу. Науковець виокремив чотири фази економічного циклу: депресія, пожвавлення, розквіт, рецесія. Він вважав, що фаза "криза" в економічному циклі відсутня і може лише ототожнюватись з економічним бумом і панікою для визначення інтенсивності відповідної фази.

У своїх працях М. Туган-Барановский писав: "послідовні підйоми і падіння економічних хвиль відбуваються з такою правильністю, яка нагадує явища не соціального, а біологічного характеру, навіть не органічного порядку", але він відхиляв будь-які спроби обґрунтувати причини криз біологічними процесами природи [4].

М. Туган-Барановский виокремлював три групи теорій криз. До першої групи належать вчення, в яких обґрунтовувалось, що саме сфера суспільного виробництва породжує кризові явища; у другій групі вчень обгрунтовано, що кризи виникають у сфері суспільного обміну; у третій групі вчень передбачено пошук причин криз у сфері суспільного розподілу. Саме до третьої групи теорій схилявся М. Туган-Барановский. Він вважав, що економічний цикл складається з трьох фаз: промислового підйому, кризи, промислового застою. Крім того, автор зазначав, що фаза кризи є необов'язковою, у деяких випадках фаза промислового підйому може перейти поступово у фазу промислового застою, без кризи, тоді економічний цикл буде складатись із двох фаз. Причини криз науковець пов'язував з помилковим розподілом національного виробництва, обмеженістю продуктивних сил і непропорційним розвитком галузей. Основною причиною циклічних коливань, на його думку, є диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у виробничих галузях. Цей учений заклав підвалини сучасної інвестиційної теорії циклів.

Не можна погодитись з М. Туган-Барановським щодо необов'язковості прояву криз у економічному процесі, на наш погляд, криза є обов'язковим і невід'ємним елементом економічного циклу і лише латентний її перебіг міг ввести в оману дослідника. Відсутність інформаційної бази щодо перебігу криз обмежили наукові висновки видатного вченого.

У 20-х роках XX ст. економіст-аграрник професор М. Кондратьєв (1892–1938 рр.) розробив теорію економічних циклів (нині вона відома як теорія довгих хвиль) [6]. Перша хвиля належить до пожвавлення й піднесення промисловості та сільського господарства, друга – до їхнього спаду. Малі цикли економічного розвитку вписуються у великі цикли. При цьому характер малого циклу залежить від того, на яку хвилю великого циклу він припадає: якщо на висхідну, то ефект економічного підйому посилюється, а кризові явища зменшуються; якщо на пониження, то криза й депресія посилюються, а виробництво знижується.

Таким чином, М. Кондратьєв виокремив 2,5 великих циклів за 140 років (із 80-х років XVIII ст. до 20-х років XX ст.), перший цикл тривав протягом 1798–1849 рр., другий цикл – у період 1849–1896 рр., третій цикл почався у 1896 р. На думку М. Кондратьєва, довгі хвилі, що підвищуються, були пов'язані з корінними якісними змінами в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

До початку великої хвилі, що підвищується, відповідно до теорії М. Кондратьєва, варто віднести якісні зрушення, спричинені науково-технічною революцією, розвитком кібернетики, електроніки та впровадженням стратегічного планування економіки.

За допомогою теорії М. Кондратьєва можна передбачати періодичність спадів і підйомів виробництва. Цінність цієї теорії полягає в тому, що вона є методологією прогнозування циклічності й характеру розвитку економіки. Послідовники його вчень виокремити кінець третього циклу у 1938 р. (російський економіст С. Меньшиков [7]) і визначили часові межі четвертого циклу з 1952 по 1990 рр. і початок п'ятого інноваційно-інвестиційного циклу з 90-х років XX ст. (український вчений-економіст С. Мочерний [8, с. 471]).

На нашу думку, довжина хвиль М. Кондратьєва, визначається залежно від об'єкту криз. Довгі хвилі економічного циклу накладаються на розвиток цивілізацій. Середні хвилі накладаються на економіки окремих країн, на сьогодні – групи інтег-

рованих країн у світовій економіці. Малі цикли ілюструють розвиток суб'єктів господарювання, ТНК, підприємств, установ, організацій тощо.

Російський вчений О. Богданов (Малиновский) розкрив зміст загального поняття кризи: "криза – це завершення чи перелом у ході процесу, який характеризується боротьбою, причому: до кризи відбувається боротьба і стан є невизначеним, мінливим; у момент кризи закінчується невизначеність, визначається перемога однієї сторони над іншою чи відбувається примирення сторін, і це формує нові умови протікання процесу" [9]. О. Богданов у визначає кризу як зміну організаційних форм системи, перехід її у новий стан з набуттям нових властивостей чи руйнації. Він виокремив два типи криз у динаміці системи: "кризи С – конюгуційні, з'єднуючі – формування нових зв'язків"; "кризи Д – розділяючи – розрив зв'язків, формування нових обмежень, яких раніше не існувало". На його думку, кожна криза представляє ланцюг елементарних криз того чи іншого типу. Розуміння кризи як порушення рівноваги – з послідуючим набуттям нової рівноваги дає можливість її діагностувати і передбачити наслідки. За характером протікання О. Богданов розрізняв вибухові і замираючі кризи. Вибухові кризи розвивались стрімко і всепоглинаюче до повної руйнації. Замираючи розвиваються поступово, призводять до затухання амплітуди коливань при набутті системою нових якостей. Також О. Богданов досліджував внутрішню структуру кризи, етапи її розвитку. При розриві двох систем утворюється одна, яка набуває інших якостей і зв'язків із зовнішнім середовищем, ця тенденція поширюється на безпосереднє і згодом на опосередковане середовище функціонування формуючи нову рівновагу. Швидкість досягнення нової рівноваги визначається: рівнем практичності системи, глибиною змін.

О. Богданов у своїх дослідженнях заклав теоретичне підґрунтя вивчення сутності криз, більшість його висновків зберігають свою актуальність і сьогодні.

На початку двадцятого століття набула поширеності кредитно-грошова концепція виникнення криз, відповідно до якої причиною криз є нерівновага попиту і пропозиції на грошовому ринку. Засновниками цієї концепції стали американський економіст І.Фішер і англійський вчений Р. Хоутрі.

Р. Хоутрі у своїх працях аргументує, що монетарна теорія, пояснює цикли розширенням (експансією) і згортанням банківського кредиту. Збільшення пропозиції грошей і швидкості їхнього обороту стимулює сукупний попит, а він, відповідно, зумовлює розвиток обсягів національного виробництва, обсягів реалізації та зростання цін, і навпаки, згортання кредиту (пропозиції грошей) спричиняє протилежну тенденцію – зменшення обсягів виробництва тощо. Послідовником цієї концепції став американський вчений М. Фрідман, який визначав нестабільність грошової пропозиції причиною циклічних коливань. Вчений проаналізував монетарну політику США за сто років і намагався пояснити причини кризи 1929–1933 рр. Він вважав, що ця криза була спровокована невідповідністю кількості грошей (скорочення маси грошей) в обігу реальним потребам. Продовженням розвитку монетарної концепції є праці вчених, що досліджували особливості виникнення і протікання фінансових криз. Так сучасними вченими-економістами були сформовані моделі фінансових криз, такі як: "центр-периферія"; спекулятивних нападів першого, другого і третього покоління; інфікування та інші.

Підвищує актуальність монетарної концепції високий рівень розвитку фінансового ринку та збільшення обсягу операцій на ньому. В умовах динамічної фінансової глобалізації більшість науковців вважають причиною криз, нерівновагу грошового ринку, і, як наслідок, невідповідність розвитку фінансового і реального сектору економіки.

Основні представники інституціалізму Й. Шумпетер, Е. Хансен, П. Семюелсон внесли свій вклад у визначення сутності понять економічні цикли і економічна кри-

за. Результатом їхніх досліджень стала – інноваційна теорія, яка пояснює економічні цикли використанням у виробництві важливих нововведень щодо товарів, способів виробництва, ринків збуту, сировини, нових організаційних форм виробництва. Розмежувавши змістовність понять „зростання" і „розвиток". Автори зазначають, що передумовою розвитку є впровадження інновацій, чогось нового, раніше невідомого. Причинами криз є вичерпаність старих складових систем та необхідність їхньої заміни кардинально новими елементами.

Не можна погодитись з тим, що інноваційні впровадження є причинами криз. На нашу думку, залежність інноваційних впроваджень і прояву криз можна розглядати у двох аспектах: перший – інновації є опосередкованими передумовами кризи в умовах, коли суспільство не готове сприймати якісні перебудови економічної системи, що виникли як їхній наслідок; другий – інновації як засіб подолання кризи після довготривалого застою, який призводить до перебудови економічної системи. Процес впровадження інновацій охоплює перехідний період економічної системи від старого до нового порядку.

Представники неолібералізму Ф. Хайєк, Л. Мізес – теорії перенагромадження, вважають причиною криз є надмірне інвестування, яке у подальшому погіршує кризовий стан ринку. Л. Мізес, вважав, що економічна криза одночасно є і кризою системи державних фінансів, яка не може бути розв'язана без повного перегляду складу державних операцій. Запорукою ефективного функціонування ринкової економіки, на думку авторів, є спільні правила господарювання – єдині і обов'язкові для всіх без виключення. Теорія перенагромадження є послідовним розвитком монетарної концепції, яка набула актуальності при розвитку фінансового ринку, виникненні нових фінансових інструментів та можливості їхнього спекулятивного застосування без обмеження обсягів і національних кордонів.

Дж. Кітчин розглядаючи причини криз пояснював їхню тривалість (близько 40 місяців) коливанням товарно-матеріальних запасів і світовими коливання запасів золота. На думку автора, збільшення обсягів реальних інвестицій в основний капітал викликає надлишок товарних запасів над потребами. Внаслідок цього попит на інвестиції зменшується і викликає уповільнення темпів росту виробництва. Економічний цикл охоплює період відновлення рівноваги на споживчому та інвестиційному ринках. Не можна погодитись з висновками Дж. Кітчина щодо визначення тривалості економічного циклу, оскільки рівновага є відносною і нестійкою характеристикою стану ринку і її відсутність не обов'язково призводить до кризи.

Вагомий внесок у розвиток теорії циклів у 30–40-х роках XX ст. вніс англійський економіст Дж. Кейнс [10]. Він розглядав економічний цикл як результат взаємодії національного доходу, фондів споживання і нагромадження капіталу, динаміки сукупного попиту, банківського відсотка, дії психологічного закону нагромадження. На його думку, вирішальну роль у формуванні й періодичності циклів відіграє гранична ефективність капіталу, тобто межа найбільших витрат і найменших прибутків його функціонування. Крім того, науковець вважав, що причиною циклічності є психологічний закон споживання, відповідно до якого люди зі зростанням доходів збільшують споживання, але ще в більшій пропорції зростає та частка прибутку, що вони зберігають. У формуванні економічного циклу беруть участь, за Дж. Кейнсом, і такі чинники: сукупне споживання, гранична ефективність капіталу, психологічний закон споживання, пов'язаний із заощадженням і нагромадженням. Вчений підкреслює, що тривалість економічного циклу залежить від тривалості служби таких елементів основних фондів, як устаткування, машини, терміну витрат надлишкових запасів товарів і послуг, вироблених понад попит, термін реалізації цих запасів повинен становити не більше як 3–5 років. У своїх працях дослідник визначає, що: "циклічний рух – це розвиток економічної системи, в бік підйому, при якому сили,

що його викликають, накопичуються й посилюють одна одну, а з часом поступово послаблюються, до моменту їхнього заміщення силами, що діють у протилежному напрямку". Дж. Кейнс зазначає, що характерною рисою економічного циклу є криза як несподівана різка зміна тенденції до підвищення тенденціями до зниження, тоді як при зворотному процесі кризового явища не виникає.

На підставі своєї теорії Дж. Кейнс розробив практичні рекомендації щодо застосування економічних методів обмеження наслідків спадів виробництва шляхом державного регулювання економіки через інвестиції, кредити, податки, фіксовані ціни й інші економічні важелі.

Після Дж. Кейнса західна економічна думка не тільки визнала циклічність суспільного відтворення і поглибила дослідження форм, структур і причин циклів, але й посилено і небезуспішно шукає шляхів і методів нейтралізації негативних наслідків впливу циклічності на соціально-економічний розвиток суспільства. Відбулося зближення позицій у поглядах прихильників різних підходів до циклічності. Підтвердженням цього є результат формування єдиної класичної структури економічного циклу розвитку. Класичний цикл суспільного відтворення складається з чотирьох фаз: криза (спад), депресія (стагнація), пожвавлення, підйом (бум). Оскільки кризи є невід'ємними складовими економічного циклу, то строки їхнього настання визначаються за допомогою періодичності економічних циклів.

За тривалістю економічні цикли поділяють на:

- короткі (малі), цикли Кітчина пов'язані з відновленням рівноваги на споживчому ринку, їхні коливання ділової активності тривають 2–3 роки;
- середні цикли Жугляра пов'язані зі зміною попиту на засоби виробництва. Матеріальною основою періодичності середніх циклів є необхідність оновлення основного капіталу, їхні коливання ділової активності тривають 8–10 років, причини цієї циклічності виходять зі сфери кредитного обігу;
- відтворювальні цикли (будівельні, інфраструктурні) Кузнеца тривалістю 15–20 років, які виникають у зв'язку з періодичною зміною основних фондів і житла, коливанням цін на нерухомість, рухом імігрантів, оновленням інфраструктури;
- довгі хвилі Кондратьєва – цикли передбачають структурні реформування економіки, якісні зміни у всій економічній системі, їхнє коливання ділової активності триває 48–55 років. Матеріальною основою великого циклу є зміна базових технологій і поколінь машин, оновлення об'єктів інфраструктури.

Під час останньої світової фінансової кризи підвищилась увага вітчизняних науковців до цієї проблеми. Більшість вітчизняних науковців розглядають кризу як невід'ємну складову економічного циклу. Кризу у вітчизняній науковій літературі у загальному тлумаченні визначають, як небезпечний стан, злам і передумову подальшого розвитку економічної системи. Криза як економічне поняття – це глибокий розлад економічної системи, спосіб тимчасового вирішення суперечностей.

О. І. Барановський розглядає сутність і види фінансових криз. Криза – це неминучий супутник, фаза життєвого циклу будь-якої системи, у тому числі фінансової (банківської). З одного боку, вона є найважливішим інструментом саморегулювання, оскільки оголює межу розвитку, а з другого – дає імпульс розвитку, стимулюючи перехід до нового стану рівноваги. Автором виокремлено три підходи щодо визначення сутності кризи: криза, як значна проблема чи ситуація з високою ймовірністю негативних наслідків; криза як природний процес у життєдіяльності системи; криза як порушення рівноваги соціально-економічної системи. Найбільшу увагу у своїх працях О. І. Барановський приділяє фінансовій кризі та її різновидам банківській, валютній, платіжній, інфляційній, борговій. Автор вводить такі поняття, як

"кризове вікно", "трансфер кризи", "ланцюговий трансфер кризи", "недосконалі цикли". Варто зазначити, що автором не визначено взаємозв'язку і взаємозалежності, послідовності прояву різновидів криз та параметрів їхнього виявлення.

А. С. Гальчинський у своїх працях аналізує світові кризи у контексті сучасних глобальних цивілізаційних трансформацій, виокремлює систему чинників кризи, визначає інформативну функцію кризи та її конструктивну роль в інноваційному оновленні суспільних процесів.

В. М. Геєць розглядає проблеми економічного зростання у контексті світових економічних криз. Автор визначає наслідки протікання світових криз для України в різних сферах економіки та визначає можливі напрямки антикризової політики та політики стабілізації економічної системи в Україні. Про кризу 2008 р. В. М. Гейць висловився так: "Сьогоднішня криза вкладається у кризу довготривалого циклу, який закінчується десь у 2010 році. А наступний може сформуватись, виходячи з циклічності економіки через 10 років". Ця фраза підкреслює, що вчений відносить кризу до складу економічного циклу.

З. О. Луцишин у своїх працях досліджувала особливості функціонування світової фінансової системи в умовах глобалізації. Вона зазначає, що світові фінансові кризи є обов'язковою властивість світової фінансової системи. Автор провела значний аналіз особливостей протікання фінансових криз у Південно-Східній Азії, на основі якого, відзначає велику роль іноземного капіталу у причинах виникнення та поширення кризових явищ. Економіст виокремлює різні прояви фінансової кризи такі, як валютні, грошові, боргові, при цьому ототожнює їхню сутність і не зазначає відмінностей у їхньому протіканні і характері впливу на національні і світову економіки.

В. І. Мазуренко досліджує сутність, види та особливості протікання світових фінансових криз, автором визначенні спільні риси фінансових криз, виокремленні стадії розвитку світових фінансових криз. Автор спрямував свої зусилля на розробку механізму протидії фінансових кризам з метою забезпечення національної економічної безпеки.

Ю. М. Пахомов у своїх наукових працях обґрунтовує неминучість виникнення кризових явищ у світовій економіці та визначає їх основною передумовою кризу розвитку сучасної цивілізації, яка вступила у фазу переродження і трансформацій. Важливу роль у поширенні кризових явищ вчений відводить фінансовій глобалізації, визначаючи її цивілізаційні аспекти: використання єдиних фінансових інструментів, як засобу уніфікації економічного розвитку; формування фінансових центрів; можливість масштабного впливу на фінансові системи окремих країн, як форми цивілізаційної протидії.

А. С. Філіпенко у своїх дослідженнях приділяє значну увагу причинам світових криз і найбільш значущими, на його погляд, є саме внутрішні причини, тобто недосконалий економічний розвиток і політична зрілість в окремих країнах.

А. А. Чухно у своїх працях зазначає, що кризи є складним суспільно-економічним явищем, в якому поєднуються матеріально-технологічна і соціально-економічна сторони. Вихід із кризи пов'язаний не лише з оновленням основного капіталу і переходом до нового технологічного укладу, але й з розвитком та вдосконаленням виробничих відносин. Автор виокремив стадіальну кризу і відповідний цикл, ознакою якої є становлення нової технологічної основи виробництва. "У сучасній кризі поєднуються не тільки малий і великий цикли, але й стадійний цикл, пов'язаний з переходом економіки від індустріальної до інформаційної".

Розглянуті теорії економічних циклів розкривають періодичність і структуру економічних циклів, а отже, і сутність кризових явищ. Історичний аспект прояву криз демонструє нам важливість цього явища в економіці, вказує на зрізи економічного

розвитку світової економіки. Більшість дослідників розглядають кризу як властивість чи етап розвитку економічної системи, на наш погляд, таке трактування є неповним.

Висновки. На нашу думку, кризу необхідно розглядати як окрему економічну систему, що входить до складу більшої системи-світової економіки і проявляє свої властивості у певних умовах функціонування з метою її оновлення.

Література

1. *Jevons W. S. Investigations in Currency and Finance. L., 1884.*
2. *Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное : пер. с англ. / Д. Рикардо; предисл. П. Н. Клюкина. – Москва : Эксмо. – 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).*
3. *Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. — М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.*
4. *Экономическая история мира. Европа. / [под общ. ред. М.В. Конотопова]. – 2-е изд. – М. : Изд.-торг. корпорация "Дашков и Ко", 2006. – С. 636.*
5. *Маркс К. Капитал. Т. 2. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 24. – М. : Политиздат, 1961. – 648 с.*
6. *Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М. : Экономика, 1993. – С. 47.*
7. *Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М. : Наука, 1999. – 448 с.*
8. *Меньшиков С. Возврат конвергенции. Глобальный кризис – экономика и политика [Электроный ресурс]. – Режим доступа : http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1237704480.*
9. *Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. :С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр "Академія", 2000. – Т. 1. – 864 с.*

Марина ОВЧИННИКОВА

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ У ФОРМУВАННІ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розглянуто модель удосконалення структури фінансових активів інституту спільного інвестування. Запропоновано методологічні підходи щодо формування ефективної структури активів з максимальним рівнем дохідності й мінімальним рівнем фінансового ризику.

Від ефективності формування й використання фінансових активів залежить ведення результативної діяльності та закріплення позитивних процесів інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування. Однак ефективність формування структури фінансових активів головним чином залежить від глибини застосування аналітичних інструментів для прийняття найоптимальніших рішень. Під час застосування інструментів фінансового аналізу й обробки отриманої інформації використовуються спеціальні прийоми і методи, що повною мірою розкривають його системність та комплексність. Всі процеси у фінансовому аналізі розглядаються з точки зору взаємозв'язку та різності їхніх складових. Вивчаються чинники, що впливають на поведінку процесу як цілісної структури, розглядаються зміни сукупності простих складових і всієї системи. Виявляються слабкі сторони процесу й елементи, що потребують удосконалення.

Процес оптимізації структури фінансових активів необхідно починати з аналізу вже існуючої структури активів ІСІ в динаміці за певні періоди, змін, що відбувалися, та глибини їхнього впливу на зростання вартості активів і ступеня їхнього ризику.

Найбільша частка фінансових рішень, шо приймає підприємство в умовах ринкової економіки, так чи інше пов'язані з моделюванням та оптимізацією фінансів. Цьому питанню приділяли увагу багато зарубіжних і вітчизняних вчених, а саме: М. Дж. Гордон, Г. Марковиц, М. Міллер, Фр. Модильяні, Ст. Росс, Ф. Харрисон, В. Шарп, В. В. Ковальов, І. А. Бланк [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Теоретичні моделі управління фінансовими активами почали активно розробляти й застосовувати з другої половини XX ст.

Велике значення мали моделі, що пов'язували зміну цін на активи з невизначеністю і складністю прогнозування майбутнього (в тому числі CAPM). Г. Марковіц привніс у загальноприйняті моделі безризикову складову й визначив дохідність активу як премію за ризик [4].

Нобелівський лауреат Дж. Тобін створив ефективну модель для оптимізації портфелів із використанням безризикової складової [7]. Він вважав, що найбільш збалансованим для інвесторів, яким притаманний ризик, буде ринковий портфель (співвідношення активів у портфелі має повторювати співвідношення у ринковому індексі).

На диверсифікованому ринку інвестор може вибрати один із трьох варіантів портфеля:

- безризиковий, що складається з активів із найменшим ризиком;

© Марина Овчинникова, 2011.

- ринковий як найбільш оптимальний;
- ризикований.

При формуванні портфеля й оцінці активу до включення у структуру активів необхідно зважати не стільки на ризик самого активу, скільки на те, як включення його у портфель вплине на сукупний ризик портфеля. Модель капітальних активів для оцінки ризику використовує бета-коефіцієнт, запропонований У. Шарпом. Він поділяє ризики на систематичний, що характерний для багатьох активів і не піддається диверсифікації, та несистематичний, що властивий певному активу [6].

Зміни на фінансовому ринку потребують постійного пошуку нових шляхів управління фінансами, розроблення нових економіко-математичних моделей, використання нового інструментарію. Країни колишнього Радянського Союзу використовують моделі, поширені на Заході, але більшість із них не адаптовані до економік цих країн. Вітчизняна економічна система значно відстає від економік розвинутих країн, що потребує створення й розроблення власних методик оптимізації фінансових активів, побудови економіко-математичних моделей, що враховували б нагальні потреби українських підприємств.

Мета статті – вдосконалення економіко-математичної моделі для формування раціональної структури фінансових активів, що забезпечує отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику інвестування за умов нестабільного розвитку фінансового ринку. В процесі реалізації своєї головної мети дослідження спрямоване на реалізацію таких основних завдань: формування необхідного обсягу фінансових активів, що забезпечить високу ефективність інвестиційного портфеля; забезпечення максимальної дохідності активів при мінімізації рівня фінансового ризику; підвищення конкурентоспроможності й ринкової вартості інвестицій.

Розроблення альтернативних стратегій формування структури фінансових активів фонду необхідно починати з оцінювання й аналізу фінансово-економічних показників. Його результатом є розроблення економіко-математичної моделі формування і використання фінансових активів ІСІ.

Економіко-математичні моделі можуть бути різного рівня складності, відповідно до цього можна отримати різний ступінь точності. Виходячи з цього, змоделюємо оптимальну структуру фінансових активів у механізмі управління активами інвестиційного фонду з метою максимізації дохідності й мінімізації фінансового ризику в умовах нестабільного економічного становища. Розробка моделі заснована на прогнозуванні майбутніх процесів, тому зумовлена завчасним коректуванням плану дій в умовах невизначеності. Економіко-математична модель формування й використання фінансових активів ІСІ має складатися з цільової функції, що відповідає параметрам доходу та ризику фінансових активів, й обмежень, властивих сучасній ситуації на фінансовому ринку. До обмежень цієї функції необхідно включити обмеження, які накладаються на діяльність інвестиційного фонду законодавством України, органами, що здійснюють регулювання ІСІ, політикою Ради фонду чи інвестиційною декларацією. Великі компанії частіш за все використовують складні програмні продукти для моделювання процесів оптимізації структури активів. Лінійне програмування дає змогу скласти найоптимальнішу модель при заданому рівні ризику активів. Складний розрахунок дозволяє враховувати велику кількість ризиків, усі вимоги та фактори впливу. Однак практична реалізація цих розрахунків доволі складна для менших компаній. Автоматизація процесу розрахунку потребує значних витрат. Саме тому неавтоматизовані розрахунки вимагають підтвердження отриманих результатів і постійного корегування обраної стратегії формування портфеля активів.

Незважаючи на безліч теоретичних методів оцінки ризику, більшість компаній схиляється до простіших методів кількісної оцінки ризикованості вкладень. Також компанії практикують перекладення частини ризиків на вкладників, публікуючи фінансові звіти і

проводячи роз'яснювальну роботу з обраних інвестиційних стратегій. Фінансова криза показала непідготовленість вітчизняних фінансових інститутів до багатьох ризиків. Для прогнозування ризиків українські компанії використовують найпростіші програмні продукти, що здебільшого неадаптовані до реалій вітчизняної економіки. Окремі заходи для мінімізації ризику не можуть ефективно захищати інвестиційні вкладення. Для управління ризиком необхідно створити комплексну стратегію з урахуванням можливих змін у фінансовій ситуації, нормативних актів, адаптованих методів мінімізації та відслідковування поточного стану зі швидким корегуванням структури активів.

Серед класичних методів, що лежать в основі більшості моделей у світовій практиці, на сучасному етапі має широке розповсюдження оцінка фінансових ризиків Value-at-Risk (VaR). Концепція ризикованої вартості VaR визначає максимально можливий рівень втрат від інвестування у певний актив протягом певного часу та із заданим ступенем вірогідності.

Value-at-Risk почали використовувати ще в середині 1990-х рр. органи державного регулювання в країнах США та Європи.

Корисність цього показника полягала в чіткому визначенні рівня збитку, що може понести компанія від інвестицій у визначений проміжок часу. Саме тому показник використовували світові державні органи для контролю за діяльністю банків, страхових компаній та інститутів спільного інвестування. Для підвищення ефективності й контролю за рівнем ризику в фінансових установах вперше цей показник був запроваджений у банку J. P. Morgan [8].

У науковій практиці існує кілька підходів до розрахунку VaR, що приводять до різних вартісних оцінок, саме тому доволі важливим є вибір правильного методу для отримання більш точної оцінки.

Спочатку необхідно обрати фактори ризику, щоб чітко визначити взаємозв'язок між прибутковістю активів у портфелі та ступенем їхнього ризику. Тобто складається функціональна залежність чи система рівнянь, що визначає цей зв'язок. Також необхідно визначити модель, за якою будуть коригуватися фактори ризику. Після цього моделюється майбутня дохідність портфеля й розраховується функція розподілу майбутньої дохідності. В більшості випадків як фактор ризику обирається саме дохідність портфеля активів [8].

На рис. 1 зазначені головні методи розрахунку VaR. Основна різниця між методами полягає у виборі даних для розрахунку. Історичний метод базується на використанні статистичних даних для отримання майбутніх коливань дохідності портфеля. Метод Монте-Карло також базується на історичних даних, однак майбутні зміни дохідності генеруються псевдовипадковим чином. Передумовою аналітичного методу є нормальний розподіл змін фактора ризику, виходячи з цього розраховується вартісна оцінка ризику з певною вірогідністю його настання. Стрес-тестування найчастіше використовується для оцінки фінансового стану банків. Цей метод слугує доповненням до інших методів розрахунку VaR, бо завдяки імітаційному моделюванню він може оцінити можливі втрати, що залишаються поза розрахунком іншими методами [9].

Серед головних недоліків VaR можна виокремити:

- складність розрахунків з великими обсягами даних;
- неврахування можливих втрат з невеликою вірогідністю;
- нема властивості субадитивності (VaR всього портфеля може не рівнятися сумі VaR активів у ньому) [9].

Метод вартісної оцінки ризику доволі зручний для оцінювання можливих втрат, бо розрахунок зводить оцінку до одного числа. Однак, зважаючи на вищенаведені недоліки, для оптимізації структури фінансових активів фонду в сучасних умовах спиратися лише на розрахунок VaR недостатньо.

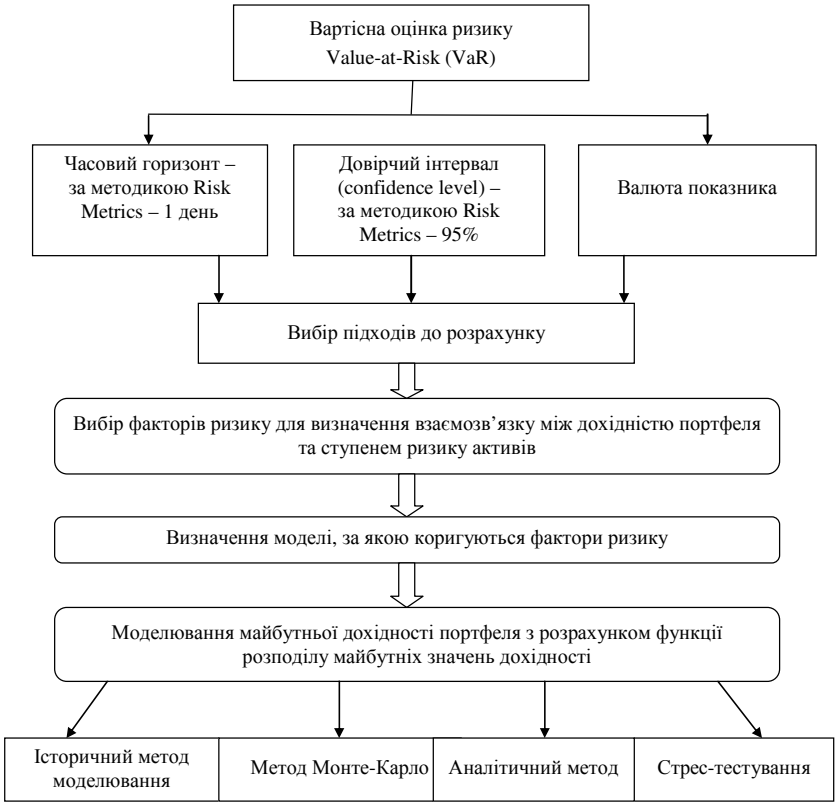


Рис. 1. ***Вибір математичного підходу до розрахунку Value-at-Risk***
[Складено за: 6, 7, 8, 9].

Політика формування й використання фінансових активів має не лише враховувати ступінь ризику, а й рекомендувати нову структуру активів, що допоможе знизити сукупний ризик інвестування з максимізацією дохідності портфелю.

З урахуванням цього описану модель вартісної оцінки ризику буде доповнено з метою оцінки не тільки можливої втрати капіталу, а й формування оптимальної структури фінансових активів, що здатні приносити більший прибуток при сукупному зменшенні ризику втрати капіталу.

Ця модель розраховується на множині активів з визначеними умовами, що включаються як параметри.

Для математичного опису даної ситуації введемо такі позначення:

A – множина активів, що складається з n-елементів;

μ_i – очікувана дохідність за i-м елементом;

$\overline{\mu}$ – очікувана дохідність портфеля, що розраховується як середня величина дохідності вхідних у нього елементів;

σ – стандартне відхилення, що розраховується за формулами статистики;

V – сума активів, поточне значення, представлене в грошових одиницях;

V_i – поточна вартість i-го елемента активів.

Таким чином, величину V можна виразити як:

$$V = \sum_{i=1}^{n} V_i \ . \qquad (1.1)$$

Якщо активи згруповані за типами, то формула набуває вигляду:

$$V = \sum_{j=1}^{k} V_j \times X_j \,, \qquad (1.2)$$

де V_j – ціна елементів для поточної групи активів;

X_j – кількість елементів цієї групи за умови, що всі елементи групи мають однакову вартість.

Природним чином усі активи поділяються на акції, облігації, депозити, інші активи тощо.

Для того, щоб застосувати статистичний апарат для вибірки з нормальний розподілом, перейдемо від абсолютних значень цін на активи до відносних, тобто дохідності.

Дохідність *i*-го елемента вибірки розраховується за формулою:

$$\mu_i = \frac{V_i}{V_{i-1}} \times 100 - 100 \,.$$

Для використання дельта-нормального методу VaR головним допущенням є те, що значення дохідності активів підпорядковуються логарифмічно нормальному розподілу [9].

Саме тому для даної моделі використовуємо таку формулу дохідності:

$$\mu_i = LN\left(\frac{V_i}{V_{i-1}}\right) \times 100 \,.$$

Розрахуємо $\overline{\mu}$ як середню величину дохідності фінансового активу:

$$\overline{\mu} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \mu_i}{n} \,,$$

де n – розмір вибірки.

Для розрахунку моделі за допомогою дельта нормального розподілу, за рекомендацією Bank of International Settlements, необхідно сформувати таку вибірку фактора ризику, щоб кількість значень вибірки було не менше 250 для забезпечення репрезентативності [8].

Далі необхідно розрахувати за даною вибіркою стандартне відхилення, тобто σ, яке, як було зазначено вище, розраховується за формулами статистики.

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} (\mu_i - \overline{\mu})^2} \,.$$

На наступному етапі необхідно розрахувати квантиль. Квантиль розглядається як значення функції розподілу (Гауссовської функції) при зданих значеннях, за яких значення функції розподілу не перевищують це значення із заданою вірогідністю [9].

Квантиль розраховується за формулою статистики, що повертає зворотний нормальний розподіл для вказаного середнього і стандартного відхилення.

Необхідно зауважити, що для розрахунку за формулою в Excel необхідно використовувати ймовірність найгіршого зниження темпу зростання.

На основі величини квантиля ми можемо розрахувати вартість активу на k-днів наперед за формулою:

$$V_i = \sqrt[k]{квантиль} \times V_{i_{останній}} \,,$$

де $V_{i\,останній}$ – поточна вартість *i*-го елемента активів у останній день на дату розрахунку.

Як відомо, VaR для k-го дня знаходиться як різність між реальною вартістю останнього дня та розрахунковою величиною вартості активів на k-тий день.

На практиці необхідно користуватися цією величиною у відсотковому виразі, оскільки зазвичай більший інтерес викликає не абсолютна величина змін, а її відносний вираз через зручність його аналізу.

Ця модель була реалізована на конкретних прикладах з різними інтервалами подання статистичних даних. За наочно розрахованими прикладами було виявлено, що більш повна статистика дає змогу знайти значення VaR набагато точніше, а неповні статистичні дані (з великими інтервалами між датами подання) надає величину VaR набагато гірше, збільшуючи ризик втрати капіталу. Таким чином, ми змогли побачити, що погіршення (розрив статистики) природним чином призводить до збільшення ступеня ризику, що в черговий раз показує правильність роботи моделі при заданих умовах.

Результати розрахунку даної моделі на основі аналізу мінімаксних значень дає змогу сформувати політику оптимізації портфеля, щоб зменшити кількість об'єктів з максимальною ризикованістю та збільшенні таких із максимальною дохідністю при мінімальному рівні ризику.

В подальшому необхідно розглядати моделі, що враховують політику формування змін портфеля з урахуванням нормативно-правових актів, діючих на певний момент часу.

Після проведення оцінки ризику втрати активів у портфелі необхідно знизити рівень ризику через оптимізацію структури активів всередині класу. Цю оптимізацію можна зробити за допомогою перетворення моделі CAPM для нагальних потреб портфеля.

Оцінка якості основних видів цінних паперів базується на визначенні фінансової стійкості їх емітента, спираючись на фінансову звітність. Фінансово неефективне підприємство-емітент навряд чи зможе належним чином відповідати за своїми зобов'язаннями та ринкова вартість його паперів не буде зростати.

Інтерес для інвестиційних фондів являють лише кілька з паперів, більшість із паперів, що торгуються на фондовому ринку, можуть не відповідати обраним критеріям ефективності. Після вибору паперів для введення в портфель у прийняту модель формування портфеля CAPM необхідно закласти прийнятну для портфеля прибутковість і можливий рівень ризику.

Модель оцінки довгострокових капітальних активів CAPM призначена для розрахунку оптимального співвідношення часток активів у портфелі.

Ця модель створена на основі використовуваних раніше й описаних у багатьох джерелах, в які було додані елементи, що більш повно враховують сучасні тенденції в умовах обмежень, що накладають нормативно-правові акти, діючі нині.

Модель працює на множині активів, де n – кількість об'єктів, що входять до неї.

μ_i – очікувана дохідність і-го об'єкту, що розраховується як середня величина дохідності об'єкта.

V_i – ціна, поточне значення вартості об'єкта, виражене в грошових одиницях.

Об'єкти групуються у частки, відповідно до своїх характеристик.

X_j – частка певної групи об'єктів, що складається з k_j-елементів, де j змінюється від 1 до m, а m – кількість часток.

Cov_{ij} – коваріація двох об'єктів груп і та j.

P_i – сумарна доходність об'єкта.

Pb_i – балансова дохідність і-го об'єкта.

Pk_i – реальна дохідність.

Pd_i – дивідендна дохідність.

I – витрати на обслуговування.

T_i – термін окупності витрат на даний об'єкт, одиниця виміру – місяць.

R_i – величина ризику для і-го об'єкта, що визначається за формулами, створеними автором даної моделі.

S – рівень стоп-лосс.

Al – ризик банкрутства за методом Альтмана.

Етапи розрахунку включають:

1. Розрахунок P_i:

$$P_i = \mu_i + Pd_i .$$

Розрахунок прибутковості складається з курсової дохідності, тобто прибутковості від зростання ринкової вартості активів та дивідендної дохідності для акцій, яка розраховується з історії виплати дивідендів, заяви про намір виплатити – виплати за рішенням зборів акціонерів чи купонної – для облігацій.

Для аналізу курсової прибутковості береться інформація щодо торгів за 3 роки. У розрахунках необхідно використовувати середньоарифметичним прибутковість, тому що очікувана прибутковість являє собою передбачувану прибутковість і найближче відповідає середньоарифметичній, також статистика стандартних відхилень визначається відносно середньоарифметичної прибутковості, а не прибутковості в складних відсотках.

2. Після розрахунку передбачуваної прибутковості розраховується прибутковість за вирахуванням витрат, тобто реально можлива прибутковість, що припадає на папір:

$$Pk_i = \left(Pb_i + P_i\right) - \left(V_i - I\right).$$

До витрат включаються витрати на купівлю паперу, тобто ринкова вартість паперу, й витрати на обслуговування угоди. Реально можлива прибутковість розраховується як різниця між сумою балансової вартості паперу і приростом вартості від курсової і дивідендної прибутковості та загальними витратами на папір.

3. Після цього розраховується термін покриття витрат на папір:

$$T_i = \frac{Pb_i - V_i}{P_i} \times (-1) .$$

4. Після розрахунку реально можливої прибутковості та періодів покриття витрат розраховується можливий рівень ризику на папір:

$$R_i = \Delta\sigma + S + Al + \Delta V_i .$$

У ризик, можливий для паперів фонду, закладається зміна стандартного відхилення паперів (тобто на скільки зріс ризик, на скільки більше грошей можна втратити), падіння курсу на ведмежому ринку (тобто закладаються втрати від стоплосс), ризик банкрутства (за методом Альтмана), зниження попиту на папір.

Ризиковість цінного папера також можна визначити за допомогою таких коефіцієнтів: бета, кореляції, альфа, Шарпа, моделі оцінки довгострокових активів (CAPM) та ін. Після цього необхідно порівняти між собою дані й визначити бажаний рівень прибутковості фонду при допустимому рівні ризику. Потім здійснюється розрахунок оптимального співвідношення цінних паперів у структурі фонду, при якому робиться нівелювання ризиків за рахунок різноспрямованої кореляції паперів.

Визначивши ризик, можна розрахувати прибутковість паперу з урахуванням ризику вкладень. Тобто, з реально можливої прибутковості паперу віднімаються всі можливі втрати. Після цього повторно розраховується термін покриття витрат на папір, але вже з урахуванням можливих ризиків.

Далі виникає необхідність у визначенні оптимального співвідношення обраних паперів у портфелі.

На основі векторів дохідності і ризику знаходимо матрицю коваріацій та ризику, а потім, використовуючи математичний апарат, перетворюємо матрицю, розраховуємо очікувану (середню) ефективність портфеля, в якій виділяємо максимальне, середнє та мінімальне значення. А далі, використовуючи середнє значення, ми знаходимо нове співвідношення часток у портфелі.

Для новоствореного портфеля розраховуємо VaR відповідно до моделі 1 й переконуємося, що значення ризику новоствореного портфеля, порівняно зі значенням ризику вихідного портфеля, зменшилося.

При формуванні нового портфеля потрібно переконатися, що його складові відповідають усім обмеженням, що накладаються на частки нормативно-правовими актами, які діють на даний час. Якщо деяка величина частки порушує ці умови, то її необхідно зменшити до значення, що допускається законодавством. Таким чином, отриманий портфель і має вважатися допустимим.

Отже, здійснення таких розрахунків дає змогу визначити оптимальну структуру фінансових активів, що приводить до максимізації рівня фінансової рентабельності й мінімізації ризиків. Для забезпечення умов максимізації доходів інституту спільного інвестування за умов заданого рівня витрат першочерговим є визначення оптимальної структури фінансових активів. Структура фінансових активів інститутів спільного інвестування складається зі сукупності ризикованих та безризикових фінансових активів, що перебувають у розпорядженні інститутів, формуються шляхом залучення і здійснення інвестиційної діяльності.

З діючих методів формування портфеля активів запропоновано шляхи вдосконалення існуючого механізму, що дасть змогу враховувати нові ризики й формувати портфель залежно від сучасної ситуації і нагальних потреб інвесторів. Розроблення економіко-математичної моделі дозволяє вирішити завдання найбільш оптимального співвідношення активів у портфелі, що забезпечить очікуваний рівень дохідності та ризику інвестиційного фонду. Запропоновано методологічний підхід до формування збалансованого портфеля акцій на основі методів VaR та CAPM. Моделі адаптовані до потреб вітчизняного фінансового ринку і дають змогу формувати найбільш ефективну структура активів, виходячи із нагальних потреб інститутів спільного інвестування.

Література

1. *Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб. : Экон. школа, 1997. – Т. 1. – 497 с.*
2. *Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб. : Экон. школа, 1997. – Т. 2. – 669 с.*
3. *Ковалев В. В. Финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : ИПБ-БИНФА, 2010. – 230 с.*
4. *Мертенс А. Инвестиции / А. Мертенс. – К. : Киев. Инвест. агентство, 1997. – 416 с.*
5. *Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 720 с.*
6. *Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бейли. – М. : Инфра-М, 2007. – 1028 с.*
7. *Damodaran A. Valuation: Tools and Tehniques for Determining the Value of Any Asset / A. Damodaran. – Wiley, 2003. – 992 p.*
8. *Philippe Jorion. Value at risk / P. Jorion. – McGraw-Hill Professional, 2002. – 544 p.*
9. *Кишакевич Б. Ю. Проблема вибору мір ризику в контексті світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / Б. Ю. Кишакевич //Науковий вісник НЛТУ України : [зб. наук.-тех. Праць]. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 178–186. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_2/178_Kyszakiewycz_20_2.pdf.*
10. *Уроки Уолт-Стрит: как разбогатеть на финансовом рынке : [советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона]. – М. : Вильямс, 2005. – 416 с.*

Наталія ПИРЕЦЬ

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПРОЦЕС ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Розкрито поняття "злиття" та "поглинання" згідно зі світовим та українським законодавством та науковими дослідженнями. Представлені сучасні антикризові цілі укладання угод у світовій практиці. Виявлені тенденції розвитку світового ринку злиття та поглинання під впливом фінансової кризи.

Постановка проблеми. Головною рисою розвитку світової економіки останніх десятиліть стала глобалізація. Інтеграція компаній з різних галузей у глобальні корпорації знаходить своє відображення в зростаючих показниках ринку злиттів і поглинань. Водночас світовий досвід показує, що кількість злиттів і поглинань зростає, але вони часто не дають бажаного ефекту, не створюють додаткову вартість для власників поглинаючої компанії, хоча вимагають тривалого і недешевого процесу юридичних і фінансових переговорів. Більшість дослідників зазначає, що проблема ефективності злиттів і поглинань постала доволі гостро, незважаючи на те, що ці угоди є популярними.

Розвиток глобальної економіки під впливом фінансової кризи зумовлює злиття і поглинання, оскільки вижити в умовах посилення конкурентної боротьби може лише найсильніший. Найсильніший передбачає, як правило, укрупнення масштабів. Виняток становлять компанії, що мають стратегію ніші, пропонуючи щось унікальне, що важко повторити.

В умовах фінансової кризи компаніям дрібного та середнього бізнесу дуже складно вижити. Конкурувати доводиться за ціною, а економію витрат реально можна досягти при великих масштабах ("economy of scale"). Кредитні ресурси залучити складно, та й вартість залучення коштів висока. У цих умовах багато власників компаній середнього і дрібного бізнесу зацікавлені в продажі бізнесу. Отже, виникає необхідність дослідження сучасного стану ринку злиття та поглинання для визначення оптимального напрямку його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасна економічна література містить значний обсяг теоретичних і емпіричних робіт, присвячених аналізу окремих аспектів укладення угод злиття та поглинання. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи процесів злиття та поглинання, їхні сучасні форми, міжнародне конкурентне середовище, аналіз умов та мотиваційних факторів консолідації компаній, а також планування та організація процесів злиття, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: М. Бішопа, П. Гохана, Ф. Крюгера, А. Лажу, М. Марсалезе, Р. Нельсона, Дж. Стиглера, Р. Стилмана, М. Трема, С. Ріда, М. Хебека та багатьох інших. Сучасні тенденції процесів злиття і поглинання в контексті інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції досліджуються в роботах вітчизняних вчених-економістів В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Губського, М. Дудченка, О. Єтокової, Г. Климка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, С. Мочер-

© Наталія Пирець, 2011.

ного, О. Мозгового, В. Новицького, Б. Панасюка, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочої, Л. Руденко, М. Рубцова, А. Румянцева, Є. Савельєва, В. Сіденка, С. Сіденко, Н. Татаренко, А. Філіпенка, О. Шниркова, І. Школи та ін. Разом з тим, багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретичні засади процесів злиття та поглинання в глобальному середовищі, виявлення сучасних тенденцій розвитку ринку злиття та поглинання під впливом світової кризи.

Мета статті – дослідити і визначити закономірності процесу злиття та поглинання компаній під впливом світової фінансової кризи для визначення антикризових заходів.

Результати дослідження. У сучасній світовій економічній літературі терміни "злиття" і "поглинання" вживаються спільно (від англ. "Mergers" and "Acquisitions" – M&A) і розглядаються в теорії корпоративних фінансів як особливий розділ. Деякі вчені (Росс, Вестерфілд, Джордан) основою класифікації угод на злиття і поглинання вважають юридичну форму – створення нової юридичної особи або видозміна однієї з юридичних осіб, що беруть участь в угоді, та ліквідація інших.

Однак угоди злиттів і поглинань відрізняються не тільки юридичною формою, а й економічним змістом. З точки зору економічної сутності, при класифікації угод на злиття і поглинання пропонується використовувати такі критерії – значущість змін структури власності компанії-учасниці, відносний розмір компаній, цілі акціонерів компаній-учасників, рівень прийняття рішення щодо операції.

У вітчизняних наукових джерелах питанням злиттів і поглинань приділяється мало уваги. На сьогодні відсутні навчальні та практичні розробки, однак з'явилося доволі багато публікацій у наукових виданнях.

Існують певні розходження в тлумаченні поняття „злиття компаній" у світовому та українському законодавстві. Згідно з загальноприйнятими світовими підходами злиття розуміють як будь-яке об'єднання суб'єктів господарювання, у результаті якого створюється єдина економічна одиниця із двох або більше вже існуючих структур.

Відповідно до українського законодавства злиття – це реорганізація юридичних осіб, коли права і обов'язки кожної з них переходять до юридичної особи, яка виникла знову [1]. Отже, необхідною умовою оформлення угоди злиття компаній є поява нової юридичної особи, при цьому нова компанія утвориться на основі двох або кількох колишніх компаній, що втрачають повністю своє самостійне існування.

Відповідно до зарубіжних підходів, злиття розглядається як об'єднання товариств, результатом якого є утворення нової корпорації або приєднання одного із них до іншого (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення терміна "злиття" в зарубіжній науковій літературі

Джерело	Визначення поняття
К. Боумен	Об'єднання акціонерів у рамках нової організації, ресурси якої вони ділять між собою [2]
п. Гохан	Об'єднання різних за розмірами компаній, при якому одна компанія приєднується до іншої [3]
С. Рід	Злиття відбувається, коли одна корпорація з'єднується з іншою і розчиняється в ній [4]
Д. Депамфіліс	Об'єднання двох компаній, у результаті якого лише одна з них зберігається як юридична особа [5]
Б. Мільнер	Реорганізація, яка відбувається шляхом поглинання майна [6]

У більшості зарубіжних видань не розмежовуються поняття "злиття" та "поглинання". Дуже часто формулювання замінюють одне одним. До таких ототожнень, що найчастіше зустрічаються, відносять: злиття та поглинання, злиття та приєднання, поглинання та приєднання (табл. 2). Іноземні автори не прагнуть до ідеалізації чистоти категорій економічної науки і тому не чітко розмежовують поняття "злиття" та "поглинання".

Таблиця 2

Тлумачення терміна "поглинання" в зарубіжній науковій літературі

Джерело	Визначення поняття
п. Гохан	Вороже злиття [3].
В. А. Галанов	Це встановлення контролю над акціонерним товариством (шляхом викупу його акцій) [7].
Положення про акціонерні товариства	Це покупка 100% акцій товариства, причому поглинуте товариство може продовжувати існувати і далі [8].
Д. Депамфіліс	Відбувається, коли одна компанія стає основним власником і отримує контроль над іншою компанією, її дочірньою фірмою або окремими активами, наприклад, виробничим підприємством [5].
С. Рід	Це процес, який передбачає, що акції або активи корпорації стають власністю покупця [4].

Отже, злиття пропонуємо розуміти як об'єднання двох або кількох юридичних осіб, у результаті якого створюється нова юридична особа з активами та зобов'язаннями об'єднаних юридичних осіб, при цьому юридичні особи, що раніше функціонували, припиняють існування.

Поглинання – це об'єднання двох або кількох юридичних осіб, при якому зберігається одна (поглинаюча) юридична особа, до якої переходять активи та зобов'язання юридичних осіб, які поглинуті, при цьому юридичні особи, що поглинаються, або припиняють своє існування, або контролюються шляхом володіння контрольним пакетом акцій або часткою капіталу.

Злиття та поглинання в XX–XXI ст. стали однією з основних форм передачі корпоративного контролю над компаніями. У ході цих угод порушуються інтереси мільйонів людей і реорганізуються галузі економіки. Протягом останніх ста років можна було відзначити п'ять основних хвиль злиттів і поглинань. Перша хвиля (початок XX ст.) характеризувалася процесами горизонтальної консолідації, пов'язаної з прагненням компаній знизити витрати на виробництво шляхом реалізації ефекту масштабу виробництва. До середини XX ст. основним лейтмотивом процесу злиттів і поглинань стало прагнення до створення багатопрофільних конгломератів (наприклад, "General Electric", 3M та ін.).

Сама остання, п'ята хвиля, що почалася після 2000 р., є найбільш масштабною. Основними її рушійними силами стали глобалізація світової економіки, зміна технологічного укладу, дерегулювання і лібералізація окремих ринків, в першу чергу, в інфокомунікаційному секторі економіки. П'ята хвиля злиття завершилася в першій половині 2008 р. Сигналом, що свідчить про це, стало, з одного боку, зниження обсягу угод у світовому масштабі, з іншого – скасування низки крупних угод, які зіткнулися з неможливістю інвесторів фінансувати придбання нових активів в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Відмінною рисою п'ятої хвилі процесу злиття і поглинання є те, що компанії використовують ці операції як основний спосіб поліпшення довгострокової стратегіч-

ної позиції на національному рівні і в глобальному масштабі. Злиття більше не розглядаються винятково як джерело зниження витрат, диверсифікації ризиків або зниження волатильності грошових потоків. На перший план виходить прагнення забезпечити довгострокові конкурентні переваги шляхом інвестування у нові, перспективні галузі, отримання відсутніх технологій та компетенцій і, в результаті, створення додаткової акціонерної та споживчої вартості.

В останнє десятиліття можна спостерігати зростання кількості зарубіжних наукових публікацій, присвячених управлінським аспектам злиттів і поглинань, а саме питанням стратегічної інтеграції компаній та підвищення ефективності діяльності об'єднаної компанії. Частково цьому сприяє усвідомлення науковою громадськістю факту суттєвого викривлення реальності в дослідженнях прихильників фінансової теорії злиттів та поглинань, які роблять висновок про успішність об'єднаної компанії на основі зіставлення капіталізації компанії до та після злиття. Ці дослідження демонструють, що в 50–70% випадків угоди злиття закінчуються провалом у зв'язку з тим, що капіталізація об'єднаної компанії знижується. Разом з тим, згідно з дослідженнями компанії "Booz-Allen&Hamilton", лише 20–30% менеджерів компаній схильні пов'язувати успішність злиттів з показниками динаміки ринкової капіталізації.

Необхідно зазначити, що об'єднання компаній виходить далеко за рамки підготовки консолідованої звітності і включає в себе, в першу чергу, інтеграцію різнорідних активів, приведення у відповідність бізнес-процесів і формування спільної організаційної культури. Інакше кажучи, в результаті злиття має з'явитися якісно нова організація із збільшеною конкурентоспроможністю і стійкістю, покликана в сформованих умовах навколишнього середовища збільшувати добробут своїх акціонерів.

На сьогодні очевидним є вплив світової фінансової кризи на динаміку злиттів та поглинань. Саме через механізм злиття і поглинання компаній відбувається формування глобальних монополістичних корпорацій, яке простежується у багатьох сферах економічної діяльності. Особливого значення закономірність формування глобальних монополістичних корпорацій набуває в умовах світової фінансової кризи, коли наявність продуманої політики в галузі злиттів і поглинань відкриває можливості придбати активи конкурентів за дисконтною ціною.

Вплив світової фінансової кризи на механізм концентрації корпоративної власності виявився в зменшенні вартості угод злиттів і поглинань. Світова фінансова криза стала початком нової хвилі транскордонних злиттів та поглинань.

На сучасному етапі у світовій практиці існують антикризові групи цілей, які можуть бути досягнуті через операції M&A:

1) захисні: пошук можливостей зростання за рахунок:
- придбань у своєму секторі або в іншому, придбання доповнюючих активів;
- посилення позиції на ринку через злиття;
- позбавлення від конкурентів шляхом їхньої купівлі та захоплення їхньої частки ринку;

2) інвестиційні: компанії, менеджери та інвестори отримують такі можливості:
- розміщувати вільні кошти;
- брати участь у прибутковому бізнесі;
- скуповувати недооцінені активи;
- використовувати управлінські навички;
- інвестувати надлишки готівки;
- придбати антициклічні або активи для портфеля.

3) інформаційні: поліпшення інформованості компанії:
- про технології та витрати постачальників (наприклад: купівля IBM кількох виробників мікропроцесорів);

- про переваги споживачів їхньої продукції (при цьому не обов'язково купувати постачальника або дилера, який забезпечує 100% потреби в цих послугах для компанії. Наприклад, більшість оптових компаній на фармацевтичному ринку мають кілька аптек для вивчення споживчого попиту та його динаміки);

4) інструмент конкурентної стратегії: створення стійкої переваги – підвищення бар'єрів входу на ринок для потенційних конкурентів за допомогою:

- диверсифікації, яка дає більший контроль ризиків (цінових, валютних та інших);
- стабільності і досвіду з інших виробничих сфер, недоступних іншим компаніям;
- потрібних виробничих потужностей та частки на ринку. Створення ж додаткових потужностей може викликати їхній надлишок і знизити рівень цін, що може знецінити інвестиції;
- виходу на ринки інших країн (наприклад: "Лукойл", "Газпром", "Юкос");

5) цілі акціонерів: окремі акціонери можуть мати свої інтереси і також використовувати угоди M&A для:

- створення партнерства або залучення стратегічного інвестора в свою компанію;
- виділення частини бізнесу в окрему бізнес-одиницю або компанію;
- продажу частини акцій.

Характеризуючи світовий ринок злиттів і поглинань у період 1990–2007 рр. XX ст. загалом, слід зазначити, що він помітно активізувався (як за кількістю операцій, так і за їхнім сумарним виразом). Так, загальна кількість операцій злиттів і поглинань компаній у світі з 1996 по 2007 р. збільшувалася в середньому на 46% щорічно, а частка сумарної вартості злиттів і поглинань у світовому ВВП зросла з 0,3% в 1986 р. до 8% у 2006 р. [9]. Світовий ринок злиття та поглинання досяг піку у 2007 р., котрий поставив рекорд усіх часів за вартістю угод завдяки зростаючому впливу приватних інвестиційних фондів та привабливих фінансових можливостей на початку цього року. Загальна вартість угод становила 1031,1 млрд. дол. Найдорожчими угодами M&A в 2007 р. були операції, пов'язані з енергетикою, хоча найбільша кількість угод відбулася у сфері медіа-діяльності. Загальна сума найбільших п'ятьох M&A-угод становила 404,8 млн. дол. (табл. 3).

Таблиця 3

5 найбільших угод M&A у 2007 р. [10]

№ з/п	Компанія-покупець	Компанія, що була продана	Ціна угоди (млрд. дол.)	Сфера діяльності
1.	"BHP Billiton"	"Rio Tinto"	152,0	Енергетика
2.	"Royal Bank of Scotland"	"ABN Ambro Holdings"	95,6	Фінанси
3.	"Kraft Foods"	"Shareholder buyout"	56,1	Товари широкого вжитку
4.	"ENEL"	"Endesa"	52,6	Енергетика
5.	"ОТТР"	"ВСЕ"	48,5	Телекомунікації

На думку багатьох експертів, основними факторами, які визначали високу динаміку ринку злиттів і поглинань у світі в 2007 р., є: низькі процентні ставки, що дозволяє залучати зовнішні фінансові ресурси для цілей поглинання компаній, а також високі прибутки компаній-інвесторів. Про це свідчить той факт, що за допомогою наявних коштів (власних і позикових) оплачується близько 60% вартості операцій, а частка акцій як засобу платежу має тенденцію до зниження.

У 2008 р., за даними статистики, обсяг світового ринку злиттів значно скоротився, загальна вартість угод становила 673 вартістю 214 млрд. дол., що на 35% ме-

нше, ніж у 2007 р. Проте, аналізуючи динаміку корпоративних злиттів і поглинань, необхідно враховувати, що під час фінансової кризи відбулося стрімке падіння ринків акцій та знецінення вартості активів корпорацій. Таким чином, вартість злиттів і поглинань необхідно зіставляти з величиною падіння фінансового ринку. Найдорожчі угоди у 2008 р. відбулись у сфері товарів широкого вжитку, сума яких дорювнювала 173,4 млрд. дол. Загальна вартість п'яти найбільших угод поглинання дорівнює 307,9 млрд. дол. (табл. 4). Порівняно з 2007 р. цей показник скоротився на 24,7%.

Таблиця 4

5 найбільших M&A угод у 2008 р. [10]

№ з/п	Компанія-покупець	Компанія, що була продана	Ціна угоди (млрд. дол.)	Сфера діяльності
1.	"Philip Morris Intl Inc"	"Shareholder buyout"	112,9	Товари широкого вжитку
2.	"Anheuser-Busch Cos Inc"	"InBev NV"	60,4	Товари широкого вжитку
3.	"Merrill Lynch & Co Inc"	"Bank of America Corp"	48,8	Фінанси
4.	Genentech Inc	"Roche Holding AG"	43,7	Охорона здоров'я. Біотехнології
5.	"Time Warner Cable Inc"	"Shareholder buyout"	42,1	Медіа

Світовий ринок транскордонних угод зі злиття та поглинання у 2009 р. скоротився порівняно з 2008 р. на 44% до рівня 297 млрд. дол.

Найбільше падіння зафіксоване в Японії, Німеччині, США, Швеції та Великобританії. Обсяги угод M&A в цих країнах порівняно з 2008 р. скоротилися більш ніж на 80%.

У 2009 р. найбільшу вартість серед найбільших M&A угод становили угоди у сфері фармацевтики загальною вартістю 110,2 млрд. дол. (табл. 5). Загальна сума цих п'яти угод відмічається цифрою у 253,0 млрд. дол., що становить 62,5% та 82,2% відповідно до 2007 та 2008 р.

Таблиця 5

5 найбільших M&A угод у 2009 році [10]

№ з/п	Компанія-покупець	Компанія, що була продана	Ціна угоди (млрд. дол.)	Сфера діяльності
1.	"Wyeth"	"Pfizer Inc"	64,5	Фармацевтика
2.	"Rio Tinto PLC-WA Iron Ore Asts"	"BHP Billiton-WA Iron Ore Asts"	58,0	Матеріали/Метали
3.	"Schering-Plough Corp"	"Merck & Co Inc"	45,7	Фармацевтика
4.	"General Motors-Cert Assets"	"Vehicle Acq Holdings LLC"	42,9	Автомобільна промисловість
5.	"RBS"	"HM Treasury"	41,9	Банківські послуги

Одна з основних причин застою ринку – невпевненість компаній у майбутньому, в можливості швидкого виходу з рецесії. Весь минулий рік підприємства намагалися покращити власну ліквідність. Ситуація спонукала топ-менеджмент багатьох компаній зосередитися на питаннях поліпшення операційної ефективності, перемі-

стивши на другий план завдання, пов'язані з розвитком бізнесу. Менша, ніж у докризові часи, доступність кредитних ресурсів на тлі зниження прибутку багатьох компаній зробила поглинання інших бізнесів важчим – навіть попри те, що ринкова вартість потенційних об'єктів поглинання значно зменшилася.

В 2010 р. обсяг зі злиття та поглинання збільшився вперше з 2007 р., що може бути початком нового багаторокового циклу M&A, в якому роль ринків, що розвиваються, стає більш помітною.

За даними "Reuters", обсяг угод зі злиття та поглинання збільшився майже на 20%. Найбільшим попитом на світовому ринку злиття та поглинання у 2010 р. користувалися фармацевтика, біотехнології, фондові біржі, енергетика та продукти харчування (табл. 6).

Таблиця 6

5 найбільших M&A угод у 2010 р. [10]

№ з/п	Компанія-покупець	Компанія, що була продана	Ціна угоди (млрд. дол.)	Сфера діяльності
1.	"Novartis"	"Alcon"	51,6	Фармацевтика
2.	"ASX Ltd. "	"SGX"	8,3	Біотехнології
3.	"Merck KGaA"	"Millipore Corp"	7,2	Фондові біржі
4.	"Bridas Group"	"Pan American Energy LLC"	7,06	Енергетика
5.	"PepsiCo"	ВАТ "Вімм-Білль-Данн Продукти Харчування"	5,8	Продукти харчування

Тенденції, які виникли в другій половині 2010 р., включаючи активізацію діяльності в середині ринку M&A, наявність привабливого боргового фінансування і більш сильні оцінки корпоративних активів, ймовірно, будуть розповсюджені і в 2011 р. Аналітики прогнозують, що в 2011 р. кількість і вартість угод на світовому ринку M&A будуть збільшуватися. Тенденція до підвищення вартості угод відповідно може спонукати більшу кількість керівників до інвестицій у внутрішнє зростання.

Висновки та перспективи досліджень. Аналіз тенденцій і закономірностей на світовому ринку злиття та поглинання дає змогу також зробити такі висновки про механізми і структурні особливості розвитку міжнародного бізнесу цього напрямку:

- фірми, які володіють технологічними перевагами, більш схильні створювати підприємства в нових секторах економіки, а технологічно відсталі компанії найчастіше здобувають технології через поглинання закордонних підприємств;
- технологічно диверсифіковані компанії проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм;
- в останні десятиліття (з 1980 р.) лідерами на глобальному ринку злиття і поглинання виступають фірми з великим досвідом діяльності на міжнародному ринку;
- як правило, великі ТНК випереджали дрібні компанії за кількістю угод щодо злиття та поглинання, хоча останнім часом через зниження трансакційних витрат спостерігається активізація невеликих фірм;
- перспективність угод зі злиття і поглинання між двома країнами багато в чому визначається їхньою культурною й економічною близькістю;
- інвестиції в нові підприємства ("greenfield" investments) надають інвесторам більше можливостей для контролю і реорганізації приймаючих підприємств, ніж

поглинання. Крім того, при здійсненні інвестицій у нові підприємства досягаються великі обсяги внутрішньокорпоративної торгівлі;

- поглинання часто призводять до недооцінки активів підприємств, які продаються, або істотного зниження цін на ці активи;
- горизонтальні злиття і поглинання проводяться з метою отримання доступу на нові ринки і розширення випуску оригінальної продукції, а не зниження витрат виробництва;
- провідна роль у формуванні світового ринку злиттів та поглинань належить США, що є країною, яка має найбільшу кількість великих компаній;
- наявна залежність "хвиль" злиттів і поглинань від технологічного укладу та економічної кон'юнктури світової економіки;
- у період після безпосереднього здійснення угоди, як правило, технологія передається однобічно (з боку компанії, яка купує). Згодом, однак, цей процес може розвитися в двосторонньому напрямку.

Отже, дослідження, які регулярно проводяться провідними консалтинговими компаніями, такими як "McKinsey", "PricewaterhouseCoopers", "KPMG", показують, що однією з головних проблем, пов'язаних з підсумковою ефективністю угод злиття та поглинання, є правильна оцінка компанії. Означена проблема буде подальшим напрямком досліджень.

Література

1. *Положення бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств" зі змінами та доповненнями, від 28.01.2000 р. Затверджено наказом Міністерства фінансів України №163 від 07.07.1999 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №13. – С. 70–72.*
2. *Боумэн К. Стратегический менеджмент / К. Боумэн ; пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М. : ООО "Изд-во "Проспект", 2003. – 336 с.*
3. *Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.*
4. *Рид Ф. С. Искусство слияний и поглощений / С. Ф. Рид, А. Рид Лажу. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 957 с.*
5. *Депамфилис Доналд. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Депамфилис Доналд. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. – 960 с.*
6. *Управление современной компанией / под ред. проф. Б. Мильнера и Ф. Лииса. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 586 с.*
7. *Акционерное дело / под ред. В. А. Галанова. – М. : Фин. и стат., 2003. – 544 с.*
8. *Положение об акционерных обществах. Утверждено Постановлением Совета Министров РСФР № 601 от 25.12.1990 г.*
9. *World Investment Report 2007. Transnational Corporations and Export competition. – UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, 2008. – 352 p.*
10. *Обзор мирового рынка слияния и поглащения // Слияния и Поглощения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ma-journal.ru/deals/weekly.*

Богдан ПУНЬКО

РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ЕФЕКТИВНОГО ПОСТКРИЗОВОГО РЕФОРМУВАННЯ ТА УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Узагальнено економічні фактори, що спонукають об'єктивну необхідність посткризового реформування глобальної економіки: причини виникнення економічних криз та їхня циклічність; динаміка глобальних кризових економічних процесів; основні джерела (чинники) глобальних кризових економічних процесів у динаміці; теоретико-методологічні і функціональні вияви економічної рефлексивності та циклічності глобальних макроекономічних кризових процесів; регуляторні індикатори стабілізації і спокою економіки на її глобальному і макроекономічному рівнях. Наведено порівняння економічних виявів світової та української криз, висвітлено феноменальні аспекти українського контексту. Приведено категоріальний перелік основних стратегічних завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі. Сформульовано головні антикризові заходи регулювання світової та української економік на засадах ефективного посткризового реформування.

Постановка проблеми полягає в тому, що у сучасних умовах прогнозування розвитку світового економічного господарства і національних економік актуальним і своєчасним є напрацювання економічних заходів регулювання світової та української економік на засадах ефективного посткризового реформування.

Аналіз останніх досліджень. Слід констатувати, що системного висвітлення глобальних (на рівні світового господарства) та макроекономічних (на рівні національної економіки) економічних криз як у радянській, так і в українській економічній теорії фактично немає. Характеризуються хіба що відірвано окремі фактори – безробіття, інфляція тощо, але без їх системної кореляції. Серед зарубіжних авторів, які досліджували цю проблему, можна назвати таких вчених, як Карл Генріх Маркс, Джон Стюарт Мілль, Жан Батист Сей, Давид Рікардо, Жан Шарль Леонар Сімонд де Сісмонді, Карл Йоганн Родбертус-Ягецов, Карл Каутський, Джон Мейнард Кейнс, Павла Джоан Робінсон, Джон Аткінсон Гобсон, Уільям Фостер, Ведділ Кетчінгс, Фрідріх Август фон Хайєк, Людвіг фон Мізес, Йозеф Алоіз Шумпетер, Елвін Хансен, Ралф Джордж Хоутрі, Артур Сесія Пігу, Уолтер Беджгот, Уільям Стенлі Джевонс, Томас Мур [1–5]. Тому актуальними є наукові дослідження економічних факторів, що спонукають об'єктивну необхідність посткризового реформування глобальної економіки і обґрунтовують важливі для цього заходи регулювання світової та української економік на засадах ефективного посткризового реформування.

Мета статті – узагальнити економічні фактори, що спонукають об'єктивну необхідність посткризового реформування глобальної економіки: причини виникнення економічних криз та їхню циклічність; динаміку глобальних кризових економічних

© Богдан Пунько, 2011.

процесів; основні джерела (чинники) глобальних кризових економічних процесів у динаміці; теоретико-методологічні і функціональні вияви економічної рефлексивності та циклічності глобальних макроекономічних кризових процесів; регуляторні індикатори стабілізації і спокою економіки на її глобальному і макроекономічному рівнях. Навести порівняння економічних виявів світової та української криз, висвітлити феноменальні аспекти українського контексту. Привести категоріальний перелік головних стратегічних завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі. Сформулювати головні антикризові заходи регулювання світової та української економік на засадах ефективного посткризового реформування.

Виклад основного матеріалу. Контекст (від лат. "contextus – текст", "зв'язок", "з'єднання") в лінгвістиці означає відносно закінчений у смисловому відношенні фрагмент письмової або усної мови (тексту), що включає обрану для аналізу одиницю та необхідний і достатній для визначення значення цієї одиниці [6]. Контекст: 1) лінгвістичне оточення даної мовної одиниці; умови, особливості вживання даного елементу в мовленні; 2) завершений у смисловому відношенні відрізок письмового мовлення, який дає можливість встановити значення слова або фрази, що входять у нього. Контекст ситуації (обстановка мовлення) – умови, в яких здійснюється даний акт мовлення з точки зору їхнього впливу на зміст останнього, його детермінованості особливостями цієї культурної спільноти [7]. Контекстуальна заміна – це така лексична перекладацька трансформація, внаслідок якої перекладним відповідником стає слово або словосполучення, що не є словниковим відповідником і що підібрано із врахуванням контекстуального значення слова, яке перекладається, його контексту вживання та мовленнєвих норм і традицій мови перекладу [8–9].

Для нас важливе трактування контексту економічного перетворення економічних систем. У розмірковуваннях про "кризу духовності", "антропологічний колапс", "гуманітарну катастрофу" тощо ми забуваємо про нестримну плинність часу. Динаміка цивілізаційних та соціальних змін існувала завжди, і в кожну перехідну епоху наставала криза, яка спричинювала ті чи інші страхи і передчуття. Кожного разу кризові настрої виникали й існували під впливом певних світоглядних домінант. В Античності нею була філософія, у Середньовіччі – релігія, в Новий час – наука, завдяки якій почалися настільки швидкі й системні зміни у всіх сферах життя суспільства, що за ними не встигав процес їхнього усвідомлення. Нині ми перебуваємо в полі домінанти економічного виміру всіх аспектів соціокультурного життя. Економіка тепер – це суддя всіх політичних та соціальних проблем і суперечностей, які постали перед людиною і суспільством. Три-чотири десятиріччя тому найбільші конкурси у ВУЗ були на природничі факультети. Усі хотіли стати фізиками, математиками, інженерами, хіміками і вже потім – філологами, економістами, істориками, журналістами. Фах економіста мав свій рейтинг, але не такий високий, як нині, у нашому суспільстві. Серед загальної кількості наявних на цей час ВНЗ в Україні значна їхня кількість – економічні або так чи інакше причетні до економіки, оскільки мають ліцензії на підготовку менеджерів, маркетологів, банкірів, бухгалтерів, фінансистів, аудиторів тощо. Крім основних вирів суспільного буття – технологічного, інформаційного, екологічного, технократичного тощо, ми є свідками прирощення темпів розвитку етносу економічного, який став визначальним для сучасної цивілізації. Економічне мислення нині заполонило життя людини. Ринкова економіка – основний сенс сучасного прогресу, що відсуває звичні духовно-культурні цінності на другий план.

Філософія "людиноцентризму", яка має стати філософією сучасної освіти, виходить з внутрішньої енергоємності тих соціально-економічних утворень, які є носіями прогресивних прагнень людини. З цього погляду ринкова економіка,

на фундаментальних принципах якої побудоване сучасне суспільство, – це не просто товарне обмінно-оцінювальне господарство, а господарство, орієнтоване на прибуток, на приріст грошей. Метою господарювання стає насамперед виробництво матеріальних благ завдяки активності людини, її сутнісних сил. Гроші, а разом з тим і вартість, виходять на перший план, саме вони тепер ведуть господарство, а не лише його опосередковують. Через це найважливіший смисловий момент – людина набуває особливої актуальності, оскільки саме вона ухвалює рішення, без яких матеріальні блага не мають значення. Разом з тим, сучасна людина діє в особливій економічній аурі, а отже, на неї орієнтована і від неї залежна. Як би ми хотіли зменшити роль матеріального чинника чи посилалися на визначальну роль духовних, культурних, моральних чинників, вони можуть спрацювати лише за умови врахування особливостей різноманітних впливів сучасного економічного буття, яке сповнене численних спокус.

Демократія, свобода, права людини, пріоритет загальнолюдських цінностей, можливість волевиявлення тощо, – усе це завоювання ринкової економіки. Інакше кажучи, вони є результатом економічних революцій, що відбулися в Європі у XVII–XVIII ст. і за комуністичною традицією названі "буржуазними". Насправді зміст цих революцій полягає в переході до нової економічної цивілізації. Про це свідчить і те, що наприкінці XVIII ст. виникає нова спеціальність – економіст, актуалізується проблема "економічної людини", людини-егоїста, яка прагне до максимального прибутку і задоволення дедалі нових потреб. А оскільки ці потреби нескінченні, то капіталістичне господарство продемонструвало свої нескінченні можливості їх задовольнити. Капіталізм означає еволюцію людини, її фактичне перетворення в іншу людину. Утопія комунізму в тому і полягала, що він прагнув законсервувати людину в духовних вимірах її старої просвітницької моделі, тієї форми гуманізму, яка вже не відповідала новому гуманізму, тотожному запитам "економічної людини-егоїста". Мислення у світоглядних вимірах минулих епох та їхніх звичних цінностей не відповідало динаміці капіталізму, який сам собою не може бути ні гуманним, ні антигуманним. Він є породженням людських інтелектуальних енергій, тому намагання позбутися його штучним шляхом є відхиленням від суспільного прогресу – так само, як і створити соціалізм "із людським обличчям" або "ручну" ринкову економіку [10].

"Криза" – це термін або категорія грецькомовного походження, що означає "вихід", закінчення. Стосовно суспільства – це політико-ідеологічний і політико-економічний складний етап, різкий занепад політичної та економічної систем. Характеризується такий період слабкою керованістю або взагалі її відсутністю, намаганням використати наявні політико-економічні інструменти з метою зловживання і наживи; змова певних груп на рівні окремої держави або і на рівні світового господарства з метою задоволення певних кланово-олігархічних інтересів. При цьому не враховуються з потреби і інтереси більшості нації або планети. Такі кризи мабть періодичну повторюваність. Суб'єктивно наявність криз комусь дуже потрібна і вигідна, і з кризових ситуацій, як не парадоксально, окремі групи людей виходять збагаченими, а усі – збідненими.

Економічна діалектика вказує на тісний взаємозв'язок кризових періодів з стабільними станами економіки, що означає, з об'єктивної точки зору, що без кризових станів немає стабільних станів економічних систем. Як показує практика аналізу економічних криз, на макроекономічному рівні, або на рівні глобальних економічних систем кризи виникають через розриви між виробництвом і споживанням товарів. У ринкових умовах відсутнє співвідношення між обсягами виробництва і споживчим попитом, або виникають ситуації, коли стимулюється виробництво і не стимулюється попит. На циклічність економіко-екологічного відтворення суттєво

впливає науково-технічний прогрес (НТП), внаслідок якого виникає проблема економічного пожвавлення процесу споживання, заміни устаткування і технології, відновлення основного капіталу. Тобто йдеться про класичну ситуацію – коли стимулюється надвиробництво і не стимулюється людський фактор, підвищення платоспроможності, наприклад, завдяки підвищенню доходів співробітників, а отже, споживчого фактора ринкової економіки.

Відповідно до сучасних уявлень, економічна динаміка макроекономічної системи – це циклічний процес, що має складну структуру. Цей процес є результатом накладення циклів різного характеру: коротких (трьох-п'ятилітніх) ділових циклів Кітчіпа; циклу Ж'юглара (6–8 років); циклів Лабруса, названих інтерциклами (10–12 років); гіперциклів Коваля (подвоєних циклів Ж'юглара); довгих хвиль Кондратьєва (понад 50 років) і вікової тенденції. Дослідження властивостей цих циклів, механізмів їхньої генерації і результатів поки що не досягали всеохоплюючої глибини і зрозумілості, однак доволі серйозно показали плідність ідеї циклічності, що пронизує економічне мислення кращих умів людства.

Аналіз динаміки глобальних кризових економічних процесів дає змогу сформулювати основні джерела (чинники) глобальних кризових економічних процесів у динаміці: 1) спекулятивні операції із золотом і сріблом, валютна криза наклалася на фондову кризу; 2) колапс фондового ринку, обвал ринку (цін) акцій; 3) обвал усіх фондових індексів, перепади (надлишок-скорочення) виробництва, спекулятивний інвестиційний бум; 4) змова світових нафтових магнатів підняти ціну нафти на світовому ринку; 5) обвал фондового індексу "Dow Jones Industrial (DJI)"; 6) падіння фондового ринку в окремих регіонах світу; 7) інтернет-користувачі, що почали активно вкладати кошти в інтернет-компанії, з віртуальною уявою започаткування елементів "нової економіки", акції таких інтернет-компаній різко впали у ціні; 8) масові неповернення кредитів (проблема споживання).

Щодо розглянуто проблематики цікавою є думка Дж. Сороса: "Недавно в науці почав розвиватися новий напрямок, який отримав назву теорії складності, теорії економічної промоції систем, або теорії хаосу. Для розуміння історичного процесу цей підхід набагато корисніший, ніж традиційний аналітичний. На жаль, дивлячись на світ, ми більшою мірою керуємося аналітичним науковим підходом, ніж слід було би для нашої ж користі. Економіка намагається бути аналітичною наукою. Але усі історичні процеси, включаючи динаміку фінансових ринків, є комплексними і не можуть бути зрозумілими на основі аналітичного наукового підходу. Нам потрібний абсолютно новий підхід, і моя теорія "рефлексивності" є лише першим кроком у цьому напрямку. До моделі підйомів і спадів не слід ставитися надзвичайно серйозно. Вона підходить лише для ілюстрації і не повинна використовуватися як форма, якій реальність нібито мала б відповідати. Одночасно відбувається багато різноманітних процесів, одні – динамічні, інші – статичні, а деякі – майже збалансовані (зрівноважені). Взаємодія між ними дає початок подальшим процесам, які розподіляються на ті ж самі категорії" [4, с. 93 – 94].

Термін "рефлексія" Дж. Сорос визначає як розуміння, відображення [4, с. 80]. Інакше кажучи "рефлексія" – це роздуми над об'єктивними явищами і процесами в економіці та їхнє категоріально-сутнісне відображення у сучасності. Надалі ми користуватимемося терміном "економічна рефлексія" або "економічна рефлексивність". На нашу думку, в основі методології відображення у сучасності "економічної рефлексивності" має бути методологічний принцип – "критичний спосіб мислення". "Критичний спосіб мислення повинен підходити набагато ближче до реальності, ніж спосіб мислення, у розпорядженні якого є лише одна інтерпретація" [4, с. 285].

Наші розрахунки періодів циклічності економічних потрясінь з 1825 р. до 1975 р. показують терміни у: 32; 50; 22; 40 років, з середньою повторюваністю у 36 років.

Починаючи з 1975 р. до 2007 р. – циклічність значно ущільнюється: 12; 10; 2 і 7 років, з середньою повторюваністю у 8 років. Тобто світове економічне господарство входить у період ущільнення циклів економічних криз. Цікавим у досліджуваному контексті є питання чергування економічних кризових періодів з періодами стабілізації і спокою економіки. Аналіз чергування економічних кризових періодів з періодами стабілізації і спокою економіки показує: по-перше, кризовий період може становити від 1, 2, 3 і навіть до 5 років (середнє значення 1,9 року); по-друге, період стабілізації і спокою економіки коливається у межах від 2 до 50 років (32, 50, 22, 40, 12, 10, 2, 7 років), починаючи з 1975 р. ці періоди значно скорочуються (середнє значення 21,9 року). Дати хоча б який-небудь об'єктивний прогноз кризового періоду та періоду стабілізації і спокою економіки внаслідок *"*Кризи споживання*"* (2007 р.) фактично нереально, дана послідовність чисел не є лінійно залежною.

Що стосується порівняння економічних виявів української і світової криз, то українська криза жваво підхоплює усе негативне, наприклад, зростають ціни у світі, значно вищими темпами збільшуються в Україні. Образно кажучи, якщо у світі ціна на нафту зросла на 30%, то в Україні вона зросте мінімум на 60%. І, навпаки, українська економіка дуже неохоче реагує на позитиви, наприклад, на зниження цін у світі. Образно кажучи, якщо у світі ціна на нафту знизилась на 100%, то в Україні це зниження може становити 20–30%. Зважаючи на "економічну слаборозвинутість і бідність", відсутність чітких правил ведення бізнесу, українським державним чиновникам і олігархам не хочеться розлучатися з надприбутками, хоча останні і не вписуються в елементи об'єктивної світової економіки. Слід чітко акцентувати, що у світових інвестиційних і фінансових колах балансовий прибуток у межах 10–14% – це доволі непоганий позитивний результат. Українським "псевдоінвесторам" і "псевдофінансистам" потрібні надприбутки, бажано у 100–140%, тобто у десять разів більше. Такого "об'єктивного" розуміння економіки ніяка економіка не витримає. Також українська економічна криза суттєво відрізняється джерелами (чинниками) або кризоутворюючими факторами. На основі аналізу інформаційного ресурсу, що стосується української макроекономіки, узагальнено основні кризоутворюючі фактори.

Розглянемо основні кризоутворюючі фактори в Україні.

А. Зовнішньоекономічні фактори:

1) залежність української економіки від енергоресурсів, зокрема значне подорожчання російського газу. У 2006–2008 рр. через це значно зріс грошовий вимір російського імпорту при тих самих обсягах поставок. Обмежені відтворювальні можливості українського експорту, особливо з точки зору розвитку спеціалізації української економіки на світових ринках, недостатньо обґрунтована і збалансована структура експорту та імпорту;

2) некероване розбалансування зовнішньоторгового обороту за 2007–2008 рр., коли сформувався значний дефіцит валюти за рахунок перевищення, ніким неконтрольованого, імпорту над експортом. У 2007 р. орієнтовний дисбаланс, або негативне сальдо платіжного балансу перевищило 11 млрд. дол. США. У 2008 р. ця цифра прогнозується значно більшою! За курсом і за доходами Зведеного бюджету України в 2006 р. ця сума (11 млрд. дол. США) становить 32%. Зовнішній борг країни зріс до 100 млрд. дол. США (за інформацією, повідомленою окремими політиками, тому цифра потребує уточнення).

Б. Внутрішньоекономічні фактори:

1) зростання *"*галопом*"* цін на споживчі товари широкого вжитку, на енергоносії (зокрема, на газ, нафту, бензин), на нерухомість (будинки, квартири), у тому числі на землю. Великі, порівняно зі світовими, банківські процентні ставки, надмірне, можна сказати азартне, захоплення банківською політикою стосовно пропозиції

кредитних ресурсів, створювало умови для зародження кризи у фінансовому секторі економіки. Це *"галоповане"* зростання цін значними темпами випереджало зростання доходів. Або, інакше кажучи, у зазначених ринкових сегментах ціни зросли до світового рівня і вище, а доходи залишалися у 5–10 разів нижчими за середньосвітові;

2) відсутність інвестиційної політики, зростання цін, оманливі інфляційні очікування, невиправдана грошова емісія в економіку, яку здійснив уряд (є дані про 50,0 млрд. грн.), некерована фіскальна та економічна політика. Зокрема, сумнівною і неконтрольованою є сплата ПДВ, що дозволяє отримувати тіньові кошти, не здійснюючи реальних зовнішньоекономічних операцій. Інколи вони можуть носити відверто спекулятивний характер. Неузгодженість між собою, у плані розробки правил для економіки, гілок влади – ВРУ, КМУ, СПУ, НБУ, а також між собою влади центрального і регіонального рівнів;

3) Незрозуміла, необ'єктивна, неефективна діяльність НБУ, недостатньо дієвий контроль за рухом валюти у внутрішній і зовнішній економіках. Відсутній поточний (можливо щоденний) дієвий контроль за платіжним балансом держави. А він мав би висвітлюватися щоденно на екранах-табло;

4) в Україні занадто велика чисельність чиновницького апарату, наприклад, кількість народних депутатів у ВРУ встановлена чисельністю 450 осіб при чисельності населення України 52 млн. чол. За станом на 2008 р. порівняно з 1991 р. демографічна ситуація в Україні змінилася у бік зменшення населення, і зараз при чисельності населення 46 млн. чол. ми утримуємо високооплачуваних народних депутатів – 450 осіб;

5) невиправдана диференціація у доходах українців і владного чиновницького апарату, ця різниця коливається у межах 40 разів. Тобто, якщо рядова людина має дохід 1000 гривень на місяць, то чиновник вищого рангу (народні депутати, чиновники міністерств і державних комітетів тощо) не менше 40000 гривень на місяць. Цю надзвичайну диспропорцію потрібно, з одного боку, тісно ув'язати з ефективністю державного керування; а з іншого боку, привести (зменшити) до 4–5 разів, як прийнято, наприклад, у країнах ЄС, куди ніби ми прямували, а може ще будемо прямувати надалі.

Висвітлені зовнішньоекономічні і внутрішньоекономічні кризоутворюючі фактори в Україні дозволяють об'єктивно акцентувати увагу на слабкій керованості макроекономічними процесами з боку владних інституцій України (ВРУ, КМУ, НБУ тощо). А таке некероване становище сприяє створенню кризових ситуацій, посилює розвиток кризових тенденцій *"українського характеру"*, оскільки уся владна енергія розтрачається на *"міжусобні конфліктні війни"* та задоволення тіньових особистісно-родинних і кланових фінансових схем.

В основу будь-яких фінансових спекулятивних схем або "фінансових хитрощів" покладаються певні банківські тактичні секрети. Сформулюємо кілька складових такої фінансової тактики українських бізнес-банкірів.

По-перше, банківська депозитна політика передбачає певні контрактні правила (умови угоди) стосовно термінів, процентних ставок, умов вкладання і знімання коштів і нарахованих процентів, які з боку банкірів не дотримуються.

По-друге, високі процентні ставки на вклади у гривнях дозволили акумулювати значні суми у гривнях, в умовах України це був продуманий план знецінення долара до 4 грн. 50 коп. за 1 дол. і нижче (2007 – 2008 рр.).

По-третє, приблизно навесні-влітку 2008 р. серед населення почала поширюватися економічна паніка (можливо кимсь спланована), що економіка України буде прив'язана до євро, тому доларів треба позбутися, оскільки буде значний обвал курсу долара.

По-четверте, населення почало активно здавати долари США у банки, здебільшого обмінювати на гривні, бо люди повірили у завірення "фінансової влади", що гривня укріплюється, що гривню можна покласти на депозитний рахунок, під значні проценти, за які можна якось прожити.

По-п'яте, у 2007–2008 рр. вдалося досягнути значних надходжень гривні і долара у банках, тому саме цей період характеризується найбільшими обсягами виданих споживчих кредитів населенню, але переважно кредити видавалися у доларах США.

По-шосте, з одного боку, за кредитні долари треба було платити значні проценти, з другого боку, внаслідок кризи, долар був "відпущений" (він почав зростати у гривневій вартості, а отже, гривня знецінилася черговий раз), вказуючи у бік Америки і Європи як на основні чинники походження фінансової кризи.

По-сьоме, банки залишили своїх кредитних клієнтів без доларів: у банках доларів ніби то немає, купити їх ніде, щоби сплачувати кредит, але "почали заспокоювати" кредитних боржників, що кредити можна сплатити за значно збільшеним курсом у грнивнях за 1 дол.

У 2008 р. значно розбалансувалася структура експорту та імпорту товарів, що свідчить про погіршення якісної сторони зовнішньоекономічної діяльності (балансу між витратами на імпорт та доходами від експорту). Скоротилися активи поточного платіжного балансу. Скорочення супроводжувалося зниженням чистих надходжень капіталу у балансі руху капіталів і кредитів. Національна валютна система розбалансувалася також внаслідок *"*недостатнього контролю*"* за порядком здійснення зовнішніх розрахунків України. Недостатньо простежувалися і аналізувалися імпортні контракти щодо ввезення в Україну не завжди найбільш необхідних товарів. Внаслідок суттєвого скорочення експорту (порівняно з імпортом) українська економіка стимулює зовнішньоекономічний розвиток, тобто економіки країн-імпортерів. Не захищеними у зовнішньоекономічних контрактах є валютні ризики, валюту контрактів та валюту платежів у експортно-імпортних контрактах не завжди ув'язували з *"*кошиком валют*"*, коли ціна зовнішньоекономічного контракту, наприклад, встановлюється в українській гривні, у доларах США, у євро (в інших валютах) тощо одночасно. Таким чином, не задіяні достатньою мірою захисні застереження з мінімізації валютних ризиків. Через значне перевищення платежів за витратами (за імпорт) Україна є нетто-боржником, на що вказує пасивний розрахунковий баланс. В українського уряду відсутнє належне розуміння об'єктивної необхідності інноваційного розвитку галузей виробництва, забезпечення певного рівня їхнього захисту від іноземної конкуренції – рівноправної конкуренції на світових ринках [11].

Валютну політику в Україні регулюють і ВРУ, і КМУ, і НБУ. У 2008 р. НБУ не забезпечив головну мету валютної політики – досягнення стабілізації курсів валют і створення нормальних умов для зовнішнього ринку. НБУ вів недостатній контроль за зберіганням і використанням офіційних валютних резервів. НБУ недостатньо працював над поповненням золотовалютних запасів. КМУ при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності не забезпечив економічного аналізу і контролю за складанням валютного балансу. І ВРУ, і КМУ, і НБУ мають спільно розділити відповідальність за неефективне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та незабезпечення збалансованості економіки і економічної рівноваги на внутрішніх і зовнішніх ринках економіки у 2007–2008 рр.

Аналогічні фінансові махінації носять глобальний характер, про них доволі багато і детально написав американський фінансист-філантроп Дж. Сорос. Якщо насправді, то фінансистом-філантропом можна назвати фінансового деривативного спекулянта або *"*кидалу фінансових систем*"*. Виявляється, інакше не було б з чим

бути філантропом. Цікавим є погляд Дж. Сороса щодо вибору правильних варіантів вирішення економічної проблеми: по-перше, реальність спонукає до вибору і надає критерій, за допомогою якого може бути оцінений вибір; по-друге, оскільки наше розуміння реальності є недосконалим, критерій оцінки вибору усвідомлюється нами не повністю. У результаті люди не обов'язково роблять правильний вибір, не усі вважають його таким. Більше того, правильний вибір – це лише кращий із доступних варіантів, а не кращий з усіх існуючих варіантів [4, с. 286].

У табл. 1 розроблено регуляторні індикатори (вказівники, визначники; індикатор (лат. "indicator" походить від "indico" – "вказую", "визначаю") стабілізації і спокою економіки на її глобальному і макроекономічному (національному) рівнях (сформульовано прикладну сутність економічних регуляторів, що спричиняють кризові економічні процеси, і ті, що сприяють стабілізації і спокою економіки). Термін "стабілізація" (походить від лат. "stabilis" – "стійкий") означає зміцнення, набування стійкості, незмінності; стан стійкості, сталості. Логічно термін "стабілізація економіки" слід розуміти як набування ознак зміцнення, стійкості і незмінності національної або глобальної економічної системи внаслідок її виходу з економічної (політичної тощо) кризи. Відповідно термін "спокій економіки" слід розуміти як період або цикл часу, який визначає або характеризує стан стійкості або сталості національної або глобальної економічної системи між кризовими станами або "від кризи до кризи".

Таблиця 1

Регуляторні індикатори стабілізації і спокою економіки

№ з/п	Прикладна сутність економічних регуляторів, що зумовлюють кризові економічні процеси	Прикладна сутність економічних регуляторів, що сприяють стабілізації і спокою економіки
А. Глобальний рівень економіки		
1.	Спекулятивні операції із золотом, сріблом, іншими цінними металами.	Жорсткий контроль (з боку економічних організацій ООН, СОТ) за ціновою політикою на золото, срібло, платину, інші цінні метали.
2.	Намагання банків діяти за принципом: "Чим вищі банківські відсотки, чим більше видано кредитів, тим більші прибутки". Як наслідок, іпотечна (кредитна) криза.	Діяльність банків має відбуватися за принципом: "Невисокі банківські відсотки – допустима кількість виданих кредитів – оптимізація банківських прибутків".
3.	Спекулятивні операції з цінними паперами, необґрунтоване завищення або заниження цін на акції (в т. ч. зростання або зменшення дисконтних ставок).	Відмова від принципу наживи будь-яким способом, жорсткий контроль за ціновою політикою на цінні папери.
4.	Перевиробництво (надлишок товарів і послуг) або недовиробництво (дефіцит товарів і послуг).	Регулювання на ринку співвідношення обсягу пропозиції з обсягом попиту.
5.	Спекулятивний інвестиційний бум; інвестиційний штиль через несприйнятливість економіки (в т. ч. виведення коштів іноземних інвесторів).	Регулювання інвестиційної політики на основі спеціалізацій економік та перспектив регіональної інноваційної взаємодії (на рівні економічних організацій ООН, СОТ).
6.	Змовницьке підняття цін на нафту на світовому ринку та зниження обсягів видобутку нафти (може стосуватися	Унеможливлення антиринкової монополістичної політики з боку однієї або групи країн у тій чи іншій сфері

№ з/п	Прикладна сутність економічних регуляторів, що зумовлюють кризові економічні процеси	Прикладна сутність економічних регуляторів, що сприяють стабілізації і спокою економіки
	газу).	економіки (на рівні економічних організацій ООН або СОТ).
7.	"Валютна гра" (наприклад, вільне плавання валюти; прирівняння вартості однієї валюти до іншої; необґрунтоване співвідношення валют; відсутність "альтернативного кошика валют"); "деривативна гра" ("спекулятивна гра") на співвідношенні валют.	*"*Глобальна об'єктивізація*"* вартості валют, жорстке регіональне (Європа, Азія тощо) регулювання співвідношення валют у кошику з 3–5 валют.
8.	Активне започаткування елементів "нової глобальної економіки" – нерегульована спонтанна діяльність інтернет-компаній.	Регулювання діяльності інтернет-компаній (контроль і аналіз *"*віртуального ринку цінних паперів*"*).
9.	Глобальна цінова політика не враховує диференціації доходів у різних країнах (частки ВВП) на душу населення.	Гармонізація ціни ринкової пропозиції з ринковою платоспроможністю: *"*цінова політика і політика платоспроможності нерозривні*"*.
	Б. Макроекономічний (національний) рівень української економіки	
1.	Залежність української економіки від енергоресурсів, зокрема значне подорожчання російського газу.	Розвиток власної енергоресурсної бази, переобладнання споживачів на економне енергообладнання, зменшення бездумного споживання та пошук альтернативних джерел енергоресурсів.
2.	Обмежені відтворювальні можливості українського експорту, особливо з точки зору розвитку спеціалізації української економіки на світових ринках.	Розвиток інноваційно зорієнтованої економіки з урахуванням спеціалізації української економіки на світових ринках.
3.	Недостатньо обґрунтована і збалансована структура експорту та імпорту.	*"*Доходи від експортної діяльності не можуть бути нижчими за імпортні витрати, і, навпаки, доходи від експорту мають переважати витрати на імпорт*"*.
4.	Зростання *"*галопом*"* цін на споживчі товари широкого вжитку, на енергоносії (зокрема, на газ, нафту, бензин), на нерухомість (будинки, квартири), у тому числі на землю. *"*Галоповане*"* зростання цін значними темпами випереджало зростання доходів. Або інакше кажучи, у зазначених ринкових сегментах ціни зросли до світового рівня і вище, а доходи залишалися у 5–10 разів нижчими за середньосвітові доходи.	Цінова політика має бути економічно об'єктивною і ув'язаною з реальними доходами громадян. Гармонізація співвідношення зростання цін і доходів громадян.

№ з/п	Прикладна сутність економічних регуляторів, що зумовлюють кризові економічні процеси	Прикладна сутність економічних регуляторів, що сприяють стабілізації і спокою економіки
5.	Великі, порівняно зі світовими, банківські процентні ставки, надмірне, азартне захоплення банківською політикою стосовно пропозиції кредитних ресурсів створювало умови для зародження кризи у фінансовому секторі економіки.	Діяльність банків має бути за принципом: *"Невисокі банківські відсотки – допустима кількість виданих кредитів – оптимізація банківських прибутків"*. Сумарний розмір одночасного (поточного – за певний термін) кредитування банком не має перевищувати сумарного розміру поточного прибутку плюс страхові резерви, якими банк готовий ризикувати (не завдаючи збитків клієнтам).
6.	Відсутність інвестиційної політики, зростання цін, оманливі інфляційні очікування, невиправдана грошова емісія в економіку, яку здійснив уряд, некерована фіскальна та економічна політика. Зокрема, сумнівною і неконтрольованою є сплата ПДВ, що дозволяє отримувати тіньові кошти, не здійснюючи реальних зовнішньо-економічних операцій. Інколи вони можуть носити відверто спекулятивний характер.	Формування економічно усвідомленої дієвої і ефективної інвестиційної політики; цінової політики; емісійної політики; фіскальної політики.
7.	Неузгодженість між собою щодо розробки правил для економіки гілок влади – ВРУ, КМУ, СПУ, НБУ, а також влади центрального і регіонального рівнів.	У Конституції України слід передбачити розділ *"Про бездіяльність або неузгоджену діяльність гілок влади"*, – де передбачити нові вибори в разі настання такої ситуації.
8.	Незрозуміла, необ'єктивна, неефективна діяльність НБУ, недостатньо дієвий контроль за рухом валюти у внутрішній і зовнішній економіках. Відсутній поточний (можливо щоденний) дієвий контроль за платіжним балансом держави, що слід висвітлювати щоденно на екранах-табло.	НБУ має бути підконтрольним ВРУ, КМУ та незалежному економічному науково-консультативному громадському органу з рівноцінним статусом при прийнятті рішень.
9.	Занадто велика чисельність чиновницького апарату, наприклад, кількість народних депутатів у ВРУ встановлена чисельністю 450 осіб при чисельності населення України 52 млн. чол. За станом на 2008 р. порівняно з 1991 р. демографічна ситуація в Україні змінилася у бік зменшення населення, і зараз при чисельності населення 46 млн. чол. ми утримуємо високооплачуваних народних депутатів – 450 осіб.	Встановити коефіцієнт регулювання чисельності держапарату (наприклад: Коефіцієнт ЧДА = 450 : 52000000 = 0,00000865). Тобто при чисельності 46 млн. чол. ЧДА (за народними депутатами) = 46000000 × 0,00000865 = 395 осіб.

№ з/п	Прикладна сутність економічних регуляторів, що зумовлюють кризові економічні процеси	Прикладна сутність економічних регуляторів, що сприяють стабілізації і спокою економіки
10.	Невиправдана диференціація у доходах українців і владного чиновницького апарату. Ця різниця коливається у межах 40 разів (стосується доходів народних депутатів, вищих керівників міністерств, державних комітетів, облдержадміністрацій тощо).	Ув'язати доходи чиновницького апарату з фактичною ефективністю державного керування; а з іншого боку, привести (зменшити) диференціацію доходів до 4–5 разів, як прийнято, наприклад, у країнах ЄС.

Наведемо основні прогнозовані характерні економічні фактори розвитку світової економіки у найближчі 5–10 років (сформульовано на основі джерела [12]): 1) масштабне використання сучасних технологій у країнах, що розвиваються; 2) перетворення Китаю та Індії на головні локомотиви світового економічного зростання; 3) старіння населення в розвинених країнах на тлі швидкого зростання населення в країнах, що розвиваються; 4) прискорення інновацій, посилення їхнього впливу на економічний розвиток. Розглянемо основні доступні в Україні економічні інструменти виконання завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі.

Інструмент 1. Для забезпечення зростання і розвитку української економіки, її спокою, сталості та перспективи необхідно створити внутрішнє політико-економічне середовище: по-перше, для ефективного регулювання факторів глобального середовища та усунення проблемних чинників, які можуть визначати стратегію національної економіки; по-друге, для ефективного регулювання стратегічних факторів розвитку національної економіки України з урахуванням їхньої ефективної адаптації до глобального економічного середовища.

Інструмент 2. Враховуючи перераховані основні характеристики розвитку світової економіки, зовнішньоекономічні стратегії України мають орієнтуватися на пріоритетний розвиток економічних відносин з найбільш динамічними країнами та регіонами світу – не лише сьогоднішніми, але насамперед потенційними лідерами світової економіки.

Інструмент 3. Перехід від міжнародної спеціалізації на низькотехнологічних товарах і послугах, які втілюють у собі незначну додану вартість, до спеціалізації на середньо- та високотехнологічних видах виробництва. Об'єктами міжнародної спеціалізації могли би стати насамперед галузі ракетно-космічної техніки, енергомашинобудування, нових матеріалів із заданими властивостями, мікроелектроніки, комп'ютерних та інженерних послуг, біотехнологій, нових методів отримання енергії та виробництво енергозберігаючого обладнання, впровадження технологій охорони навколишнього середовища.

Інструмент 4. Реструктуризація імпорту за рахунок його концентрації на товарах і послугах, які втілюють передові світові технології – із відповідним відносним зменшенням імпорту стандартизованих видів товарів і послуг, які Україна здатна самостійно виробляти на належному рівні ефективності – за рахунок їхнього прогресуючого заміщення конкурентоспроможними українськими товарами та послугами, які виробляються самостійно або в кооперації з провідними світовими виробниками.

Інструмент 5. Розвиток двосторонньої транснаціоналізації виробництва – замість нинішньої тенденції до одностороннього підпорядкування окремих галузей української економіки закордонним ТНК, впровадження механізмів захисту національної економіки від негативних впливів їх політики, пріоритетність формуванню власних ТНК.

Інструмент 6. Перехід до цивілізованої системи регулювання міжнародних міграційних потоків, насамперед стосовно відпливу української кваліфікованої робочої сили та високоосвічених фахівців за кордон, включаючи систему відшкодування витрат держави на підготовку фахівців, що виїжджають на роботу за кордон.

Інструмент 7. Прийняти довгострокову концепцію структурної перебудови національної економіки та цілеспрямовано формувати такий інвестиційний режим, у рамках якого був би економічно доцільний перетік капіталу у більш перспективні і стратегічно вигідні види економічної діяльності. Такий інвестиційний режим, зокрема, має передбачати комплекс державних заходів, у т. ч. тих, які здійснюються через спеціально уповноважені державні організації або діючі за дорученням держави недержавні структури (недержавні агентства розвитку, інститути фінансування і страхування експорту тощо); прогресуюче зниження реальних процентних ставок за кредитами для сфери зовнішньоекономічної діяльності з метою більш ефективної концентрації фінансових коштів для здійснення кредитування закордонних споживачів української продукції; створення сучасної системи страхування кредитів і зовнішньоекономічних ризиків для експорту капіталомістких товарів; економічні, в т. ч. податкові стимули, податкове кредитування імпорту інвестиційного устаткування для створення технологічно досконалих виробництв; тимчасове підвищення тарифного захисту освоєння нових, технологічно ємних виробництв; надання державою безкоштовних техніко-економічних консультацій та інформаційного забезпечення для розгортання експортоорієнтованих високотехнологічних виробництв, освоєння нових ринків.

Розглянемо категоріальний перелік головних стратегічних завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі (табл. 2).

Таблиця 2

Категоріальний перелік головних стратегічних завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі

№ з/п	Назва головних стратегічних завдань	Економічна сутність ключових стратегічних завдань
1.	Докорінне удосконалення інституційної системи країни.	Створення чітких і зрозумілих “правил гри” для всіх учасників соціально-економічного життя є загальною базою для досягнення цілей соціально-економічного розвитку. При цьому державі необхідно виробляти винятково тонкі механізми налаштування економічних процесів, що потребують обережного втручання у тканину економічного життя, оскільки за останній час з’явились певні тенденції до збільшення адміністративного потенціалу влади.
2.	Скорочення існуючого розриву між Україною та найбільш розвиненими країнами світу.	Входження до групи країн, де домінує інноваційний шлях розвитку.
3.	Реформування системи правозастосування: судова і правоохоронна системи.	Подальший економічний розвиток значною мірою буде визначатися станом інститутів державної влади. Стале функціонування економіки неможливе без ефективного державного апарату, справедливого суду, достойної правоохоронної системи.

№ з/п	Назва головних стратегічних завдань	Економічна сутність ключових стратегічних завдань
4.	Виробити адміністративно-економічні інструменти економічного зростання.	Завдяки яким: 1) зростання здійснюється високими темпами, забезпечуючи подвоєння ВВП за 9–10 років; 2) піднесення супроводжується прогресивними структурними зрушеннями (тобто забезпечує диверсифікацію) й підвищує конкурентоспроможність країни; 3) демонструє високі темпи і в середньостроковій, і довгостроковій перспективі, тобто є сталим; 4) забезпечує зближення за рівнем економічного розвитку з найбільш розвиненими країнами (тобто темп зростання є більш високим, ніж середньосвітовий або темп зростання у найбільш розвинених країнах).
5.	Реформування секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я.	Головні конкурентні переваги сучасної високорозвиненої країни забезпечуються високою якістю людського потенціалу й тими факторами, які безпосередньо пов'язані з життєдіяльністю людини.
6.	Стабілізація досягнутого рівня макроекономічної стабільності.	Грошова і фінансова стабілізація є найважливішим досягненням останнього десятиліття і фактором формування сприятливого інвестиційного клімату.
7.	Прискорення економічного та соціального розвитку України.	Здійснення прогресивного характеру структурних перетворень в економіці, поглиблення її зовнішньої інтегрованості та значного поліпшення діяльності ринкових інститутів, оскільки за протилежних умов Україна буде країною з повністю залежним розвитком, в якій рівень соціальних суперечностей нагромаджуватиметься. Отже, мова має йти про створення умов для ефективного і динамічного економічного зростання, що базується на інвестиціях та інноваціях, які забезпечать структурно-технологічну модернізацію вітчизняної економіки та стабільне підвищення добробуту громадян України.

Головні антикризові регулятори керування світовою економікою на засадах ефективного посткризового реформування: 1) жорсткий контроль (з боку економічних організацій ООН, СОТ) за ціновою політикою на золото, срібло, платину та інші цінні метали; 2) діяльність банків має бути за принципом: "Невисокі банківські відсотки – допустима кількість виданих кредитів – оптимізація банківських прибутків"; 3) відмова від принципу наживи будь-яким способом, жорсткий контроль за ціновою політикою на цінні папери; 4) регулювання на ринку співвідношення обсягу пропозиції з обсягом попиту; 5) регулювання інвестиційної політики на основі спеціалізацій економік та перспектив регіональної інноваційної взаємодії (на рівні економічних організацій ООН, СОТ); 6) унеможливлення антиринкової монополістичної політики з боку однієї або групи країн у тій чи іншій сфері економіки (на рівні економічних організацій ООН або СОТ); 7) "глобальна об'єктивізація" вартості ва-

лют, жорстке регіональне (Європа, Азія тощо) регулювання співвідношення валют у кошику з 3–5 валют; 8) регулювання діяльності інтернет-компаній (контроль і аналіз "віртуального ринку цінних паперів"); 9) гармонізація ціни ринкової пропозиції з ринковою платоспроможністю: "цінова політика і політика платоспроможності нерозривні".

Головні антикризові регулятори керування українською економікою на засадах ефективного посткризового реформування: 1) необхідно удосконалювати політичні правила керування економікою і соціальними процесами; 2) працювати над розробкою об'єктивних правил і принципів економічного керування кризоутворюючими факторами; 3) регулювати валютний коридор, недопустиме і шкідливе "відправлення" української валюти у "вільне плавання"; 4) у разі настання об'єктивної кризової ситуації у державі необхідно законодавчо врегулювати трьохсторонню відповідальність за споживчі кредити: влади, банку і клієнта; 5) підвищувати інтелектуальний рівень суспільства, в тому числі політичний і економічний. Це особливо актуально для сучасних студентів, які завтра будуть керувати бізнес-структурами і державою; 6) необхідно розробити важелі ефективного державного стимулювання: основних джерел інвалютних надходжень (дол. США, євро тощо) в Україну – іноземних інвестицій; експорту товарів і послуг; державної підтримки "українських заробітчан" у країнах Європи і світу; 7) запровадити в економічну практику розроблені регуляторні індикатори стабілізації і спокою економіки на її глобальному і макроекономічному (національному) рівнях; 8) державні і ринкові регуляторні інституції зобов'язані здійснювати постійний моніторинг за наслідками глобальних криз, які відбулись, і за позитивною тенденцією розв'язання "Кризи споживання" (2007 р.). Це глобальні і об'єктивні передумови вирішення економічних проблем керування світовою економікою та на національному рівні на засадах ефективного посткризового реформування.

Основні узагальнення, висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Узагальнено економічні фактори, що спонукають об'єктивну необхідність посткризового реформування глобальної економіки: причини виникнення економічних криз та їхню циклічність; динаміку глобальних кризових економічних процесів; основні джерела (чинники) глобальних кризових економічних процесів у динаміці; теоретико-методологічні і функціональні вияви економічної рефлексивності та циклічності глобальних макроекономічних кризових процесів; регуляторні індикатори стабілізації і спокою економіки на її глобальному і макроекономічному рівнях. Здійснено порівняння економічних виявів світової та української криз, висвітлено феноменальні аспекти українського контексту. Наведено категоріальний перелік головних стратегічних завдань розвитку національної економіки в глобальному середовищі. На цій основі сформульовано і представлено перелік головних антикризових заходів регулювання світової та української економік на засадах ефективного посткризового реформування.

Перспектива подальших досліджень полягає в уособленні наслідків кризових періодів і особливо стабільних та спокійних станів глобальної економіки у рамках українського національного економічного простору на засадах ефективного посткризового реформування.

Література

1. *Основи економічної теорії : підруч. / [А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін ; за ред. А. А. Чухна]. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.*
2. *Василенко В. О. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] : навч. посіб. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – К. : Центр навч. літ., 2005. –*

504 с. – Режим доступу : Windows Internet Explorer / http: // library.if.ua / book / 60 / 4200 / html.

3. *Пунько Б. М. Економіко-екологічне відтворення : моногр. / Б. М. Пунько; за ред. акад. НАН України Б. В. Буркинського. – Львів : Наук.-вироб. фірма "Укр. технології", 2011. – 440 с.*
4. *Сорос Дж. Сорос о Соросе. Опережая перемены / Дж. Сорос. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 336 с.*
5. *Портфельне інвестування: 4.3. Індекси стану ринку цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Microsoft Internet Explorer / http: // library.if.ua / book / 75 / 5391 / html.*
6. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.museum.ru/rme/dictionary.*
7. *Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов. / О. С. Ахматова. – М. : Сов. энциклоп., 1966. – С. 207.*
8. *Карабан В. І. Посібник-довідник з перекладу англійської наукової і технічної літератури на українську мову. Ч. ІІ / В. І. Карабан. – Київ-Кременчук, 1999. – С. 26.*
9. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/intrel/tpp/glossary.htm.*
10. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/articles/48163.*
11. *Україна у цифрах у 2006 – 2008 роках / Державний комітет статистики України. – К. : Консультант, 2009.*
12. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uf.org.ua/news/550/.*

Юлія САГАЙДАК, Наталія СКОПЕНКО

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Висвітлено проблему екологізації економіки України. Розглянуто існуючі підходи до ресурсозбереження з метою розробки рекомендацій щодо ресурсозбереження, оцінено природно-ресурсний потенціал України, проаналізовано екологічні витрати як складовий елемент екологізації економіки та екологічну культуру.

Постановка проблеми. Сучасний період економічного розвитку характеризується процесами інтенсифікації виробництва, що супроводжується надмірним використанням ресурсів, у тому числі й природних. Індустріальна цивілізація вже почала вичерпувати природо-ресурсний потенціал планети, що може призвести до глобальної екологічної кризи, яка охопить різноманітні аспекти життя. Таким чином, економічне зростання без урахування екологічних чинників не може мати довгострокові перспективи. Тому дедалі більше коло науковців, політиків, суспільних діячів починає усвідомлювати необхідність побудови відповідальної економіки, що ґрунтується на принципах економічної ефективності та екологічної збалансованості. Для створення передумов для розвитку принципово нових екологічно орієнтованих проектів у різних сферах господарювання необхідна розробка концепції екологізації економіки. Це вимагає перегляду зміни цілей як економіки загалом, так і окремих її секторів, економічної та інвестиційної політики держави, розробки та впровадження відповідних ринкових регуляторів таких змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вичерпності природних ресурсів та надмірного антропогенного навантаження, що призводять до екологічних криз різного роду, досліджувалися у працях таких вчених, як В. І. Вернадський, Д. Медоуз, К. В. Папенов, Н. Ф. Реймерс, А. П. Хаустов.

У 1992 р. на Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро була прийнята принципово нова концепція стійкого розвитку, що розглядалася всіма країнами світу як альтернатива теоріям індустріального зростання. Результати її роботи проаналізовані такими науковцями, як Л. І. Абалкін, К. Г. Гофман, В. І. Данилов-Данильян, Г. Л. Вінтер, Н. В. Пахомова, К. Тернер, Т. Тітенберг та ін.

Висвітленню питань екологічної політики в Україні, її цілям, наслідкам, аналізу природно-ресурсного потенціалу присвячено доробки вітчизняних авторів, зокрема, В. Базилевича, Є. Мішеніна, Н. Ковальової, І. Піонтковської, Б. Семененка, Н. Сосонкіної, С. Харічкова та ін.

У науковій літературі широко висвітлюються й інші проблеми екологічного характеру, зокрема, у працях В. Шевчука, Л. Мельника, Л. Руденко, Ю. Голіка, А. Толстоухова, М. Згуровського.

Проте актуальність зазначеної проблематики невичерпна, оскільки стосується життєво важливих питань, таких як життя майбутніх поколінь. В цьому контексті особливої уваги заслуговують питання екологізації української економіки.

© Юлія Сагайдак, Наталія Скопенко, 2011.

Виділення невирішеної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій та досліджень із заначеної проблематики, деякі аспекти екологізації економіки залишаються не дослідженими.

Формування цілей статті. Метою статті є уточнення поняття "екологізація економіки" та виділення її складових, розкриття взаємозв'язків та взаємодії структурних елементів. У зв'язку з цим визначено такі основні цілі: розглянути існуючі підходи до ресурсозбереження; з метою розробки рекомендацій щодо ресурсозбереження оцінити природно-ресурсний потенціал України, проаналізувати екологічні витрати як складовий елемент екологізації економіки та екологічну культуру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологізація економіки – це ініціативна та результативна діяльність всіх економічних суб'єктів, реалізація проектів і програм з врахуванням екологічної ефективності та справедливості. Процеси екологізації економіки орієнтовані на формування та розвиток екологічного виробництва, екологічної культури суспільства, впровадження таких технологічних та управлінських систем, що сприятимуть ефективному використанню природних ресурсів та збереженню якості навколишнього природного середовища.

Для оцінювання рівня екологічності виробництва можна використовувати показники ресурсоємності та енергоємності виробництва. Українська економіка характеризується високим ступенем ресурсоємності господарства, що пов'язано з високою часткою у галузевій структурі економіки добувної та переробної промисловості, застарілістю обладнання та технологій і низьким рівнем впровадження інновацій та відсутністю дієвої та виваженої державної політики ресурсозбереження. Слід зазначити, що Україна є однією з небагатьох країн, що має значний природно-ресурсний потенціал. Загальна територія земельного фонду становить 60,4 млн. га. За статистичними даними, за станом на 1 січня 2009 р. структура земельного фонду держави мала такі показники: сільськогосподарськими землями охоплено 71,3% території України, з них сільськогосподарських угідь – 71,0%. Частка лісів та інших вкритих лісом територій становить 17,5% території країни, забудовані землі – 4,1% [1, с. 71]. Інтегральним показником рівня родючості ґрунту традиційно вважають вміст у ньому гумусу. За даними останнього циклу ґрунтовоагрохімічного моніторингу, середній вміст гумусу в ґрунтах України становив 3,20%.

Місцеві водні ресурси, тобто ті, що формуються у межах України, становлять 52,4 км^3 у середній за водністю рік. Україна має також ресурси підземних вод. Загальна кількість прогнозних експлуатаційних ресурсів підземних вод на території країни становить 57,2 млн. м^3 на добу.

Україна належить до провідних мінерально-сировинних держав світу. В її надрах відкрито близько 8 тис. родовищ, понад 90 видів корисних копалин, виявлено близько 20 тис. рудопроявів з 200 видами мінеральних ресурсів. За запасами й видобутком залізних, марганцевих, титан-цирконієвих руд і багатьох видів неметалевої сировини Україна донедавна посідала провідне місце серед країн світу. Це забезпечувало близько 5% світового видобутку корисних копалин і продуктів їхньої переробки на суму понад 20 млрд. дол. США. Більш як третину надходжень від експорту Україна отримувала від реалізації мінеральносировинної продукції [2].

Крім того, Україна має великі рекреаційні ресурси, до яких належать географічні об'єкти, що використовуються чи можуть бути використані для відпочинку, туризму, лікування, оздоровлення населення. Рекреаційні ресурси поділяють на природні та соціально-економічні. Природні рекреаційні ресурси – це природні умови, об'єкти, явища, які сприятливі для рекреації – відновлення духовних і фізичних сил, витрачених під час праці, навчання, творчості. Природні рекреаційні ресурси України різноманітні. Україна має прекрасні умови для організації відпочинку на берегах і лиманах Чорного та Азовського морів, водойм і річок, у Кримських горах та україн-

ських Карпатах. Соціально-економічні рекреаційні ресурси охоплюють культурні об'єкти, пам'ятки архітектури, історії, археологічні стоянки, етнографічні музеї, місця, пов'язані з життям видатних учених, письменників, політичних діячів [3].

Карпатський рекреаційний район має загальнодержавне і міжнародне значення. Його площа становить 56,2 тис. кв. км, населення – 6,6 млн. чол. Тут зосереджено понад 800 мінеральних джерел, з яких 50% – у Закарпатській області, 30% всіх пам'яток історії та культури. Основними вузлами є Львів, Ужгород, Чернівці, Івано-Франківськ, Мукачеве, Коломия, Яремче, Косів, Трускавець, Моршин, Свалява. У районі розташовані великі масиви лісів.

У Карпатському регіоні можна виділити кілька рекреаційних районів з різною спеціалізацією, ступенем освоєння, перспективами розвитку, значенням їх для народногосподарського комплексу як регіону, так і України загалом. Найбільш розвинутими у туристичному плані є Славсько-Сколівський, Прикарпатський, Львівський, Рахівсько-Ясинянський, Воловецько-Міжгірський, Свалявсько-Мукачівський, Яремчансько-Ворохтянський рекреаційні райони. Основними видами рекреаційної діяльності є санаторно-курортне лікування, зимові види спорту та відпочинку, пізнавальний туризм. У гірських та передгірських районах Закарпатської області, особливо біля Сваляви, є значні запаси вуглекислих вод, на базі яких працює кілька курортів. Поблизу села Синяк є родовища сульфідних вод, а хлоридно-натрієві води розвідано в Усть-Чорній. Різноманітними мінеральними водами багата Львівська область. Цінні всесвітньо відомі гідрокарбонатно-сульфатні, кальцієво-магнієві, сульфатні, натрієво-кальцієві води є у Передкарпатському районі, зокрема в Трускавці та Східниці. На незначній відстані від Трускавця, у Моршині, розвідані й широко використовуються сульфатно-хлорні, натрієво-магнієво-кальцієві води. На північ від Львівського Передкарпаття зосереджені відомі сульфідні води в Любені Великому і Немирові. Такі води, а також грязі, є на півночі Івано-Франківської області в с. Черче. Усі ці ресурси мінеральних вод мають лікувальне значення [3]. Ученими визначено, що використання 1 $м^3$ мінеральних вод для лікувальних цілей може дати економічний ефект до 4030 дол. за $м^3$. Використання цих самих ресурсів у промисловості дає ефект, нижчий на два-три порядки [4].

При аналізі використання лісових ресурсів, на які також багатий регіон, доведено, що ефект від застосування лісів природних зон у рекреаційних цілях удвічі вищий, ніж від вирубування для заготівлі деревини в розрахунку на гектар лісу.

Отже, в українській науковій літературі глибоко досліджено природно-ресурсний потенціал території, визначено природоємність господарського комплексу, проте розгляд переваг і недоліків споживання природних ресурсів не проводився. Таким чином, необхідно проаналізувати рівень та ефективність споживання ресурсів з метою розробки рекомендацій щодо формування базових постулатів політики ресурсозбереження.

Природні ресурси – сукупність об'єктів і систем живої і неживої природи, компоненти природного середовища, що оточують людину, які використовуються в процесі суспільного виробництва для задоволення матеріальних і культурних потреб людини і суспільства. Для того, щоб оцінити масштаби їхніх запасів, можливість використання і сформувати комплекс необхідних охоронних заходів, природні ресурси класифікуються за різними ознаками. Найчастіше виділяють такі критерії класифікації: належність до тих чи інших компонентів природи (мінеральні, кліматичні, лісові, водні тощо); можливість відтворення в процесі використання – на вичерпні (поновлювані й непоновлювані) і невичерпні та ін. Отже, природними ресурсами є землі і земельні ресурси, надра, води, повітряний простір, атмосферне повітря, клімат, радіочастотний ресурс, тваринний та рослинний світи, альтернативні джерела енергії [5].

Непоновлювані ресурси характеризуються обмеженими запасами, використовувати їх можна лише раз. Поповнення цих ресурсів на Землі практично неможливе через відсутність умов, в яких вони виникли багато мільйонів років тому, або відбувається надзвичайно повільно. До таких ресурсів належать насамперед багатства надр. Охорона цих ресурсів зводиться до економного витрачання і розвідки нових запасів, заміни більш дефіцитних ресурсів менш дефіцитними. Причому економне витрачання передбачає не зменшення видобутку, а його раціоналізацію – запобігання втрат під час видобутку, транспортування і при переробці. При раціональному використанні ресурси надр можуть служити людині практично безкінечно. Останнім часом навіть переглядається питання про вичерпність цих видів ресурсів. Завдяки прогресу в техніці геолого-розвідувальних робіт і технології видобутку та обробки руд, а також повторному використанні металів, в майбутньому вони, очевидно, зможуть класифікуватись як невичерпні.

До поновлюваних ресурсів належать: ґрунт, рослинний і тваринний світ, деякі мінеральні ресурси, наприклад солі, які осідають в озерах і морських лагунах. Вони можуть відтворюватись у природних процесах і підтримуватись у деякій постійній кількості, що визначається рівнем їхнього щорічного відтворення і споживання. Однак іноді при безгосподарному використанні деякі види відновлюваних ресурсів можуть перейти в розряд непоновлюваних або їхнє відновлення потребує порівняно більше часу. Наприклад, родючість ґрунтів, яка підвищується при їхньому раціональному використанні, може значно погіршитися при неправильних методах обробки, а ерозія, яка при цьому виникає, часто фізично зменшує ґрунтовий покрив. Те ж саме можна сказати і про ресурси рослинного і тваринного світу. При хижацькому використанні порушується здатність біологічних систем до самовідтворення, і тоді ці ресурси стають практично непоновлюваними.

Збереження поновлюваних ресурсів може здійснюватись кількома шляхами, насамперед раціонально використовуючи ресурси на основі їхнього планування з урахуванням швидкості відновлення. Крім того, необхідно постійно залучати в експлуатацію нові ресурси, а також штучно відновлювати ресурси (лісопосадки, риборозведення тощо).

До невичерпних природних ресурсів належать водні, пов'язані єдиним кругообігом, ресурси атмосферного повітря і космічні ресурси. Вони невичерпні як фізичне тіло. Однак такі ресурси, як вода і повітря, підвладні впливу технічного прогресу, а при сильному забрудненні можливе якісне виснаження цих видів ресурсів. Космічні ресурси, до яких належать сонячна енергія, енергія морських припливів, також можуть змінюватися під впливом господарської активності людини. Заходи з охорони невичерпних ресурсів мають бути спрямовані на попередження і боротьбу з їхнім якісним виснаженням.

Основою природної класифікації є належність ресурсів до того чи іншого компонента географічної оболонки (копалини, водні, ґрунтові тощо). База економічної класифікації ресурсів – їхній поділ за характером використання в основних секторах матеріального виробництва або в невиробничій сфері. Основними класами ресурсів, за цим принципом, є ресурси матеріального виробництва (промисловості та сільського господарства) і ресурси невиробничої сфери (прямого і непрямого використання).

Усі види ресурсів пов'язані між собою на основі термодинамічних принципів (закону збереження маси та енергії). Нарощування використання якогось з ресурсів понад доцільний норматив спричиняє різні зміни в інших ресурсних групах і зміни їхньої інтегральної сукупності, що завжди супроводжуються втратою якихось ресурсних груп, на які було розраховано господарство. Так, надмірна експлуатація водних ресурсів річкового басейну не лише призводить до нестачі води для ве-

дення господарства в розташованих нижче ділянках і басейнах, а й до виснаження рибних та інших ресурсів внутрі морів, різко впливає на рослинність, тваринний світ, навіть клімат навколишніх територій, що відповідно погіршує умови життя людей.

Для визначення ефективності господарювання використовують показники ресурсоємності, які відображають макроекономічний рівень економіки [6]:

$$e_n = \frac{N}{ВДВ}, \quad (1)$$

де N – витрати природних ресурсів,

ВДВ – одиниця валової доданої вартості.

Цей показник можна розраховувати також у такий спосіб:

$$e_Z = \frac{Z}{ВДВ}, \quad (2)$$

де Z – обсяг забруднюючих речовин.

Тоді e_n – це коефіцієнт питомих затрат природних ресурсів, а e_z – коефіцієнт питомих забруднень.

Як окремі показники ресурсоємності на макрорівні розглядають показники ефективності використання мінеральних, водних, земельних, лісових ресурсів, а також ступінь утворення токсичних відходів.

Таблиця 1

Споживання різних видів ресурсів в Україні в регіональному розрізі

Види ресурсів	Області, що характеризуються найбільшим споживанням	Області, що характеризуються найнижчим споживанням
Паливні ресурси	Донецька, Дніпропетровська, Луганська	
Водні ресурси	Київська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, АР Крим	Закарпатська, Кіровоградська, Чернівецька
Земельні ресурси	Дніпропетровська, Одеська, Полтавська, Харківська, Запорізька	Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька
Лісові ресурси	Донецька, Київська, Житомирська, Львівська	Миколаївська, Херсонська, Тернопільська

Джерело: Складено автором на основі [7].

Показники утворення токсичних відходів та вторинної сировини також характеризують споживання природних ресурсів. Найбільші обсяги токсичних відходів щорічно утворюються у Донецькій, Дніпропетровській, Луганській та Запорізькій областях. Найменш забрудненими вважаються Житомирська, Тернопільська та Вінницька області. За рівнем утворення вторинної сировини на перших місцях перебувають Дніпропетровська, Житомирська, Луганська, Донецька області, на останніх місцях – Херсонська, Чернівецька, Рівненська області.

Таким чином, основними користувачами природних ресурсів є східні регіони, зокрема, лідируючі позиції займають Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Луганська області та Київський регіон (що можна пояснити густонаселеністю). Серед регіонів з найменшим рівнем споживання природних ресурсів можна виділити Закарпатську, Волинську, Чернівецьку та Тернопільську області. Їм властива сільськогосподарська та рекреаційна спеціалізація.

Проте навіть за таких умов рекреаційні ресурси регіонів використовуються недостатньо. Вигідне географічне положення України, цінні рекреаційні ресурси, екологічно чисте природне середовище дають змогу сформувати в цих регіонах ринки екологічних товарів і послуг європейського значення. Однак такі заходи потребують суттєвої фінансової підтримки з боку держави, пошуку інвесторів. Першочерговим завданням держави стосовно Карпатського регіону є зменшення антропогенного навантаження на довкілля. Функціонування гірничо-хімічної та нафтопереробної промисловості у містах Дрогобич, Борислав, Стебник, Трускавець ставлять під загрозу розвиток курортного господарства. Аналогічна ситуація виникла і у межах Львівсько-Волинського вугільного басейну, у зонах впливу Явірського ВО "Сіра", Калуського ВО "Оріана". Карпатський регіон особливо турбує забрудненість ціанідами важких металів водних артерій Європи – Тиси та Дунаю. До того ж частішають катастрофічні паводки, які завдають величезних матеріальних збитків, забирають людські життя тощо.

Незважаючи на соціально-гуманну роль, і сам туризм впливає на екологію. Зменшення впливу індустрії туризму на екологію регулюється на державному та міжнародному рівнях за рахунок екологічної просвіти, обмеження рекреаційно-туристичного навантаження на природні ресурси, податкового регулювання. Таким чином, просторова специфіка розміщення природно-ресурсної бази вимагає не уніфікованого, а територіально диференційованого підходу до планування перспектив її освоєння.

Важливим елементом природоохоронної політики є екологізація виробництва, що реалізується як складова загального напрямку екологізації економіки в рамках концепції стійкого розвитку.

Найчастіше розглядаються такі основні підходи до екологізації виробництва, як зменшення споживання природних ресурсів та мінімізація екологічних витрат. Одним з напрямків зменшення споживання ресурсів та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в економіці країни є технічне переоснащення виробництва та перегляд підходів до ціноутворення на продукцію кінцевого призначення. До ціни необхідно включити екологічні витрати підприємств та врахувати екологічні ризики. Ще однією вимогою у напрямку розвитку екозбалансованої економіки є перегляд структури потреб.

Взагалі в екологічній економіці є дві точки зору на питання взаємодії економіки та навколишнього природного середовища. З одного боку, діє закон збереження енергії, або перший закон термодинаміки, який говорить, що потік ресурсів, які надходять в економічну систему із довкілля, має дорівнювати потоку відходів, що повертаються в навколишнє середовище в результаті економічної діяльності. Оскільки відходам властиве явище рециркуляції (повернення у виробництво та особисте використання), то у навколишнє природне середовище надходить тільки непереоблена частина відходів.

Значення рециркуляції відходів полягає в тому, що вона дає змогу економити первинні ресурси і попереджувати забруднення довкілля без негативних наслідків для економічного розвитку. Однак відповідно до другого закону термодинаміки – закону ентропії – можливості рециркуляції обмежені. Тобто в процесі переробки речовин і сил природи частина енергії втрачається.

Позначимо обсяг виробничих ресурсів як $R_в$, а обсяг ресурсів, що споживаються, – $R_с$. Сумарний потік ресурсів трансформується у випуск продукції – Q, первинні відходи усіх сфер економіки – ΣW_i і суму рециркульованих відходів – Σr_i. Тоді отримаємо рівняння матеріального балансу між економічною системою та навколишнім природним середовищем [8]:

$$R_в + R_с = Q + \sum W_i - \sum r_i. \quad (3)$$

Важливою умовою сучасності є мінімізація остаточних відходів $(\sum W_i - \sum r_i) \to min$. Для цього необхідно, щоб зберігалася умова $(R_в + R_с) \to min$.

Можливі два шляхи реалізації цієї умови:

1) $Q + \sum W_i - \sum r_i \to min;$

2) $^{Q}/_{R_в} + R_с \to max.$

Перша умова є характерною для країн, де спостерігається незначна екологізація виробництва. Для вирішення ситуації можна виділити три напрямки дій: скорочення обсягів виробництва, скорочення обсягу сумарних первинних відходів та збільшення рециркульованих відходів.

Друга умова полягає в тому, що досягнуті рівні виробництва і споживання зберігаються тільки у разі скорочення обсягу економічного використання первинних ресурсів. Це спонукає до екологізації виробництва та споживання, а також організації рециркуляції відходів. Така модель взаємодії економіки та навколишнього природного середовища характерна для високорозвинених країн.

Як було сказано вище, сутність проблеми екологізації економіки полягає у мінімізації екологічних витрат виробництва. Сучасна структура екологічних витрат за існуючого економіко-правового механізму природокористування має такий вигляд:

1) поточні і капітальні витрати на здійснення превентивних природоохоронних заходів;

2) економічне оцінювання негативних наслідків забруднення і порушення компонентів природного середовища (економічні збитки, шкода);

3) платежі за викиди (скиди) забруднюючих речовин та розміщення відходів у навколишньому середовищі;

4) платежі за використання природних ресурсів;

5) штрафи за екологічні правопорушення та платежі на відшкодування заподіяних збитків;

6) система компенсаційних виплат населенню, що живе у несприятливих екологічних умовах [9].

Умовно всі перераховані витрати можна об'єднати у дві групи: превентивні платежі та компенсаційні. До першої групи належать всі витрати, пов'язані із недопущенням забруднення довкілля і раціональним використанням природних ресурсів. Основою оцінювання витрат компенсаційної групи є економічні збитки від забруднення навколишнього середовища та нераціонального використання природних ресурсів. Проте еколого-економічні збитки від діяльності суб'єктів господарювання враховуються не повною мірою. Віднесення тих чи інших витрат до природоохоронних регламентується трьома основними документами: Рекомендація про порядок складання звіту за формою 1 – екологічні витрати "Звіт про екологічні збори і поточні витрати на охорону природи", затверджена наказом Держкомстату України № 253 від 01.07.2002 р., Перелік видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів, затверджений постановою КМУ № 1147 від 17.09.1996 р. і Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості № 47 від 02.02.01 р. Тому виникає необхідність удосконалення практики обліку, звітності та інформаційної бази природоохоронної діяльності, методології обґрунтування господарських рішень та проектів з врахуванням екологічного фактора. Недооцінювання еколого-економічних збитків та неврахування екологічного

фактора призводить до екодеструктивних процесів, наслідки яких часто є незворотними.

В умовах еволюційного і поступального розвитку суспільства очевидним стає той факт, що поняття "економічна ефективність" та "соціальна результативність" нерозривно пов'язані з поняттям „ресурсно-екологічна збалансованість". Людина є частиною природи, але водночас її діяльність є екодеструктивною, сприяє погіршенню якості довкілля. За даними Державного комітету статистики України, щороку у повітря, водні та земельні ресурси України потрапляє від 60 до 100 млн. т шкідливих речовин. Майже третина води, що надходить у поверхневі водні об'єкти, забруднена, п'ята частина шкідливих речовин, які потрапляють у довкілля зі стаціонарних джерел, надходить у повітряний басейн, дві третини утворених токсичних відходів осідають у навколишньому середовищі. У розрахунку на 1 км^2 території країни в повітря викидається 9,7 т шкідливих речовин, а надходження токсичних відходів становить 4,9 тис. т, що перевищує показники розвинутих країн у кілька разів. Надходження забруднювачів у розрахунку на душу населення становить: в атмосферу – 119 кг, поверхневі води – 184, ґрунти та наземну поверхню – 998 кг [2].

У літературі найчастіше виділяють такі види екодеструктивних процесів, як використання природних ресурсів, порушення якості компонентів природного середовища та процеси впливу на людину та біоту. Використання природних ресурсів переважно зводиться до двох процесів: вилучення і виснаження. Особливої уваги заслуговує вилучення невідновних природних ресурсів, зокрема, нафти, газу, вугілля. Вже сьогодні Україна відчуває їхню нестачу. Видобуток нафти в Україні в січні-березні 2010 р. скоротився на 12,2%, тобто на 88,9 тис. т, або до 642,3 тис. т порівняно з цим періодом 2009 р. Видобуток газового конденсату за звітний період становив 259,3 тис. т – на 6,6%, або 18,3 тис. т менше, ніж за перші три місяці 2009 р. Підприємства НАК "Нафтогаз України" в січні-березні 2010 р. скоротили видобуток нафти на 12,9%, або 88,8 тис. т до 598,4 тис. т, газоконденсату – на 6,2%, або 15,4 тис. т до 233,1 тис. т. Видобуток вугілля в Україні в січні-березні 2010 р. становив 18,07 млн. т, за даними Мінвуглепрому. Це на 2% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року і на 18,3% більше від планового показника [10]. Виснаження природних ресурсів пов'язане з виконанням ними економічних функцій, що призводить до зменшення вмісту в ґрунті поживних речовин тощо.

Особливе місце в екодеструктивних процесах порушення якості компонентів природного середовища займає забруднення. Серед множинності видів забруднення найбільшої уваги заслуговує привнесення або утворення забруднювальних речовин в атмосферному повітрі, водних басейнах і ґрунтах. Основними антропогенними джерелами забруднення атмосфери є теплове та енергетичне устаткування, промислові підприємства, сільське господарство, транспорт. Україна відзначається значним забрудненням атмосфери, особливо в промислово розвинутих областях. В середньому на душу населення припадає 83,3 кг шкідливих речовин, викинутих в атмосферу. Істотне зменшення викидів в атмосферу України, що спостерігається упродовж останнього десятиріччя, зумовлене припиненням або істотним зниженням обсягів роботи багатьох промислових підприємств. До наслідків антропогенного впливу на атмосферу належать: підвищення концентрації CO та CO_2; надходження до атмосфери сполук сірки; надходження фреонів, сполук азоту, хлору і фтору; надходження додаткового тепла в атмосферу. Збільшення CO_2 в атмосфері зумовлено двома причинами: вирубуванням лісів (що характерно для України); збільшенням викидів CO_2 через згоряння палива. Забруднення атмосферного повітря містить у собі загрозу не тільки здоров'ю людей, а й завдає великого економічного збитку. Наявність у повітрі з'єднань сірки прискорює процеси корозії

металів, руйнування будівель, споруд, пам'ятників культури, погіршує якість промислових виробів і матеріалів. Накопичення вуглекислого газу в атмосфері – одна з основних причин парникового ефекту, зростаючого від розігріву Землі промінням Сонця.

Основним забруднювачем атмосферного повітря в Україні є промисловість: вона робить майже вдвічі більше шкідливих викидів, ніж автотранспорт (відповідно 65 і 35%). Серед промислових об'єктів основними забруднювачами атмосферного повітря є підприємства теплоенергетики (близько 29% від усіх шкідливих викидів в атмосферу). Загалом на рахунок енергетичної, металургійної та вугільної промисловості можна віднести відповідно 33, 25 і 23% усіх забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферу, підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості – 2%. Найбільша частка викидів припадає на Донецько-Придніпровський регіон – 79% від загального обсягу викидів у країні.

Вагомим джерелом забруднення є також різноманітні відходи: промислові, тверді побутові, сільськогосподарські. Тверді відходи – це важлива екологічна проблема великих міст. Кількість побутових відходів постійно зростає. Значними наслідками невиваженого та необдуманого утворення сміттєзвалищ є забруднення підземних вод і ґрунту.

Результати інших досліджень свідчать про те, що мешканці південних і східних областей України використовують для господарсько-питних потреб надмірно мінералізовану (1,5–3,8 ГДК), занадто тверду (1,8–4,8 ГДК) воду зі значною кількістю хлоридів (0,9–1,5 ГДК), сульфатів (1,3–3,8 ГДК), кальцію (1,5–2,2 ГДК) та магнію (0,9–1,7 ГДК), яка містить свинець, хром і марганець у концентраціях, що перебувають на рівні або вище за ГДК. Аналіз хімічного складу води підтверджує перевищення гігієнічних регламентів, зокрема, частка важких металів становить – 12,1–19,7%, пестицидів – 7,9–14,3%, нітратів – 4,6–8,2%. Гігієнічний аналіз показав, що найменш якісну і найбільш небезпечну для здоров'я воду споживають жителі тих областей (Донецька, Одеська), де є поєднання природних гідрохімічних аномалій з високим ступенем антропогенного забруднення вододжерел. Найбільш якісна питна вода, безпечна за хімічним складом, характерна для територій Північного, Західного і Центрального регіонів України [11].

Найвищі концентрації важких металів зафіксовані в ґрунтах Східного і Південного регіонів України, де вони суттєво перевищують гігієнічні регламенти: свинцю – у 2,5–3,6 разу, цинку – в 1,9–2,8 разу, нікелю – у 1,5–2,0 разу, по марганцю – в 1,2–1,3 разу. Сумарний показник хімічного забруднення ґрунтів на цих територіях коливається від 78,6 до 123,6, що відповідає небезпечному для здоров'я населення рівню. Найменший (припустимий) рівень небезпеки ґрунтів для здоров'я населення встановлений у деяких областях Північного (Житомирська, Чернігівська) і Західного (Волинська) регіонів [11].

Однією зі значних проблем є радіоактивне забруднення території України. Загалом забруднено майже 5,9 млн. га земель, із них 3,5 млн. га становлять сільськогосподарські угіддя, 1,5 млн. га – ліси.

Таким чином, загальна екологічна ситуація в Україні є кризовою. Вона формувалася впродовж десятиліть під впливом багатьох чинників. Серед них можна виділити екстенсивне використання всіх видів природних ресурсів, велику кількість потужних промислових комплексів, більшість яких зосереджена у східних регіонах країни, нераціональне ведення сільськогосподарської діяльності, відсутність науково обґрунтованих планів посівів, вирощування сільськогосподарських культур, відсутність об'єктивних довгострокових екологічних експертиз усіх планів і проектів розвитку промисловості, енергетики, транспорту тощо, використання у господарській діяльності застарілих технологій і техніки, недостатня потужність очисних спо-

руд та інше. Крім того, специфікою країни є висока ресурсоємність та енергоємність промислових комплексів. За умови неналежного проведення екологічних експертиз і відсутності дієвих систем штрафів та санкцій за забруднення навколишнього середовища це створює значні екологічні проблеми.

Для вирішення екологічних проблем, виходу економіки на траєкторію стійкого, ресурсозберігаючого еколого-економічного розвитку необхідна нова система поглядів. Дослідження ролі екологічного фактора на споживацькому ринку як однієї з форм взаємодії суспільства і природи вимагає по-новому оцінити і проаналізувати категорію еклого-економічних інтересів у системі виробничих відносин. Процес екологізації економіки, зростання потреб формують екологічну орієнтацію інтересів споживачів. Формування екологічної культури споживачів приводить до появи на ринку екологічних товарів і послуг. Екологічна культура є регулятором екологічної діяльності.

Сама екологічна культура – це ступінь розуміння і ціннісне ставлення людини до природи, формування відповідних позитивних моральних норм і якостей, необхідних для розв'язання екологічних проблем в інтересах кожного індивіда; конкретні практичні дії людини щодо поліпшення екологічного стану довкілля. Основоположним принципом екологічної культури можна вважати принцип відповідності соціального та природного в рамках єдиної системи. Встановлення цієї відповідності у всіх сферах суспільного життя сприяє, з одного боку, його екологізації, а з іншого – гармонізації самої суспільної системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Отже, головним завданням української спільноти на найближчу перспективу є докорінний перегляд становлення до довкілля, зміна свідомості суспільства, розвиток екологічно спрямованого мислення та виховання бережливого ставлення до навколишнього середовища.

Останнім часом пріоритетним напрямком вирішення проблем раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища є формування економічних методів регулювання питань шляхом створення системи економічної зацікавленості та відповідальності. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” приділяє економічній стороні екологічних відносин значну увагу, що є важливим кроком до екологізації економіки. Він науково обґрунтовує взаємозалежність екологічних, економічних та соціальних інтересів людини, суспільства та держави з метою забезпечення стійкого розвитку і захисту довкілля. Проте необхідно вдосконалити системи державного управління природоохоронною діяльністю і раціональним природокористуванням з метою екологізації економіки. В Україні ще недостатньо опрацьований економічний механізм природокористування, правила та стандарти щодо регулювання охорони навколишнього середовища і природокористування. В сучасних умовах значущості набуває розвиток теорії та практики еколого-економічних взаємодій і науково обґрунтована розробка концепції екологічних витрат, зокрема, у розділі компенсаційних платежів за проживання у несприятливих екологічних умовах.

Процес екологізації економіки – це зменшення навантаження на навколишнє середовище за умови збільшення забезпечення високоякісними товарами та послугами. Оптимізація взаємодії факторів виробництва, їхнє комбінування може дозволити знизити навантаження на природні ресурси. Розширення діяльності суспільства у кількісному та якісному вимірах, подальший розвиток екологічного законодавства, інтеграція країни у світову економіку потребують також постійного вдосконалення концепцій екологічної політики. Перш за все треба вдосконалити методологічні основи управління природоохоронною діяльністю.

Вимагає вдосконалення й інформаційна база для здійснення екологічного моніторингу, аналізу та інтерпретації інформації, моделювання розвитку техногенно зумовлених біотичних та абіотичних процесів у природних системах. За умови збереження інерційних тенденцій у природокористуванні, техногенних підходів до економіки в країні не вистачить природних ресурсів для підтримки екозбалансованого розвитку.

Для забезпечення реального вирішення екологічних проблем, актуалізації проблем екологізації економіки, формування стійкого економічного розвитку необхідно оцінити функціонування економічних структур та одиниць з екологічних позицій і внести необхідні корективи, виявити та зрозуміти причини природоємності економіки і усунути їх, а не боротися з наслідками, стимулювати ресурсозбереження, заохочувати пошук принципово нових джерел енергії, функціонування маловідходного виробництва та переробки відходів, розробити та впровадити на загальнонаціональному рівні стратегію мінімізації екологічних витрат.

Література

1. *Сільське господарство України : стат. зб. / за ред. Ю. М. Остапчука. – К., 2010. – 375 с.*
2. *Національна екологічна політика України: стратегічні оцінки і рекомендації / голова ред. групи В. Шевчук: міністерство охорони навколишнього природного середовища України; Програма розвитку ООН; Глобальний екологічний фонд. – К., 2007. – 57 с.*
3. *Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія. Н. В. Фоменко. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 312 с.*
4. *Морехозяйственный комплекс : в 2 т. / под ред. Б. В. Буркинского и др. – К. : Наук. думка, 1991. Т.1. – 349 с.*
5. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org*
6. *Комар И. В. Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы. / И. В. Комар. – М. : Наука, 1975. – 212 с.*
7. *Путренко В. В. Суспільно-географічний підхід до визначення рівня ресурсоємності регіонів України [Електронний ресурс] / В. В. Петренко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_16/syspilnogeografichnuu%20pidxid.pdf.*
8. *Васильева Е. Э. Экономика природопользования. / Е. Э. Васильева – Минск : Изд-во БГУ. – 2002. – 120 с.*
9. *Семененко Б. А. Екологічні витрати в умовах перехідної економіки / Б. А. Семененко // Фінанси України. – 1998 – № 10. – С. 42–52.*
10. *Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mpe.kmu.gov.ua.*
11. *Хімічне забруднення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org.*

Елена ШАБЛОВА, Оксана ЖЕВНЯК

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ: ТЕНДЕНЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследованы экономико-правовые аспекты оказания телекоммуникационных услуг. Раскрыто роль телекоммуникационных услуг в экономиках развитых стран, их значение в международном коммерческом обороте, исследуются тенденции развития отношений об оказании телекоммуникационных услуг в условиях глобализованной экономики. Рассматриваются отдельные проблемы понятийного аппарата в обозначенной сфере общественных отношений. Особое внимание уделено рассмотрению телекоммуникационных услуг как категории юридической, предпринята попытка отграничения телекоммуникационных услуг от смежных правовых категорий. Исследуются тенденции правового регулирования отношений об оказании телекоммуникационных услуг в законодательствах ряда стран (прежде всего России и Украины), обозначаются некоторые из проблем нормативно-правового регулирования, формулируются положения о потребности заимствования отдельных прогрессивных норм в исследуемых законодательствах. Аналитическому обзору подвергнута система источников международного права в сфере оказания телекоммуникационных услуг, в том числе – в свете деятельности Всемирной торговой организации. Сформулированы выводы о перспективных научных направлениях разработки проблемы в цивилистической доктрине (на примере России), прогнозах нормативно-правового регулирования отношений в рассматриваемой сфере в национальных законодательствах и международных частно-правовых унификациях.

Последние десятилетия отмечены ростом и диверсификацией услуг в сфере телекоммуникационных и информационных технологий. Так, доля услуг связи в структуре валового внутреннего продукта постоянно увеличивается, темпы роста отрасли связи в течение последних “предкризисных” лет превышали 20% [1, с. 11]. Несмотря на глобальный экономический спад, в целом сектор информационно-коммуникационных технологий продолжает свой рост. Ключевыми факторами роста являются сектор подвижной связи и мобильные услуги передачи данных, включая цифровой мобильный контент и соответствующие приложения [2].

По расчётам Минкомсвязи РФ, в 2010 г. объём отрасли информационно-телекоммуникационных технологий в целом практически не изменился – 1,808 трлн. руб. в 2010 г. против 1,796 в 2009 г., т. е. рост составил всего 2,1%. Доля информационно-телекоммуникационных технологий в валовом внутреннем продукте упала до 4% (4,6% – год назад), что в ведомстве объясняют ростом валового внутреннего продукта. Доходы от услуг связи составляют на 5,3% больше, чем годом ранее [3].

Значимость этой важной отрасли для целей удовлетворения потребностей различных субъектов, в том числе на уровне глобального, макроэкономического

© Елена Шаблова, Оксана Жевняк, 2011.

масштаба, рост объема передаваемой информации в инфраструктуре этой отрасли объективно предопределили то, что инновационное развитие отрасли телекоммуникаций и информационных технологий сегодня рассматривается как одно из приоритетных направлений российской государственной политики.

За последнее двадцатилетие в России вопросы развития телекоммуникационной отрасли неоднократно прорабатывались на уровне концепций и стратегий развития. Так, были приняты: Концепция развития в России до 2010 г. сетей сухопутной подвижной радиосвязи общего пользования (в части сотовых, радиальнозоновых и радиальных сетей): одобр. решением ГКЭС России № 71 от 23 февраля 1994 г.; Концепция развития в России сетей персонального радиовызова общего пользования: утв. постановлением Коллегии Минсвязи РФ от 5 сентября 1994 г.; одобр. решением ГКЭС № 92 от 28 сентября 1994 г.; Концепция развития документальной электросвязи: одобр. постановлением коллегии Минсвязи РФ № 13-1 от 6 июля 1995 г.; Концепция развития в России систем сотовой подвижной связи общего пользования на период до 2010 г.: одобр. решением ГКЭС № 19 от 29 ноября 2000 г.[1]; Концепция развития рынка телекоммуникационных услуг Российской Федерации (2000 г.); Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации: утв. Президентом РФ № Пр-212 7 февраля 2008 г.[2]; Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 г.: одобр. распоряжением Правительства РФ № 632-р от 6 мая 2008 г.[3]; Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 г.: одобр. распоряжением Правительства РФ № 1244-р от 27 сентября 2004 г.[4]

В настоящее время находится на доработке проект Концепции развития информационно-коммуникационной инфраструктуры и технологий в Российской Федерации (далее по тексту – Концепция)[5]. Правительственной комиссией по федеральной связи и технологическим вопросам информатизации одобрен лишь Глоссарий (термины и определения) к проекту данной Концепции. К сожалению, текст проекта Концепции не размещён на сайте Минкомсвязи РФ что не способствует его публичному обсуждению.

Как сообщил в своём докладе И. Гурьянов, заместитель директора научно-технического центра ФГУП "Научно-исследовательский институт радио" (разработчика Концепции), предпосылками её разработки являются: потребность в современной информационно-коммуникационной структуре, обеспечение высокого уровня её доступности, предоставление на её основе качественных услуг; необходимость обеспечения конкурентоспособности и развития информационно-коммуникационных технологий, необходимость достижения ежегодных темпов объёма роста рынка в обозначенной сфере, превышающих среднегодовые показатели роста экономики страны в 2–3раза, и обеспечение к 2020 г. доли продукта отрасли в валовом внутреннем продукте более 10% [4].

По данным специалистов, ключевые вопросы, рассматриваемые в Концепции, посвящены саморегулированию отрасли, противодействию использования ин-

[1] СПС "Гарант".
[2] Российская газета. – 2008. – 16 февр. (№ 34).
[3] СЗ РФ. – 2008. – № 20. – Ст. 2372.
[4] СЗ РФ. – 2004. – № 40. – Ст. 981.
[5] Разработка проекта концепции осуществлялась ФГУП "Научно-исследовательский институт радио" в рамках рабочей группы при Минкомсвязи, в которую вошли ведущие научно-исследовательские организации, телекоммуникационные компании, отраслевые учебные заведения, а также представители Минкомсвязи, Минэкономразвития, Минобрнауки. 19 ноября 2010 г. проект Концепции обсуждался на заседании Правительственной комиссии по федеральной связи и технологическим вопросам информатизации.

формационно-коммуникационных технологий для противоправной деятельности (террористической, экстремисткой), развитию электронных судебных доказательств, электронной цифровой подписи, ориентации на международные стандарты, защите персональных данных и другой информации, интеллектуальных прав, а также защите самой телекоммуникационной и информационной инфраструктуры [5]. Все эти проблемы являются актуальными и требуют всестороннего рассмотрения и разрешения, причём не только в Российской Федерации, но и во многих других странах. Они так или иначе соприкасаются с вопросами правового регулирования отношений по оказанию телекоммуникационных услуг.

В соответствие с проектом Концепции, приоритетным направлением развития информационно-коммуникационной инфраструктуры является создание сетей следующего поколения (NGN) на основе конвергенции технологических платформ и услуг на базе протоколов IP. В целях удовлетворения возрастающего спроса на услуги передачи данных в РФ необходимо до 2015 г. обеспечить существенное увеличение протяженности оптических линий связи.

Перспективы развития сетей и технологий связи в России соответствуют мировым тенденциям. Так, по данным Международного союза электросвязи, по меньшей мере 70 государств приняли национальные политику, стратегию или план обеспечения развития широкополосной связи. Некоторые развитые страны осуществили это в рамках своих планов по восстановлению экономики, чтобы обеспечить развертывание этих дорогостоящих сетей и стимулировать занятость. Другие страны приняли это в рамках своей более широкой стратегии развития информационного общества и расширения универсального доступа к информационно-телекоммуникационным технологиям. Одна пятая государств – членов Международного союза электросвязи рассматривают широкополосную связь как часть универсального доступа [2].

Государственная политика в области телекоммуникаций требует её надлежащего правового обеспечения. Так, в проекте Концепции подчеркивается, что развитие сетей следующего поколения требует совершенствования государственного нормативно-правового регулирования.

Для целей эффективного правового регулирования отношений об оказании телекоммуникационных услуг, формирования “правового резерва” необходимо знать тенденции их развития.

Прежде всего можно говорить о росте удельного веса отношений об оказании телекоммуникационных услуг. По темпам развития отрасль электросвязи намного опережает экономику страны в целом [6, с. 7]. Доля услуг связи в структуре валового внутреннего продукта почти постоянно увеличивалась. В 1995 г. их доля составляла 1,4%, в 2000 г. – 2% [7, с. 38], в 2005 г. – 3,7% [8, с. 4], в 2009 г. – 4,6%, в 2010 г. – 4% [3]. Доля телекоммуникационных услуг во внутреннем валовом продукте развитых стран на 2010 г. составляет порядка 5%, к 2020 г. в России предполагается увеличить её до 10%.

Подвижная связь является наиболее динамично развивающимся сегментом рынка электросвязи. В развитых странах рынок мобильной связи составил к концу 2010 г. в среднем 116 абонентов на 100 жителей, средний рост рынка – 1,6% по сравнению с 2009 г. В то же время в развивающихся странах увеличение доли абонентов мобильной связи произошло от 53% в конце 2005 г. до 73% в конце 2010 г. К концу 2010 г. количество абонентов мобильной связи в мире составило 5,3 милиарда человек, включая 940 миллионов – пользователей услугами мобильной связи стандарта 3G. Мобильная связь доступна для 90% населения мира. В большинстве стран происходит постоянный переход от услуг связи стандарта 2G к 3G. Вместе с тем ряд стран, в том числе Швеция, Норвегия, Украина и США, начали предлагать услуги даже более высокого стандарта.

Большой удельный вес составляют услуги связи по передачи данных через сеть Интернет. Число пользователей сети Интернет удвоилось с 2005 г. до 2010 г. В 2010 г. их число превысило 2 млрд. человек. В некоторых странах, таких как Эстония, Финляндия, Испания, право на доступ в Интернет объявлено правом гражданина [9].

Нарастает процесс диверсификации телекоммуникационных услуг. В настоящее время в рамках отраслей связи формируются разнообразные услуги связи: услуги фиксированной (проводной) телефонной связи, в том числе услуги телефонной связи с использованием таксофонов, услуги подвижной (беспроводной) телефонной связи, в том числе услуги подвижной радиотелефонной сотовой связи (услуги "голосовой" связи, услуги по передаче коротких текстовых сообщений (SMS-сообщений), услуги по передаче мультимедийных сообщений (MMS-сообщений), услуги электронной почты, услуги мобильного Интернета), услуги междугородной и международной телефонной связи, услуги телеграфной связи, услуги по передаче данных, в том числе услуги по передаче данных с использованием пунктов коллективного доступа к сети Интернет, услуги связи по передаче речи по сети Интернет (IP-телефония), телематические услуги связи (услуги электронной почты, услуги по передаче факсимильных сообщений и услуги доступа к сети Интернет) и другие.

Изменились характеристики самой услуги связи, появились новые типы услуг связи. Так, результатом развития сетей и средств связи, возрастающего влияния на них микроэлектроники стало создание нового типа услуг – комплексных услуг связи, сопряженных с передачей разных видов информации (звука, изображения, текста) за один сеанс связи. К таким услугам можно отнести услуги видеоконференцсвязи, услуги по передаче мультимедийных сообщений (MMS-сообщений).

Наблюдается сращивание наукоемких технологий и процессов оказания услуг. Влияние на связь электронно-вычислительной техники, компьютерных технологий, углубление их интеграции с технологиями связи привели к повсеместному превращению "простой" услуги связи в "интеллектуальную" [7, с. 45; 10, с. 64–69; 11, с. 41–44]. К сетям связи присоединяются мощные компьютеры, которые позволяют управлять услугой связи самому пользователю, выбирать набор ее потребительских свойств. "Интеллектуальная" услуга – это комплекс услуг, основной из которых является услуга связи. Ее оказание дополняется оказанием услуг, направленных на повышение ее потребительских свойств. К ним, например, относятся услуга сокращенного набора номера, услуга переадресации вызова, услуга просеивания исходящих или входящих вызовов и другие.

Представляется, что на сегодняшний день разделение сферы связи на отрасли и подотрасли с соответствующими этим отраслям услугами связи уходит в прошлое. Все более развиваются услуги связи, которые могут оказываться с помощью различных видов сетей связи и их сочетания, то есть одна и та же услуга связи может формироваться в рамках различных подотраслей связи [12, с. 69–71; 13, с. 31–33].

Еще одной чертой современного мира связи является возможность оказания одной и той же услуги связи через разные виды сетей связи.

Сказанное выше о качественных изменениях, произошедших в сфере оказания услуг связи, свидетельствует о широком распространении в отрасли такого явления, как конвергенция[1]. Конвергенция сетей означает их сопряжение, позволяющее оказывать одну услугу через разные сети связи и их сочетание, а также создание качественно новых сетей связи, способных формировать различные виды

[1] От латинского слова "convergero" – "приближаться", "сходиться". "Конвергенция" означает процесс развития различных технологий в сторону единых возможностей, сближение сущностей посредством взаимопроникновения [14; 15; 16; 17; 18; 19].

услуг связи, которые ранее передавались только через "свою" определенную сеть. Примером такой сети являются сети широкополостного доступа. Проявление конвергенции услуг можно наблюдать на примере рассмотренных комплексных и "интеллектуальных" услуг связи.

В сферу оказания телекоммуникационных услуг вовлекается всё большее количество потребителей, телекоммуникационная услуга становится всё более массовой.

С учетом важного социально-экономического значения связи современные государства провозглашают и проводят в жизнь принцип доступности услуг связи. Для этого во многих странах внедрен механизм универсального обслуживания. Его идея заключается в том, чтобы обеспечить доступ к услугам связи любому лицу, независимо от каких-либо параметров (территориального положения, уровня доходов и иных). В нашей стране с 2006 г. начата реализация механизма универсального обслуживания. В России гарантируется оказание минимально необходимых услуг ("универсальных услуг связи")[1].

Убытки операторов универсального обслуживания, причиняемые оказанием универсальных услуг связи, подлежат возмещению из резерва универсального обслуживания, который формируется в основном из обязательных отчислений операторов сети связи общего пользования[2]. Этот порядок соответствует мировой практике, хотя в некоторых странах используются и иные механизмы возмещения убытков [20, с. 129–134].

Государство направляет усилия по развитию услуг связи туда, где наиболее важно на сегодняшний день обеспечить потоки информации. Так, для реализации современных систем управления государством, обеспечения доступности государственных услуг для населения реализуется концепция "электронного правительства", в рамках которой планируется ввести широкое применение средств и услуг связи при осуществлении государством своих функций, в том числе при оказании государственных услуг[3].

Нельзя не отметить рост отношений об оказании телекоммуникационных услуг, осложненных иностранным элементом, что объясняется общими направлениями мирового развития.

Рассмотрев современные тенденции развития сферы телекоммуникационных услуг, следует обратиться к вопросу о понятийном аппарате. Термин "телекоммуникационные услуги" довольно устоявшийся, однако не вполне определённый. При переводе международных документов, нормативных актов иностранных госу-

---

[1] В настоящее время к ним отнесены услуги почтовой связи по пересылке письменной корреспонденции, услуги телефонной связи с использованием таксофонов, услуги связи по передаче данных с использованием пунктов коллективного доступа. При этом в каждом поселении должно быть установлено не менее чем один таксофон; время, в течение которого пользователь услугами достигает таксофона без использования транспортного средства, не должно превышать один час; в поселениях с населением не менее чем пятьсот человек должно быть создано не менее чем один пункт коллективного доступа к сети Интернет (ст. 57 Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ "О связи").

[2] См.: № 246 от 21 апреля 2005 г. Об утверждении Правил возмещения операторам универсального обслуживания убытков, причиняемых оказанием универсальных услуг связи : Постановление Правительства Российской Федерации; № 243 от 21 апреля 2005 г. Об утверждении Правил формирования и расходования средств резерва универсального обслуживания : Постановление Правительства Российской Федерации.

[3] См.: Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 г. : Одобрена распоряжением Правительства РФ № 632-р от 6 мая 2008 г. // СЗ РФ. – 2008. – № 20. – Ст. 2372; Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 г.: Одобрена распоряжением Правительства РФ № 1244-р от 27 сент. 2004 г. // СЗ РФ. – 2004. – № 40. – Ст. 981.

дарств этот термин используется наиболее часто. Его можно встретить в экономической литературе, выступлениях чиновников, газетных публикациях. Он используется и на уровне концепций развития сферы связи, принимаемых в Российской Федерации. Вместе с тем в российском законодательстве используется другой термин – "услуги электрической связи", который, с определёнными оговорками, можно считать эквивалентом термина "телекоммуникационные услуги". Телекоммуникации – это передача информационного сообщения на значительное расстояние. В настоящее время этот термин используется именно для передачи сообщения на значительное расстояние с использованием сетей и средств электрической связи.

Представляется, что использование этого термина в РФ объясняется калькированным переводом иностранной литературы – "telecommunication", "telecommunications". Причём не всегда использовался именно такой перевод термина. Так, название одной из основных международных организаций в сфере оказания услуг – "International Telecommunication Union" – традиционно переводится в России как Международный союз электросвязи. В приложении к уставу Международного союза электросвязи (Женева, 22 декабря 1992 г.) даётся определение такого термина как "telecommunication" – "any transmission, emission or reception of signs, signals, writing, images and sounds or intelligence of any nature by wire, radio, optical or other electromagnetic systems". В официальном переводе этого приложения используется термин "электросвязь" и соответственно перевод определения таков: "Любая передача, излучение или прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений и звуков или сообщений любого рода по проводной, радио, оптической или другим электромагнитным системам". В уже упомянутом глоссарии к проекту Концепции развития информационно-коммуникационной инфраструктуры и технологий в Российской Федерации термины "телекоммуникации" и "электросвязь" используются как эквиваленты.

Таким образом, телекоммуникационные услуги и услуги электросвязи можно использовать как равнозначные понятия. Такого же мнения придерживаются авторы, непосредственно занимающиеся исследованием правового регулирования оказания телекоммуникационных услуг в отношениях, осложнённых иностранным элементом. Так, например, К. В. Григорьева отмечает, что "…специфика телекоммуникаций как вида услуг определяется тем, что при их оказании осуществляется связь, т.е. передача и прием информации с помощью различных технических средств" [21, с. 18]. Однако, как уже было сказано, необходимо сделать ряд оговорок.

Во-первых, существует проблема широкого и узкого понимания услуги связи. Услуга связи в узком понимании – это действия оператора связи по удовлетворению потребности конкретного лица в передаче адресованного сообщения (информации) через сети связи без изменения его содержания с сохранением тайны связи [22, с. 7]. В данном случае услуга связи рассматривается как продукт деятельности оператора связи. Существует и широкий подход к пониманию услуг связи, когда они рассматриваются как вообще услуги, оказываемые организациями связи. Такой подход часто используется в тех или иных целях в официальных классификаторах, например, во Временном классификаторе услуг во внешнеэкономической деятельности, утвержденном Госкомстатом СССР в январе 1991 г. (в редакции постановления Госкомстата № 11 от 6 февраля 2001 г.), Общероссийском классификаторе услуг населению ОК 002-93, принятом постановлением Госстандарта РФ № 163 от 28 июня 1993 г.. В целом в указанных классификаторах термин "услуга связи" используется в широком значении, она рассматривается как вид деятельности. К этому понятию скорее применим термин "услуга, оказываемая субъектом, действующим в отрасли связи", "услуга организаций связи", но не услуга связи в её непосредственном значении.

Во-вторых, существует проблема “сопряжения”, “сращивания” услуг связи и информационных услуг в случаях, когда информационные услуги оказываются с использованием сетей и средств электросвязи. В экономической и технической литературе используется такой термин, как “инфокоммуникационные услуги”. Представляется, что именно с этой позиции нужно подходить к пониманию телекоммуникационных услуг, используемому Всемирной торговой организации. В рамках ВТО разработан классификатор услуг (Services sectoral classification list), на основании которого ведутся переговоры по вступлению в эту организацию. В указанном документе услуги связи (communication services) делятся на почтовые (postal services), курьерские (courier services), телекоммуникационные (telecommunication services), аудиовизуальные (audiovisual services) и другие услуги связи [23]. Таким образом, используется широкая трактовка услуг связи. К ним отнесены даже такие аудиовизуальные услуги, как производство и распространение кино- и видеофильмов, которые традиционно услугами связи не называют. Более того, перечень телекоммуникационных услуг связи, содержащийся в этом классификаторе, также использует широкий подход к услугам связи, он содержит, например, такие услуги, как поиск информации “онлайн” и в базах данных. В данном случае термин “услуги связи” означает скорее “инфокоммуникационные услуги”, которые включают и услуги связи непосредственно, и информационные услуги, так или иначе связанные с использованием сетей электросвязи. Следует признать, что процесс оказания таких услуг очень сложно отделить от процесса оказания услуг связи.

В Законе Украины “О телекоммуникациях”[1] даётся определение понятия “телекоммуникационная услуга”. Это “…продукт деятельности оператора и/или провайдера телекоммуникаций, направленный на удовлетворение потребностей потребителей в сфере телекоммуникаций”. Данное понятие представляется ценным с точки зрения того, что услуга рассматривается в нём как продукт деятельности, направленный на удовлетворение потребностей потребителей. В законодательстве РФ, а также научных определениях услуги связи существует тенденция определять услугу связи через её поведенческую характеристику и не учитывать потребность, которую она удовлетворяет. Однако, с другой стороны, определение телекоммуникационной услуги в Законе Украины даёт возможность очень широкого подхода к услугам связи, которые удовлетворяют не какую-то конкретную потребность, а потребности “в сфере телекоммуникаций”[2], а лица, удовлетворяющие эти потребности – не только операторы связи, но и провайдеры, которые имеют право на осуществление деятельности в сфере телекоммуникаций без права на техническое обслуживание и эксплуатацию телекоммуникационных сетей и предоставление в пользование каналов электросвязи.

Подводя итог исследованию вопроса о терминологии, следует признать его очень важным вопросом, требующим научного обсуждения, разработки более чётких формулировок в законодательстве и международных актах. Следует отметить, что законодательство о связи содержит множество специальных терминов, не всегда определенных нормативно. Вопрос терминологии данного законодательства стоит достаточно остро и неоднократно обсуждался на страницах специальной литературы [24; 25; 26; 27]. Подвергают критике, например, использование таких терминов в законодательстве, как “SIM-карта”, “спам”, “роуминг” и других. Такая терминология, используемая в сфере телекоммуникаций, отнюдь не проясняет сути явлений, по крайней мере их юридической природы. Необходимо обра-

[1] Ведомости Верховной Рады Украины. – 2004. – № 12. – Ст.155.

[2] Телекоммуникации (электросвязь) определяются как “передача, излучение и / или прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений и звуков или сообщений любого рода по радио, проводным, оптическим или другим электромагнитным системам”.

тить особое внимание на использование в телекоммуникационном законодательстве дефинитивных норм, формулируемых юристами с использованием знаний различных специалистов в сфере связи. Разработка таких норм-дефиниций именно в этой сложной области общественных отношений, насыщенной специфическим терминологическим аппаратом, является оправданной.

Представляется полезным использовать опыт других государств в сфере регулирования телекоммуникаций и телекоммуникационных услуг. Обратимся к некоторым важным положениям законодательства Украины о телекоммуникациях. Закон Украины "О телекоммуникациях" (далее – Закон) определяет в качестве органа регулирования в сфере телекоммуникаций Национальную комиссию по вопросам регулирования связи. Правовой статус этой комиссии достаточно подробно определён в законе, в том числе прописаны её полномочия в сфере защиты прав потребителей.

Согласно п. 1 ст. 24 Закона, условиями применения технических средств телекоммуникаций является их соответствие стандартам и техническим регламентам. Технические средства телекоммуникаций должны иметь выданный в установленном законодательством порядке сертификат соответствия требованиям нормативных документов в сфере телекоммуникаций. В соответствии с п. 2 ст. 25 Закона, требования государственных и отраслевых стандартов, других отраслевых документов являются обязательными для всех производителей и поставщиков технических средств, операторов связи[1].

Особый интерес с цивилистической точки зрения представляют следующие главы Закона: VI – потребители телекоммуникационных услуг, VII – операторы, провайдеры телекоммуникаций и X – телекоммуникационные услуги. Правила предоставления и получения телекоммуникационных услуг утверждает Кабинет министров Украины.

В 2006 г. Закон Украины дополнен нормой о гарантии универсального обслуживания, т. е. универсального доступа потребителей к телекоммуникационным сетям и предоставления общедоступных телекоммуникационных услуг нормируемого качества по регулируемым государством тарифам (ст. 63 дополнена ч. 4 Закона № 378-16 от 28 ноября 2006 г.). Развитие общедоступных услуг осуществляется в соответствии с Концепцией развития телекоммуникаций Украины.

Обратимся к современному российскому законодательству о связи, на примере которого можно отметить специфику и тенденции развития законодательства в сфере телекоммуникаций.

Законодательство о связи можно назвать комплексной отраслью законодательства. Оно регулирует различные по характеру отношения: по оказанию услуг связи; вещные отношения, объектом которых выступают сети и средства связи; отношения по взаимодействию операторов связи; по использованию радиочастотного спектра и ресурса нумерации; по поводу государственного надзора за деятельностью в области связи; по лицензированию деятельности в области оказания услуг связи; по поводу подтверждения соответствия средств связи; некоторые другие. Данное законодательство обладает относительной обособленностью и самостоятельностью, специфичностью регулирования.

Изменения, которые вносились в законодательство о связи РФ за последние 15 лет, отражают современные мировые тенденции развития законодательства в сфере телекоммуникаций. Отметим некоторые из них.

Как уже было сказано выше, для обеспечения более полного доступа к услугам связи, с учётом потребностей развития современного общества, была введена

[1] В РФ установлен порядок обязательного подтверждения соответствия средств электрической связи установленным требованиям. В отношении услуг связи подтверждение соответствия осуществляется в добровольном порядке.

система универсального обслуживания. Можно ожидать расширения действия механизма универсального обслуживания. В специальной литературе не раз выдвигались предложения о включении в перечень услуг универсальной связи услуг внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи [28, с. 5]. Эти предложения подкрепляются опытом зарубежных государств [29, с. 229–252].

Положительное значение услуг связи для развития страны, с одной стороны, и угроза, которую они несут для национальной безопасности государства – с другой, ограниченность ресурсов, используемых операторами связи, а также некоторые другие причины требовали изменений в регулировании деятельности операторов связи, которые, по существу, привели к ужесточению регулирования. Так, было введено правило о том, что любые услуги связи должны оказываться только при наличии лицензии. Изменения в регулировании учитывали зачастую и интересы самих операторов связи. Были введены более "прозрачные" правила о лицензировании деятельности в сфере связи. Так, были установлены четкие перечни наименований услуг связи, вносимых в лицензии, и перечни лицензионных условий[1]. Порядок лицензирования деятельности по оказанию услуг связи был прописан на уровне закона. Получение лицензий во многих случаях стало происходить на торгах. Законодательство о связи теперь более подробно и на уровне закона регулирует отношения по использованию радиочастотного спектра и ресурса нумерации.

Некоторые новеллы законодательства были связаны с попыткой изменить неудовлетворительную ситуацию, сложившуюся на рынке "межоператорских" отношений. Изменены подходы к регулированию межсетевого взаимодействия (ранее единственным механизмом регулирования был договор). Для этого было введено понятие "оператор, занимающий существенное положение в сети связи общего пользования", которого закон обязал заключать договоры о присоединении сетей и пропуске трафика с каждым, кто к нему обратится, и на одинаковых для всех условиях. Кроме того, было установлено, что тарифы на присоединение к сетям такого оператора и пропуск трафика регулируются государством.

Развитию законодательства способствовали количественные и качественные изменения, произошедшие в отношениях по оказанию услуг связи. В частности, получили существенное распространение новые виды услуг связи, что привело к принятию правил по их оказанию. Так произошло, например, в отношении услуг подвижной связи, услуг связи по передаче данных и телематических услуг связи.

Изменения законодательства были направлены на некоторое снижение доли государства в пользовании связью и тем самым расширении рынка услуг связи: предусмотрена конверсия радиочастотного спектра, "исчезли" нормы о первоочередном предоставлении каналов связи государству, о возможности изменения частотных присвоений в пользу государства.

Действовавшие ранее правила оказания отдельных видов услуг связи регулировали только отношения с участием пользователя – физического лица, что привело к возникновению пробелов в правовом регулировании отношений с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Принимаемые новые правила оказания отдельных видов услуг связи стали распространяться на все отношения, независимо от субъектного состава. Однако ряд изменений законодательства предусматривал более полную защиту граждан-пользователей услугами связи.

На основе анализа современного состояния законодательства о связи, тенденций его развития, а также тенденций и перспектив развития самих отношений

[1] Ранее, как отмечают специалисты, положительно оценивая это нововведение, невозможно было найти даже двух одинаковых лицензий, существовало около 60 видов лицензий [30, с. 47].

в сфере телекоммуникаций, можно определить некоторые перспективы развития этого законодательства.

Несомненно, развитие законодательства будет сопряжено с дальнейшей дифференциацией правовых режимов отдельных видов услуг связи. Можно предположить, что с появлением новых видов услуг будут приниматься особые правила их оказания.

Процесс дифференциации правовых режимов отдельных видов услуг связи, сопряженных с делением сетей связи на виды, не будет бесконечным. Более того, появление в настоящее время новых правил оказания отдельных видов услуг связи продиктовано скорее сиюминутными задачами обеспечения регулирования новых видов услуг. Анализ этих правил позволяет выявить много общего, некоторые правила чуть ли не идентичны друг другу по структуре и содержанию, что, скорее всего, в более отдаленном будущем приведет к унификации правовых режимов некоторых видов услуг связи.

Таким образом, можно предположить, что направление дифференциации правовых режимов оказания отдельных видов услуг связи сменится направлением унификации правовых режимов. Она продиктована не только сугубо юридическими причинами, но и объективным развитием сферы связи. Современные тенденции развития сферы связи характеризуются конвергенцией средств, сетей и услуг связи. Наметился путь к тому, чтобы разные виды услуг связи оказывались одним оператором через некую единую сеть связи. У потребителя будет существовать потребность в передаче адресованного сообщения или обмене сообщениями. Каким путем эта потребность будет удовлетворена – с помощью использования телефонной сети связи, сети связи передачи данных, других сетей, их сочетания, заказчика услуги интересовать не будет.

Унификация правовых режимов отдельных видов услуг связи неизбежно сопровождается выделением положений, общих для всех отношений, правила о которых будут унифицироваться. Поэтому можно говорить о дальнейшем обогащении общих положений законодательства о связи.

Еще одно направление развития норм об оказании услуг связи может быть сопряжено с их кодификацией, которая может иметь несколько вариантов.

Одним из направлений развития национального законодательства о связи должна стать его унификация, в том числе гармонизация с нормами международного права и правом других государств и учет рекомендаций международных организаций в национальном законодательстве. Прежде всего это может быть связано с присоединением России к Всемирной торговой организации и соответственно к Генеральному соглашению о торговле услугами [31]. В качестве приложений к Генеральному соглашению о торговле услугами действуют Приложение по телекоммуникациям и Приложение о переговорах по основных телекоммуникациям (“телекоммуникации” в рамках этих приложений означают передачу или прием сигналов любым электромагнитным способом). Одной из задач вступающих в ряды Всемирной торговой организации государств является обеспечение сближения законодательства с правом Всемирной торговой организации.

Данные Приложения направлены на упразднение государственной монополии, обеспечение конкуренции и разрешение доступа иностранного капитала на национальные рынки телекоммуникаций. Они обязывают членов Всемирной торговой организации обеспечить любому “поставщику” услуг любого другого члена организации доступ к телекоммуникационным сетям и услугам общего пользования и к их использованию на основе разумных и недискриминационных условий (в отношении услуг, включенных в перечень “специфических обязательств” данной страны). Каждая страна формирует свой перечень “специфических обязательств”, в котором может установить необходимый ей уровень защиты национальных интересов в рамках разрешенных инструментов.

Кроме того, в ходе переговоров членов Всемирной торговой организации по телекоммуникационным услугам были рассмотрены вопросы, связанные с созданием нормативной базы, способствующей выходу на рынок этих услуг. Участникам переговоров удалось выработать ряд принципов регулирования, которые нашли отражение в тексте, известном во Всемирной торговой организации под названием "Справочного документа". Этот документ определяет принципы конкурентной политики в сфере услуг связи, которые обязуются соблюдать участники Всемирной торговой организации, принявшие на себя эти "дополнительные обязательства". В рамках "дополнительных обязательств" члены организации обязуются обеспечить следующие условия: недопущение антиконкурентного перекрестного субсидирования; гарантии доступа поставщиков услуг к информации о технических условиях подключения; недискриминационные условия подключения; открытый характер лицензирования; независимость регулирующих органов; недискриминационные и открытые процедуры выделения и использования ограниченных ресурсов [32].

Российской Федерацией в ходе работ по подготовке к вступлению во Всемирную торговую организацию были сформулированы свои "специфические обязательства" по доступу иностранных поставщиков на российский рынок услуг в области связи. В предложениях России в полном объеме зафиксированы изложенные выше "дополнительные обязательства", предусмотрено, что допускается доступ без ограничений на рынок услуг телексной связи, телеграфных услуг, услуг факсимильной связи, услуг подвижной радиосвязи в части сотовых радиальнозоновых и радиальных сетей. В отношении остальных видов услуг зафиксирована возможность ограничения иностранного участия на российском рынке.

Переговоры членов Всемирной торговой организации по Перечню специфических обязательств России направлены на снижение такого уровня защитных мер. В рамках переговоров было решено сохранить уже действующим на российском рынке иностранным компаниям прежние либеральные условия на определенное время после вступления во Всемирную торговую организацию [33, с. 10–14].

Таким образом, большинство рекомендаций, выработанных членами Всемирной торговой организации, было учтено при изменении российского законодательства. Однако, например, не в полной мере обеспечен так называемый "гарантированный доступ" к сетям и услугам связи любых национальных операторов. Поэтому в данном направлении, а также учитывая иные рекомендации Всемирной торговой организации, будет развиваться законодательство о связи. Кроме того, в случае присоединения России к Всемирной торговой организации в законодательстве о связи появятся нормы, обеспечивающие защиту национальных интересов при открытии рынков услуг связи для иностранных услугодателей.

Скорее всего законодательство о связи не останется в стороне и от такой современной тенденции регулирования различных видов экономической деятельности, как регулирование на уровне профессиональных объединений, саморегулируемых организаций и влияние этого регулирования на формирование нормативной модели соответствующих отношений. Представители различных объединений операторов связи привлекаются для решения различных вопросов, касающихся регулирования тех или иных аспектов деятельности, для участия в переговорах с международными организациями. В рамках таких объединений могут формироваться некие стандарты деятельности, которые могут быть учтены при создании и изменении норм законодательства о связи.

В развитии законодательства о связи, как представляется, проявится и другая современная черта регулирования отдельных видов деятельности – усложнение правового регулирования, использование норм с технико-технологическим содержанием.

В заключении обратимся к обзору перспективных ниш для научных исследований в сфере гражданско-правового регулирования телекоммуникационных услуг. Мысли, изложенные в настоящей статье, и некоторые сформулированные выводы могут послужить основой для других исследований. В частности, необходимы дальнейшая проработка понятий и признаков услуги связи, услуги электросвязи, телекоммуникационной услуги, информационной услуги, инфокоммуникационной услуги. Необходимы исследования, посвящённые соотношению этих понятий, выявлению видов этих услуг. Открывается ниша для теоретических работ, посвященных сравнительно-правовому анализу законодательства о связи России, Украины, других государств. Плодотворным представляется дальнейшее изучение источников международно-правового регулирования отношений по оказанию телекоммуникационных услуг, исследованию правового статуса международных документов, в том числе документов Всемирной торговой организации. Не изучен глубоко вопрос о формах влияния этих документов и прецедентной практики разрешения споров в рамках деятельности Всемирной торговой организации на национальное законодательство. Не достаточно проработан вопрос о системе договоров в сфере связи[1]. Требует дальнейшей проработки вопрос о путях кодификации норм об оказании услуг связи.

Литература

1. *Парфенов Б. А. На расширенной коллегии / Б. А. Парфенов, С. А. Попов // Вестник связи. 2006. – № 4.*
2. *Тенденции в реформировании электросвязи, 2010–2011 годы. Приближая завтрашний цифровой мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://itu.ru.*
3. *Минкомсвязи: объём ИТ-рынка в 2010 г. перешагнул докризисный уровень [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://biz.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/01/13/423126.*
4. *Правительственная комиссия рассмотрела проект концепции инновационного развития отрасли телекоммуникаций и информационных технологий // Бизнес. Информатизация. Телекоммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bit.ptime-tass.ru.*
5. *Лукацкий А. Одобрен проект концепции инновационного развития отрасли телекоммуникаций и информационных технологий / А. Лукацкий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.securitylab.ru/blog/personal...*
6. *Об обеспечении доступности современных информационно-коммуникационных услуг для населения и развитии инфраструктуры связи Российской Федерации : выступление Министра информационных технологий и связи Российской Федерации Л. Д. Реймана на заседании Правительства Российской Федерации 6 апреля 2006 г. // Вестник связи. – 2006. – № 4.*
7. *Голубицкая Е. А. Экономика связи : уч. для студ. вузов. / Е. А. Голубицкая. – М., 2006.*
8. *Репортаж с коллегии // Вестник связи. – 2008. – № 2.*
9. *The world in 2010: facts and figures [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://itu.ru.*
10. *Голубицкая Е. А. Перспективы развития интеллектуальных услуг связи / Е. А. Голубицкая, Г. Ш. Хасьянова // Вестник связи. – 2006. – № 2.*
11. *Чернышов Ю. Ю. Голосовые услуги с добавленной стоимостью / Ю. Ю. Чернышов // Вестник связи. – 2007. – № 5.*
12. *Мардер Н. С. Регулирование телекоммуникаций в свете смены парадигмы / Н. С. Мардер // Вестник связи. – 2007. – № 2.*

[1] В этом направлении необходимо отметить работу И. И. Зенкина [34].

13. *Мардер Н. С. Некоторые актуальные проблемы развития телекоммуникаций в Российской Федерации / Н. С. Мардер // Вестник связи. – 2007. – № 8.*
14. *Кох Р. Эволюция и конвергенция в электросвязи. / Р. Кох, Г. Яновський. – М., 2001.*
15. *Мардер Н. С. Современные телекоммуникации. / Н. С. Мардер. – М., 2006. – С. 155–158.*
16. *Мишенков С. Л. Конвергенция / С. Л. Мишенков // Вестник связи. – 2006. – № 3. – С. 56–58.*
17. *Литвинов Д. М. Тенденции развития индустрии услуг / Д. М. Литвинов, Т. Л. Ошаров // Вестник связи. – 2007. – № 6. – С. 68–69.*
18. *Седых В. А., FMS: очередной виток консолидации сетей связи / В. А. Седых, Д. Ю. Фадин // Вестник связи. – 2007. – № 6. – С. 89–91.*
19. *Попов С. А. На повестке дня конвергенция / С. А. Попов // Вестник связи. – 2007. – № 10. – С. 30–34.*
20. *Прищепа С. Ю. Гражданско-правовое регулирование в сфере связи :дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. / С. Ю. Прищепа. – Краснодар, 2005.*
21. *Григорьева К. В. Пути совершенствования правового регулирования международной торговли телекоммуникационным услугами : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. юрид. наук. / К. В. Григорьева. – М., 2005.*
22. *Жевняк О. В. Гражданско-правовой институт оказания услуг связи : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. В. Жевняк. – Екатеринбург, 2009.*
23. *[Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/mth_9ns_w_120_e.doc).*
24. *Мардер Н. С. О терминологии в электросвязи / Н. С. Мардер // Вестник связи. – 2005. – № 3. – С. 17–20.*
25. *Мардер Н. С. Разговор о терминах / Н. С. Мардер // Вестник связи. – 2005. – № 5. – С. 56–61.*
26. *Мардер Н. С. Вопросы терминологии / Н. С. Мардер // Вестник связи. – 2006. – № 3. – С. 51–53.*
27. *Волков Ю. В. Правовые подходы к решению проблемы терминологии в электросвязи / Ю. В. Волков // Вестник связи. – 2006. – № 4. – С. 69–71.*
28. *Парфенов Б. А. Итоги и задачи / Б. А. Парфенов // Вестник связи. – 2008. – № 3.*
29. *Фронтов В. В. Регулирование телекоммуникаций в России и странах СНГ : уч. пособ. для вузов /В. В. Фронтов, В. О. Тихвинский. – М., 2006.*
30. *Законодательство в развитии // Вестник связи. – 2007. – № 6.*
31. *Всемирная торговая организация : документы и комментарии / под ред. С. А. Смирнова. – М., 2001.*
32. *Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс) : учеб. / Г. М. Вельяминов. – М. : Волтерс Клувер, 2004.*
33. *Россия на пути в ВТО // Информационный бюллетень. – 2002. – № 4. – С. 10–14.*
34. *Зенкин И. И. Международно-правовое регулирование телекоммуникационных услуг в рамках ВТО : автореф. дис. на соискание уч. степеня канд. юрид. наук : 12.00.10 / И. И. Зенкин. – М., 2010.*

СИСТЕМНЕ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ІНТЕГРАЦІЯ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Наталія ТАРНАВСЬКА, Роман СИВАК

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Встановлено ознаки сучасного глобального конкурентного середовища та виявлено напрями його впливу на глобальну конкурентоспроможність України. Досліджено стан конкурентного середовища в Україні та деталізовано напрями удосконалення державного регулювання процесів концентрації, гармонізації податкової політики та зв'язку структурної й інноваційної політик. Обґрунтовано доцільність формування наддержавного регулювання конкурентного середовища.

Світова економіка набуває ознак глобальності, що проявляється й у процесах трансформації конкурентного середовища. Узагальнення практики успішної діяльності на ринку кращих компаній, а також аналіз невдач і провалів всесвітньо відомих гравців ринку засвідчує, що зростання відкритості ринків, зменшення і усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі через лібералізацію економік більшості країн світу та процеси дерегулювання призводить до окреслення нових явищ, які потребують теоретичного узагальнення та переосмислення донедавна успішних інституціональних засад розвитку конкурентного середовища і в окремих країнах, і в масштабах глобального економічного простору. Останнім часом у світовій економіці сформувалося ряд мегатенденцій, які пов'язані в першу чергу зі зростанням тиску транснаціональних економічних суб'єктів на національні ринки та загрозою появи світових монополій. Крім того, у глобальному середовищі чітко окреслилися центри випереджального розвитку, які конкурують між собою за лідерство (домінування) на міжнародній арені, що нагромаджує потенціал наростання нерівності між країнами.

Дослідження цих процесів потребує й вивчення глибинних змін природи конкуренції, яка пов'язується з активізацією інтеграційних та партнерських відносин між суб'єктами-конкурентами з метою успішного функціонування на ринку, розвитком теорії галузевих ринків, формуванням надпотужних корпоративних структур у новій галузевій організації, процесами конвергенції традиційних галузей та реконфігура-

© Наталія Тарнавська, Роман Сивак, 2011.

ції бар'єрів входження в галузь. Глобалізація інноваційної сфери та бурхливий розвиток інформаційного суспільства призвели до появи нових видів інформаційно-комунікаційних технологій, що зумовило розвиток засад для формування нового типу конкурентних переваг, пов'язаних з розвитком принципово нової ресурсної бази виробництва.

В умовах транзитивної економіки України, крім зазначених, окреслилися диспропорції у процесах концентрації капіталу, а також між темпами його нагромадження у виробничій та грошовій формах, між концентрацією виробництва і капіталу. Результатом є практична відсутність зростання частки конкурентного сектору в економіці, розвиток монополізму, створення бар'єрів, які обмежують конкуренцію. Проведені нами дослідження показали, що загрозою для України є не лише низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки загалом, а й імовірність так званого "системного відриву" від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність.

Така ситуація актуалізує проблему формування конкурентного середовища, в якому всі суб'єкти господарювання мають рівні можливості для здійснення своєї діяльності, що фіксується у відповідних нормативних актах. В нинішніх економічних реаліях перед економічною наукою постає завдання дослідити новітній аспект захисту рівних умов конкуренції – його міжнародний характер: суб'єкти, що діють у сфері взаємовідносин кількох держав, повинні підпорядковувати свою поведінку узгодженим правовим нормам, що сформовані відповідними міжнародними інститутами. Це потребує вироблення нових механізмів забезпечення рівних умов господарювання і конкурентної боротьби на державному й наддержавному рівнях шляхом системних інституціональних змін важелів регулювання глобального конкурентного середовища. Вони мають передбачати гармонізацію переваг міжнародного поділу праці та глобалізації з одночасним формуванням механізмів ***міжнародної конкурентної політики – політики захисту рівних можливостей конкуренції у глобальній економіці.***

Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з розвитком суспільства нового типу, яке базується на продукуванні гармонізованих знань з використанням потужних інформаційних технологій у поєднанні з концепцією інноваційного розвитку. Формування підвалин такого суспільства потребує додаткових досліджень природи конкуренції з урахуванням її сучасних проявів, глибокого переосмислення сутності та рушійних сил побудови і трансформації систем управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, враховуючи нелінійність розвитку конкурентного середовища.

Сучасними зарубіжними дослідниками природи і форм конкуренції, конкурентного середовища та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є американські вчені І. Ансофф, А. Бранденбургер, Ф. Вірсема, Я. Гордон, П. Друкер, М. Енрайт, Ф. Котлер, Дж. Макартур, Г. Мінцберг, Дж. Мур, Б. Нейлбафф, М. Портер, К. К. Прахалад, В. Рамасвамі, А. Сливоцкі, Дж. Стіглер, А. Чандлер, японські науковці Х. Кабоясі, Т. Ногучі, Х. Текаучі, представники наукових шкіл Європи А. Ассель, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. О'Шонессі, Г. Хемел, а також російські вчені Г. Азоєв, Р. Фатхутдинов, А. Челенков, А. Юданов, які зробили вагомий внесок у дослідження сутності конкуренції, теорії конкурентних переваг і управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Серед науковців України доцільно виділити дослідження природи конкуренції, діалектики конкурентних відносин, формування конкурентного середовища і систем управління конкурентоспроможністю на усіх рівнях управління, які здійснили О. Амоша, В. Базилевич, О. Білорус,

С. Биконя, З. Борисенко, А. Воронкова, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Кваснюк, С. Киреєв, О. Костусєв, І. Крючкова, О. Кузьмін, В. Лагутін, Г. Филюк, О. Чернега, О. Шнипко, у тому числі на засадах інноваційної моделі розвитку – В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гречан, О. Лапко, В. Семиноженко, Л. Федулова, А. Чухно.

Проведені нами дослідження показали, що проблема побудови і використання підходу, побудованого на виявленні взаємовпливу механізмів конкуренції та інноваційних процесів, недостатньо висвітлені у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, а аналіз теоретичних напрацювань, здійснених у цій сфері, показує, що в сучасній науковій літературі не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які би стали основою для теоретичного обґрунтування концепції управління конкурентоспроможністю на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях на інноваційних засадах з урахуванням процесів трансформації природи конкуренції, форм і наслідків її прояву. Ці аргументи дають змогу підкреслити актуальність дослідження сучасних конкурентних відносин та пошуку шляхів її вирішення в одночасному взаємодоповнюючому розгляді теоретичних і прикладних аспектів конкурентоспроможності та інноватики.

Метою цієї статті є розроблення теоретико-методологічного підґрунтя системи інституціонального забезпечення дієвості заходів конкурентної політики у світовому масштабі через поєднання теоретичних і прикладних аспектів конкурентоспроможності та інноватики шляхом гармонізації конкурентної, інноваційної та структурної політик держави.

1. Оцінки конкурентного середовища України з позицій глобалізаційного підходу

Узагальнення трансформаційних процесів в економіці України та ідентифікація рівня інноваційності товарних, фінансових ринків, а також ринку робочої сили показало відсутність системних цілеспрямованих заходів у межах державної політики щодо створення ефективного інституціонального забезпечення розвитку конкурентного середовища. Вступ України до СОТ загострив проблему конкуренції та структурної перебудови економіки й актуалізував питання розвитку інноваційних засад формування конкурентних переваг вітчизняними суб'єктами господарювання. Оцінювання конкурентного середовища на різних типах товарних ринків дало змогу виявити додаткові аргументи на підтвердження тенденції дезінтегрування і конвергенції традиційних галузей, а також реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Дослідження структури різних типів товарних ринків України виявило ***несуттєві фрагментарні зрушення у розширенні конкурентного сектору економіки*** упродовж останнього десятиліття, а також показало зростання рівня концентрації на деяких конкурентних ринках, що призводить до загострення конкуренції на якісно новій основі (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 засвідчує суттєве зменшення у 2010 р. частки ринків з конкурентною структурою, що пояснюється в умовах кризи значним скороченням обсягів виробництва у таких галузях, як будівництво, металургія, торгівля, і відповідним розширенням сегментів з обмеженнями конкуренції через підвищення рівня концентрації, наприклад, у паливно-енергетичному комплексі (ПЕК), окремих галузях машинобудування. У 2010 р. (порівняно з 2000 р.) частка ринків із конкурентною структурою зменшилась на 5,6%. Значні деформації конкурентного середовища, підсилені кризою, призвели у 2010 р. (порівняно з 2009 р.) до скорочення частки ринків із конкурентною структурою на 6%, тоді як частка ринків "чистої монополії" за цей рік збільшилася на 2%, а ринків з ознаками домінування – на 8,1%. Крім того, рівень монополізації на початок 2010 р. порівняно з 2009 роком зріс у

29 галузях, тоді як зниження цього рівня спостерігалося лише у 14 галузях. Частка монополізованих ринків зросла в усіх секторах економіки, особливо суттєво – у ПЕК (частка ринків "чистої монополії" в обсязі реалізації підвищилася з 14,2% на початок 2009 р. до 17,2% на початок 2010 р., з ознаками домінування – з 36,6% до 64,5%), а також у гірничо-металургійному комплексі: частка ринків з ознаками домінування підвищилась з 4,5% до 13,8% [1].

Таблиця 1

Динаміка структури ринку України упродовж 2000–2010 рр.

Типи ринків	Частка підприємств, що функціонують на ринках певного типу, в загальному обсязі виробництва, %					
	2000 р.	2004 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1. Ринки з конкурентною структурою	53,9	54,3	53,1	56,7	54,3	48,3
2. Жорстка "олігополія"	11,6	15,3	14,4	12,0	16,6	12,5
3. Ринки з ознаками домінування	22,7	19,9	25,8	25,6	22,6	30,7
4. "Чиста" монополія	11,8	10,5	6,7	5,7	6,5	8,5

Джерело: складено за даними щорічних звітів Антимонопольного комітету України [1].

Описані зрушення у конкурентному середовищі пояснюються значним впливом ендо- та екзогенних чинників і несистемним реагуванням на них з боку державної економічної політики.

В епоху сучасних трансформацій світового економічного простору конкурентоспроможність України як транзитивної держави та окремих вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою визначається процесами глобалізації. Нами встановлено, що основними проявами впливу глобалізації на конкурентоспроможність українських учасників ринку є:

- ***тиск з боку суб'єктів світового ринку на вітчизняних експортерів продукції,*** що впливає на обсяги міжнародної торгівлі при нестійкій ринковій кон'юнктурі й безпосередньо корелює із системою бюджетоутворення (експортоорієнтовані галузі є основними наповнювачами бюджету). Відчутність цього впливу проявилася з особливою гостротою в період останньої світової економічної кризи;
- ***проникнення на національний ринок зарубіжних товаровиробників,*** що має двоякий вплив на економіку держави: з одного боку, цей процес закономірно підвищує інтенсивність конкуренції, стимулює вітчизняних суб'єктів господарювання до підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, а також дає змогу створювати нові робочі місця, а з іншого – виявляє негативний вплив:

а) послаблення екологічної безпеки через перенесення в Україну "брудних" виробництв;

б) стрімке зростання ринкової влади транснаціональних компаній на прибуткових ринках з високою перспективною привабливістю (наприклад, ринок алкогольних і безалкогольних напоїв), що створює передумови для деформації конкурентного середовища у бік монополізації ринку;

в) гальмування іноземними компаніями перспектив зростання конкурентоспроможності українських підприємств через трансфер застарілих технологій, які є неперспективними для розвинутих країн, а також прагнення іноземного капіталу закріпити в Україні існуючу технологічну структуру. Це загострює й "консервує" проблему технологічної відсталості України від передових світових економік і засвідчує нееквівалентність і нерівноправність участі України у міжнародній міграції інновацій (як виняток можна назвати сферу телекомунікацій, куди транснаціональні гравці запровадили передові технології);

г) фактичне субсидування українськими споживачами зарубіжних товаровиробників через розвиток і динамічне функціонування на вітчизняному ринку потужних збутових мереж транснаціональних компаній і можливість використання ними переваг контрольованого "внутрішньофірмового" ринку з використанням системи трансфетних цін і уникненням вимог податкового законодавства України;

- ***можливість отримання та розвитку нових конкурентних переваг,*** зважаючи на низку невтрачених можливостей та існування потенціалу для інтеграції у світовий інноваційний простір і доступу до міжнародного ринку наукомісткої продукції.

В динамічному світовому господарстві наша держава має низький рейтинг, а рівень конкурентоспроможності України у порівнянні з провідними країнами світу підтверджують дані Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), які узагальнено у табл. 2.

Таблиця 2

Рейтинги провідних країн за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2008–2011 рр.

Країна	Індекс глобальної конкурентоспроможності (рейтинг і значення)			Рейтинг компонентів індексу								
				базові вимоги			підвищувачі ефективності			інноваційні чинники		
	2011–2012 рр.	2010–2011 рр.	2008–2009 рр.	2011-2012 рр.	2010-2011 рр.	2008-2009 рр.	2011-2012 рр.	2010-2011 рр.	2008-2009 рр.	2011-2012 рр.	2010-2011 рр.	2008-2009 рр.
Швейцарія	1/5,74	1/5,63	2/5,61	3	2	2	2	4	8	1	2	2
Сінгапур	2/5,63	3/5,48	5/5,53	1	3	3	1	1	2	11	10	11
Швеція	3/5,61	2/5,56	4/5,53	4	4	6	7	5	9	2	3	6
Фінляндія	4/5,47	7/5,37	6/5,50	5	5	1	10	14	13	4	6	5
США	5/5,43	4/5,43	1/5,74	36	32	22	3	3	1	6	4	1
Німеччина	6/5,41	5/5,39	7/5,46	11	6	7	13	13	11	5	5	4
Нідерланди	7/5,41	8/5,33	8/5,41	7	9	10	8	8	7	9	8	9
Данія	8/5,40	9/5,32	3/5,58	8	7	4	9	9	3	8	9	7
Японія	9/5,40	6/5,37	9/5,38	28	26	26	11	11	12	3	1	3
Великобританія	10/5,39	12/5,25	12/5,30	21	18	24	5	7	4	12	12	17
…….												
Україна	82/4,00	89/3,90	72/4,09	98	102	86	74	72	58	93	88	66
Всього країн в обстеженні	142	139	134	142	139	134	142	139	134	142	139	134

Джерело: складено автором за "The Global Competitiveness Report" 2008–2011 рр. [2].

З табл. 2 видно, що упродовж останніх років рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво знизився: з позиції 72 у 2008–2009 рр. до позиції 89 у 2010–2011 рр. і позиції 82 – у 2011–2012 рр. Така ситуація є результатом низької дієвості конкурентної політики держави, яка не має у своєму арсеналі дієвих та узгоджених важелів впливу на основні чинники конкурентоспроможності. Отже, інерційність розвитку нашої держави і неспроможність визначити пріоритети у забезпеченні зростання конкурентоспроможності України потребує детального дослідження зміни значень дванадцяти чинників глобальної конкурентоспроможності за семибальною шкалою, як пропонує ЄБРР [2].

Аналіз тенденцій зміни індексу глобальної конкурентоспроможності показав, що у 2011–2012 рр. найнижчими серед 142 країн, охоплених дослідженням, є рейтинги таких чинників конкурентоспроможності України:

- серед базових вимог – державні інституції (позиція 131), макроекономічна стабільність (позиція 112);
- серед чинників ефективності – ефективність товарного ринку (позиція 129), ефективність фінансового ринку (позиція 116);
- серед чинників інноваційності – складність ведення бізнесу (позиція 103).

При цьому доречно зазначити, що порівняно з 2008 р. нинішній рейтинг державних інституцій України впав на 16 пунктів, макроекономічної стабільності – на 21 пункт, падіння ефективності товарного ринку становило 26 пунктів, а ефективності фінансового ринку – 31 пункт. При цьому рейтинг чинника "складність ведення бізнесу" понизився на 23 пункти. Тут доречно підкреслити, що ***падіння рейтингів багатьох чинників конкурентоспроможності зумовлене низькими якісними параметрами інституційного забезпечення соціально-економічних перетворень у державі.***

Для дослідження дієвості і тенденцій розвитку конкурентної політики в Україні та в інших постсоціалістичних країнах доцільно скористатися інформацією ЄБРР, зокрема одним із субчинників інтегрованого транзитивного показника – значенням індексу конкурентної політики. Міжнародні порівняння показують, що найдинамічнішою і успішною (за бальними оцінками від 0 до 4,5) можна вважати конкурентну політику Естонії, динамічними і високими є показники конкурентної політики для Польщі й Литви, тоді як оцінки конкурентної політики України упродовж останніх років залишаються стабільними і невисокими.

Порівняння рейтингів конкурентної політики з рейтингами інших складових процесу трансформації засвідчує наявність кореляції конкурентної політики з процесами приватизації і реструктуризації у переважній більшості постсоціалістичних країн. Поряд з тим, низькі рівні показників конкурентної політики України зумовлюють необхідність проведення додаткових наукових досліджень у цій сфері в напрямі забезпечення системності реформ, а також розвитку і гармонізації правового та інституціонального забезпечення дієвості конкурентного середовища.

2. Інституціональне забезпечення дієвості конкурентного середовища

Фахівці IMD (International Institute for Management Development) вважають, що країни конкурують у наданні середовища, в якому підприємства можуть успішно конкурувати, а узагальнену конкурентоспроможність країни вони визначають як її здатність в умовах вільних і чесних ринкових відносин виробляти товари і послуги, що задовольняють потреби міжнародних ринків, одночасно підтримуючи і підвищуючи реальні доходи своїх громадян у довготривалій перспективі [3]. Поділяючи цю думку, ми визначаємо ***конкурентне середовище як мегасистему форму-***

вання, підтримування і розвитку середовища функціонування суб'єктів господарювання, яка передбачає ***створення гарантованих рівноправних умов їх конкуренції*** при взаємозалежності та взаємопроникненні ринків у межах узгодженого правового поля. Вирішення цих проблем потребує радикальних інституціональних змін на основі ***управлінських інновацій, які формують потенціал і вектори розвитку конкурентного середовища***, мотивують і спонукають суб'єктів господарювання до побудови ексклюзивних конкурентних переваг.

Поряд з тим, традиційно завданнями державної конкурентної політики в Україні є:

- міжнародна конкуренція за створення дієвого і сприятливого середовища для суб'єктів господарювання;
- створення рівних умов для функціонування суб'єктів господарювання;
- забезпечення здатності економіки реалізувати національні державні інтереси.

У цьому контексті окреслено основні напрями конкурентної політики держави:

- регулювання процесів формування і розвитку конкурентного середовища;
- контроль за діяльністю функціонуючих монополій;
- попередження недобросовісної конкуренції;
- контроль за наданням державної допомоги та пільг;
- недопущення дискримінації підприємців і боротьба з корупцією владних структур;
- нормотворча діяльність.

Разом з тим, дослідження проявів впливу глобалізації на параметри і тенденції розвитку конкурентного середовища в масштабі світової економіки, а також на розвиток конкурентних відносин в Україні дало змогу виявити ***зростання значущості екзогенних чинників у цих трансформаціях***. На основі цього нами зроблено висновок про ***зростання ролі держави і наддержавних структур в управлінні економічними процесами***, що потребує інноваційних змін інституціонального забезпечення конкурентоспроможності держави, у першу чергу – концентрації уваги на побудові інституціональної політики з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва, сприяння зростанню приватного сектору, розвитку середнього класу через дотримання законів і захист прав власності тощо. У цьому контексті Г. М. Пилипенко і Ю. І. Пилипенко інституціональні інновації розуміють як нововведення, які здійснюються у формальних і неформальних правилах, а також при їхній взаємодії, а основою цього типу інновацій є радикальні зміни у правах власності, механізмі розподілу й обміну, методах та організаційних формах управління економічними процесами. Згадані науковці справедливо підкреслюють: якщо раніше головну роль у інноваційному розвитку відігравав підприємець-новатор, який виступав організатором нових інституціональних угод, які зменшують невизначеність і формують основу консенсусу різноспрямованих інтересів, то у сучасних умовах така функція поступово переходить до інституту держави [4, с. 38]. Варто цілком погодитися й з висновком цих авторів про те, що нині ***держава виконує такі важливі, пов'язані з інноваціями, інституціональні функції, як: підтримування базисних технологічних та економічних інновацій, надаючи їм початковий імпульс; фінансування за рахунок державних коштів інновацій у сферах, де відсутній або неможливий швидкий комерційний ефект (оборона, освіта, культура, фундаментальна наука); здійснення інновацій у правовій сфері.***

Підсумовуючи результати змін в економіці України упродовж двох останніх років, можна послатися на висновки міжнародних експертів, які за підсумками 2010 р. звертали увагу на низький рейтинг України в глобальних обстеженнях ділового клімату і систем управління. Значні вади виявлено в антимонопольній політиці,

процедурах створення нових підприємств і банкрутства [5, с. 129]. У 2009 р. зверталася увага на необхідність реформування фінансової системи держави, у т. ч. розвиток місцевих ринків, консолідацію і підвищення прозорості банківського сектору. На думку міжнародних експертів, Закон України "Про акціонерні товариства" дозволив певною мірою укріпити захист майнових прав і прав міноритарних акціонерів, однак недоліки в режимі захисту майнових прав і у правовій системі загалом призвели до різкого відпливу іноземних інвестицій [6, с. 96].

Якість бізнесового середовища та низький рівень інституціонального забезпечення структурних реформ підтвердилися банкрутством Промінвестбанку у жовтні 2008 р., а також проблемами з ліквідністю в інших фінансових організаціях, що суттєво похитнуло довіру населення до банківської системи України. На тлі фінансової кризи у серпні 2009 р. вклади в національній валюті скоротилися більш ніж на чверть, валютні вклади скоротилися на 15%, за період з першого кварталу 2008 р. по кінець першого півріччя 2009 р. різко зросла частка проблемних кредитів (з 3 до 10%), що пояснюється загостренням проблем у корпоративному секторі [6, с. 96]. Така ситуація змусила уряд запровадити тимчасову заборону на дострокове вилучення термінових вкладів. Поряд з тим, у жорстких кризових умовах урядом України за підтримки Міжнародного валютного фонду (МВФ) було реалізовано стратегію вирішення проблем банків шляхом рекапіталізації, в процесі якої три банки-банкрути ("Родовід Банк", "Укргазбанк", "Київ") було націоналізовано. Жорсткій критиці з боку міжнародних організацій піддавалися механізми валютного контролю, запроваджені Національним банком України, оскільки цей захід, на думку фахівців, нівелював позитивні зрушення у напрямі фінансової лібералізації. З іншого боку, закономірним виглядав розпочатий в умовах кризи процес консолідації банків.

Світова фінансова криза, як показують результати багатьох аналітичних досліджень, суттєво вплинула на рівень макроекономічної стабільності України, що й підтверджено низьким рейтингом цього чинника конкурентоспроможності України (позиція 112 у 2011–2012 рр.). Основним чинником макроекономічної дестабілізації стало стрімке скорочення попиту на зовнішньому ринку, що для України проявилося, у першу чергу, в падінні цін на сталь і продукцію хімічної промисловості. У першому півріччі 2009 р. реальний ВВП скоротився приблизно на 20% порівняно з 2008 р., а для забезпечення макрофінансової стабілізації МВФ у листопаді 2008 р. затвердив підтримку платіжного балансу в розмірі 16,5 млрд. дол. США. Високими були й темпи інфляції та рівня безробіття, а доступ до міжнародних ринків капіталу і кредитів був суттєво обмежений. За експертними оцінками, сукупні валютні резерви скоротилися на кінець вересня 2009 р. до 28,0 млрд. дол. США, тоді як на кінець серпня 2008 р. вони становили 37,0 млрд. дол. США. У такій ситуації запланований дефіцит державного бюджету на 2009 р. зріс до 6% ВВП порівняно з показником на початок року, а державний борг зріс з 13% ВВП у кінці 2007 р. до 30% ВВП в кінці серпня 2009 р. [6, с. 97].

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується зміною пріоритетів державного втручання в економічні процеси, у т. ч. й стосовно підвищення її конкурентоспроможності шляхом розроблення засобів конкурентної політики. Це зумовлюється, у першу чергу, чинниками глобального характеру:

- актуалізація розробки і впровадження системних реформ для підвищення конкурентоспроможності України на базі інноваційної моделі її розвитку з урахуванням зрушень у конкурентній політиці інших держав, оскільки конкурентоспроможність країни визначається сприятливістю створеного в ній конкурентного середовища для здійснення бізнесу;

- перегляд механізму регулювання концентрації, спрямованого на оптимізацію її рівня у довго- і середньостроковій перспективі. Однак прагнення створити дієве конкурентне середовище з функціонуванням значного числа учасників ринку може вступити у суперечність з відомою закономірністю можливої активізації інноваційної діяльності великими підприємствами, оскільки у вітчизняних реаліях у переважній більшості випадків лише великі компанії можуть акумулювати значні кошти для реалізації вагомих інноваційних проектів. Саме ця обставина є причиною прагнення Антимонопольного комітету України (АМКУ) отримувати додаткову інформацію у кожному конкретному випадку при видачі дозволів на концентрацію, зважаючи на доцільність її аналізу з позиції можливої активізації інноваційної діяльності такими суб'єктами ринку;
- наростання взаємозалежності впливу різних держав на трансформацію ринків і зміну конкурентних переваг окремих країн, що потребує проведення міждержавного діалогу, узгодження та уніфікації методів державного впливу різних країн у питаннях формування параметрів і напрямів розвитку конкурентного середовища;
- створення системи економічної безпеки в межах міжнародного поділу праці та необхідність формування ефективного механізму оподаткування транснаціональних корпорацій як суверенних гравців на глобальному ринку з проявами економічного егоїзму та нових форм протекціонізму. У ряді досліджень зазначається, що основою кризи 2008 р. є суперечність між транснаціоналізацією бізнесу і можливостями урядів окремих країн, які не можуть розповсюджувати свою владу за межі їх територій [7, с. 45];
- необхідність глибшого регулювання міграційних процесів, налагодження дієвої системи контролю за тероризмом, відмиванням "брудних грошей", тіньовою економікою, наркоторгівлею.

Проведені нами дослідження дали підстави зробити висновок про неспроможність діючих в Україні засобів державного регулювання економіки адекватно реагувати на виклики світової глобалізації, яка зумовлює ***необхідність відмови від*** "***державоцентристського***" ***підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища*** як такого, що обмежує сферу дослідження світових тенденцій розвитку, заперечує можливість системного розгляду всієї сукупності чинників конкурентного середовища і, як наслідок, побудови осяжного поля дієвого впливу на умови конкуренції суб'єктів господарювання.

Аналіз ієрархії складових конкурентної політики дає змогу звернути увагу на гостроту проблематики інституціональних змін в Україні, яка в умовах нинішньої кризової ситуації поєднується і накладається у часі з традиційними економічними перетвореннями трансформаційного періоду, що зумовлює вирішальне значення інституціональної політики у сфері конкуренції як чинника конкурентоспроможності вітчизняної економіки і окремих суб'єктів господарювання. Детальніше нами проаналізовано такі аспекти формування конкурентного середовища: регулювання процесів концентрації, податкової конкуренції, ступеня інноваційності структурних перетворень.

3. Засоби конкурентної політики у сфері концентрації

Аналіз окремих аспектів конкурентної політики в Україні дав змогу виявити ряд її недоліків:

1. ***Відсутність рівних умов конкуренції на більшості ринків, що зумовлюється прогалинами в механізмі державного регулювання*** сфери природ-

них монополій (тарифна політика), рівня концентрації (неповне передбачення можливих варіантів монополізації ринків), а також бар'єрів входження в галузь.

Для усунення окремих недоліків конкурентної політики у квітні 2011 р. Верховна Рада України прийняла у першому читанні законопроект, що передбачає внесення змін до Закону "Про захист економічної конкуренції" у частині регулювання процесів концентрації. Документ передбачає збільшення порога показників обсягів реалізації продукції або вартості активів підприємств, що об'єднуються, у чотири рази, а невиконання цієї умови потребує отримання попереднього дозволу на концентрацію в АМКУ. Отже, при концентрації двох підприємств планується підвищення порогового показника з 1 млн. євро до 4 млн. євро, а при концентрації кількох підприємств – з 12 млн. євро до 50 млн. євро. Без дозволу АМКУ концентрація з перевищенням порогового обсягу реалізації може відбуватися лише в одного учасника – продавця активів. На думку законотворців, зазначені зміни зменшать число концентрацій і адміністративний тиск на ринок [8]. Крім того, АМКУ розглядає надані експертами проекту ЄС "Гармонізація системи конкуренції та державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС" пропозиції щодо проекту документу, яким буде роз'яснено підходи Комітету до оцінки горизонтальних злиттів. Фахівці АМКУ продовжують роботу щодо опрацювання методики визначення розміру штрафів, які накладаються на порушників законодавства про захист економічної конкуренції, щодо імплементації правил конкуренції, викладених у статтях 81 та 82 Договору про ЄС [9].

2. ***Відсутність чітких трактувань окремих дозвільних процедур, пов'язаних з концентрацією,*** що призводить до прийняття суперечливих рішень. Крім того, розвиток процесів глобалізації та вступ України до СОТ потребують активного залучення міжнародних інститутів контролю за злиттями і поглинаннями, оскільки інтереси сторін-учасників згаданих процесів все частіше зачіпають конкурентний простір кількох країн. Динаміку процесів концентрації в економіці України подано у табл. 3.

Таблиця 3

Розподіл за видами випадків концентрації суб'єктів господарювання в Україні, які розглянуто АМКУ

Рік	Вид концентрації					Всього
	злиття	спільне створення	набуття контролю	придбання акцій (часток, паїв)	інші	
2002	54	16	9	232	87	398
2003	56	23	7	181	62	329
2004	39	22	13	310	37	421
2005	31	12	16	249	51	359
2006	20	23	41	415	8	507
2007	13	21	11	663	11	719
2008	26	34	43	711	1	815
2009	1	16	45	394	24	480
2010	21	25	71	401	41	559

Джерело: Звіти Антимонопольного комітету України [1].

Відповідно до чинного законодавства, у випадках, коли концентрація чи узгоджені дії можуть мати негативний вплив на конкуренцію, АМКУ обумовлює надання дозволу певними вимогами і зобов'язаннями. Наприклад, у 2010 р. з метою пом'якшення негативного впливу концентрації на конкуренцію, учасників концент-

рації на ринку хліба і хлібобулочних виробів у Донецькій області було зобов'язано упродовж трьох років не змінювати ціни на свою продукцію без об'єктивних причин, не зменшувати обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів простої рецептури та надавати органам АМКУ інформацію про ціни продажу та обсяги виробництва зазначеної продукції. Згоду на концентрацію на ринку молока незбираного для промислової переробки, яка охоплювала Волинську і Львівську області, було надано за умов, що її учасники не встановлюватимуть цін чи інших умов придбання молока незбираного для промислової переробки, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції, а також не будуть створювати перешкод доступу на цей ринок (виходу з ринку). Учасників концентрації на загальнодержавних ринках флюсо-доломітної та металопродукції зобов'язано: не допускати обмежень обсягів постачання без економічно обґрунтованих причин, якщо це може завдати шкоди українським споживачам зазначеної продукції; застосування різних цін або різних інших умов постачання вітчизняним споживачам флюсо-доломітної та металопродукції; обмежень доступу на зазначені ринки інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців; упродовж трьох років, один раз на півріччя, надавати до АМКУ інформацію про обсяги виробництва, постачання на ринок України цієї продукції [1].

3. Недосконалість методичного забезпечення реалізації конкурентної політики. Аналіз ряду положень "Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку" [10] дає підстави стверджувати про наявність у ній ряду узагальнених трактувань щодо визнання суб'єкта господарювання монополістом. На наш погляд, потребує уточнення і конкретизації ряд принципових пунктів згаданої методики, використання яких в існуючій редакції для обґрунтування стратегічних рішень може призводити (а в окремих випадках це простежується) до неоднозначності, що породжує конфліктні ситуації. Тому додатковими чинниками, що потребують урахування при визначенні підприємства-домінанта на ринку, мають бути:

- конкуренція продуктових груп різної цінової категорії, оскільки часто виділення цінових сегментів є умовним (особливо за існування можливості швидкої переорієнтації виробництва при універсальній технології);
- зміна ринкової кон'юнктури в результаті активізації експортно-імпортної діяльності;
- дослідження проблем незадіяних потужностей (таких, що простоюють) і доступних за ціною як аргументу на користь незначних бар'єрів входження;
- комплексне дослідження монополіста з позицій отриманої ним ринкової влади.

4. Необґрунтованість рівня адміністративних послуг та складність дозвільних процедур, що призводить у ряді випадків до неправомірних (дискримінаційних) і антиконкурентних дій державних органів.

4. Засоби і перспективи податкової конкуренції

Окремої уваги у формуванні дієвого конкурентного середовища заслуговує ***податкова політика держави і податкова конкуренція.*** Суттєвим чинником доцільності формування нового механізму наддержавного регулювання глобального конкурентного середовища вважаємо неоднозначне розуміння політик "конкурентної лібералізації" і "податкової конкуренції". Так, реалізація політики "конкурентної лібералізації" часто призводить до дестабілізації на міждержавному рівні у формі торговельних воєн та інших дискримінаційних заходів, які передбачають використання, як правило, необґрунтованих митних бар'єрів. Зокрема, у доповіді "Майбутнє СОТ" зазначається, що відбувається "ерозія основоположних принципів недиск-

римінації в світовій торгівлі" [11]. Аналіз практики міжнародної торгівлі демонструє часте використання "преференційних" зональних і двосторонніх угод, внаслідок чого треті країни потерпають від дискримінації. З іншого боку, прагнення створити сприятливі умови для залучення капіталу призводить до використання прийомів податкової конкуренції, яку найчастіше розуміють як суперництво країн із застосуванням інструментів оподаткування за мобільні фактори виробництва і мобільну податкову базу, зумовлене неузгодженістю дій країн при встановленні податків та існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва [12, с. 205]. Корельованою з цією проблематикою є суперечність у розумінні сутнісних аспектів функціонування офшорних зон – реалізація демпінгової політики чи конкурентних переваг шляхом запровадження понижених (нульових) податкових ставок.

Актуалізація проблем податкової конкуренції в Європі зумовлена створенням і розширенням Євросоюзу та необхідністю зниження податкового навантаження на такі фактори виробництва, як праця і капітал. У нинішньому глобалізованому світі традиційні чинники конкурентоспроможності країн поступово втрачають свою пріоритетність, поступаючись таким інституціональним рушіям, як "умови ведення бізнесу", "інноваційність". Прагнення пристосуватися до умов глобалізації спонукають держави до змін у зовнішній та внутрішній економічній політиці, у т. ч. й за рахунок податкової політики на базі офшорних зон. Сьогодні науковці зазначають, що офшорний бізнес перетворився на самостійну сферу світової економіки [13, с. 152]. Отже, постає питання: ***офшорні зони – це інструмент податкової конкуренції чи механізм демпінгу?*** Загальновідомо, що в основу привабливості офшорних зон покладено спрощений механізм реєстрації компаній, простота ведення бізнесу і пільговий режим оподаткування. Однак у наукових колах донині відсутня одностайність щодо трактування офшорних зон – від засобу прикриття незаконного бізнесу до механізму "міжнародного податкового планування", легального залучення додаткових інвестицій в економіку. Створення ж переваг України у податковій конкуренції має відбуватися у руслі міжнародної податкової гармонізації.

5. Структурна політика як засіб конкуренції в моделі інноваційного розвитку

Упродовж 20-літнього періоду існування Української держави були численні спроби побудови механізмів державного регулювання інноваційних процесів, однак всі вони не отримали бажаного успіху. Дослідження, проведені нами упродовж років незалежності України, показали зсування вітчизняної економіки до межі системної кризи – формування порогу несумісності з економіками розвинутих країн. Політика держави у сфері структурної перебудови економіки не пов'язувалася з методологією реалізації інноваційної моделі розвитку, не базувалася на чітко й однозначно сформульованих пріоритетах розвитку, а здійснення поточних заходів орієнтувалося на вирішення поточних (часто неузгоджених) завдань, що мало лише негативні наслідки – розвиток процесів стагнації економіки та її руйнування. В кінцевому результаті за переважною більшістю міжнародних рейтингів позиції України упродовж останніх років суттєво погіршилися.

Перебудова економіки ***потребує перегляду структурної політики держави,*** яку розуміють як визначення цілей і пріоритетів структурних перетворень в економіці, а також розроблення організаційно-економічних механізмів їх реалізації з метою зростання конкурентоспроможності країни і підвищення якості життя населення.

Структурні зрушення в Україні, незважаючи на слабку обґрунтованість, мали значну активність на початковому етапі переходу економіки до ринку, коли прискорена лібералізація економічних відносин призвела до гіперінфляції, спаду виробництва та інших негативних явищ. Менш активно структурні перетворення відбувалися останніми роками, однак упродовж всього періоду розбудови незалежної держави ***структурну політику можна ідентифікувати як застарілу, пасивну і, відповідно, неперспективну, в результаті чого структурні перетворення були безсистемними та інерційними.*** Це, у свою чергу, зумовило структурну розбалансованість економіки, високий рівень енерго- і капіталоємності виробництва, падіння рівня інноваційної активності суб'єктів господарювання. Більшість провідних галузей економіки України експортоорієнтовані, і на їхній діяльності та, відповідно, на всій економіці позначається погіршення кон'юнктури світового ринку. Це потребує перегляду політики наздоганяючої модернізації: у недалекому майбутньому світова економіка принципово зміниться.

Дослідження тенденцій розвитку окремих галузей (підгалузей) промисловості України з використанням двох критеріїв – темпу приросту галузі (порівняно із середнім по промисловості) і частки галузі в обсязі промислового виробництва – показало неспроможність механізму державного регулювання забезпечити швидкий розвиток тих із них, які було позиціоновано як найважливіші і пріоритетні.

Дослідження світових тенденцій міжнародної торгівлі засвідчує високий рівень використання високих технологій для виробництва продукції, і цілком зрозуміло, що експортний потенціал України, який базується, в основному, на нижчих технологічних укладах і не має дієвих інституційних важелів для радикального переструктурування, не може бути конкурентоспроможним на світовому ринку.

Як ми вже зазначали, структурна перебудова економіки має базуватися на інноваційних засадах, і особливістю економічної ситуації в Україні є невідповідність рівня розвитку *k*-суспільства параметрам глобальної конкурентоспроможності: за рівнем розвитку *k*-суспільства та іншими спорідненими критеріями Україна посідає значно вищі місця у міжнародних рейтингах, порівняно з індексами глобальної конкурентоспроможності. У цьому контексті підкреслимо, що значення індексу глобальної конкурентоспроможності країн формується з урахуванням субіндексів, які, крім інших, значною мірою відображають механізм оцінювання *k*-суспільства: здоров'я і початкова освіта, вища освіта, ефективність ринку робочої сили, технологічна готовність, спроможність до інновацій. Отже, існує близькість і часткове дублювання (корельованість) критеріїв оцінювання розвитку *k*-суспільства і конкурентоспроможності країн, у першу чергу – за рахунок зростання значущості інноваційних чинників у формуванні рейтингів. Це дає підстави стверджувати про існування передумов зростання конкурентоспроможності України на інноваційних засадах (за умови реалізації моделі інноваційного розвитку), враховуючи фактичні значення показників розвитку *k*-суспільства.

Такий висновок може стати підґрунтям і стимулом для розроблення механізмів формування інноваційного типу поведінки суб'єктів господарювання та їх інноваційної культури, а також перегляду конкурентної, інноваційної, структурної та кадрової політик держави та їх скоординованої реалізації. Однак у цьому контексті гостро постає проблема фінансового забезпечення стрімких інноваційних перетворень, а також дослідження впливу процесів розбудови *k*-суспільства на економічне зростання загалом і конкурентоспроможність країни зокрема.

Зазначені реалії обмежують участь українських підприємств у глобальному інноваційному процесі, ставлять державу на межу системної несумісності з економіками розвинутих країн, які в межах сьомого, недосяжного нині для України, технологічного переділу, прагнуть вирішувати грандіозні та амбіційні завдання розвитку

суспільства у світлі світоцивілізаційних процесів (наприклад, технології холодного термоядерного синтезу, що має принципово змінити енергетичний потенціал земної цивілізації).

6. Формування механізмів наддержавного впливу на глобальне конкурентне середовище

Зростання взаємозалежності країн висуває в число пріоритетних завдань економічної науки теоретичне обґрунтування доцільності і необхідності створення якісно нових механізмів наддержавного регулювання трансформаційних процесів конкурентного середовища. Вивчення практичних кроків РБ ООН, ОБСЄ, ГАТТ, МВФ, МБРР, ОЕСР, ОПЕК, АСЕАН, ФАО, СОТ, ЮНІДО, МАГАТЕ та ряду інших міжнародних інституцій дає змогу констатувати, що навіть рішення щодо узгоджених дій у глобальному середовищі, які реалізуються під егідою зазначених організацій, приймаються переважно урядами окремих держав (за відсутності у міжнародних організацій права суверенності). Так, навіть Рада Європи, до складу якої входять глави національних держав і урядів, лише частково має можливість приймати рішення на наднаціональному рівні: регулювання у глобальному середовищі трактується як вплив на поведінку суверенної держави у контексті її взаємодії з іншими суверенними державами.

Сьогодні міжнародні організації зберігають певну інерційність і нездатні ефективно боротися з новими глобальними загрозами. Окремі важливі положення концептуального характеру відображені в документах цих організацій, однак вони не можуть слугувати основою для обґрунтування принципових рішень у відповідь на нові виклики глобального характеру. Г. Кіссінджер у січні 2009 р. підкреслював, що фінансова криза продемонструвала відсутність глобальних інститутів, здатних пом'якшувати удари й змінювати тенденції, і неминуче виникає ситуація: коли, відчуваючи удари кризи, суспільство звертається до національних політичних інститутів, вони у своїй діяльності здебільшого керуються внутрішніми міркуваннями, а не інтересами світового порядку [14].

Актуальність розроблення дієвих засобів наддержавного впливу зумовлюється існуючою суперечністю всієї міжнародної системи: з одного боку, існування національного суверенітету передбачає компенсацію недоліків ринкового механізму державою, тоді як на глобальному ринку вплив наддержавних структур обмежується відсутністю системи спільних пріоритетів розвитку. Тому, на наш погляд, ***актуалізується проблема створення інституціональної системи світової економіки, в основу якої необхідно покласти новий теоретичний фундамент, сформований відповідно до реалій і перспектив світового розвитку.***

Вивчення теоретичних розробок щодо формування моделі світового регулювання дає змогу виокремити два концептуальних підходи: перший передбачає недоцільність детермінування поведінки держав у межах існуючої міжнародної системи (формування узгодженої поведінки та отримання взаємних вигод державами на основі співробітництва за існуючого зовнішнього середовища), а другий базується на обґрунтуванні необхідності створення світового уряду (зміна середовища для коригування поведінки держав і заперечення можливості свідомого співробітництва у турбулентному середовищі).

Варто повністю погодитися з висновком М. М. Максимової, яка підкреслює, що в умовах взаємозалежності економічна політика, що проводиться без огляду на партнерів, є неефективною, оскільки зусилля щодо забезпечення стійкого розвитку держави зводяться нанівець [15, с. 9]. Погоджуючись з таким висновком, вважаємо, що його передумовами є нові суперечності теоретичного і прикладного харак-

теру, виявлені нами в процесі аналізу тенденцій розвитку глобального конкурентного середовища і які зводяться до окреслення проблеми подолання дисгармонії транснаціоналізації бізнесу і обмеження можливостей урядів окремих країн впливати на ситуацію за межами своїх кордонів.

Проявом функціонування означених та ряду інших економічних механізмів є конкуренція між державами за створення сприятливішого конкурентного середовища в межах своєї країни без узгодження регуляторних дій з основними інститутами наддержавного значення. Це пояснюється прагненням держав відстоювати свій суверенітет, конкуруючи з іншими державами за створення сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників. У цьому контексті актуалізується проблематика формування "світового уряду", доцільності передачі частини суверенітету міжнародним організаціям, обґрунтування прогнозів щодо послаблення ролі держави у регулюванні конкурентного середовища.

Необхідність активізації формування наддержавних інститутів регулювання світогосподарських процесів сьогодні значною мірою зумовлюється й випередженням темпів трансформації фінансових ринків порівняно з перетвореннями на інших ринках. Аналіз кризових явищ у світовій економіці упродовж останніх років демонструє обмежені можливості урядів щодо збереження контролю над курсами валют, відсутність дієвих механізмів узгодженого міждержавного регулювання і спільного поля інтересів у виробленні засобів впливу на міжнародні фінансові відносини. Так, на II Економічному форумі "Економічна безпека Євразії в системі глобальних ризиків" (М. Астана, березень 2009 р.) підкреслювалося, що "... необмежена лібералізація фінансово-кредитної системи сприяла створенню наденергійного кредитування і безпечного інвестування, формуванню системи фінансових ринків, відірваних від коріння реальної економіки. Штучний попит, який підтримувався гіпертрофованою фінансово-кредитною системою, призвів до кризи діючої моделі споживацького суспільства" [16]. У цьому контексті міжнародні експерти підкреслюють, що "... гігантська фінансова бульбашка повністю заслонила реальний сектор. Окремі сегменти цього реального сектору (до 2001 р. – сфери високих технологій, після 2001-го – нерухомість та енергоносії, а у 2007 р. – продовольство) стали точками змички з фінансовою системою, внаслідок чого ціни у цих галузях відірвалися від ринкового фундаменту і були багатократно завищені" [17].

Отже, окреслюється нове коло проблем, які потребують об'єднання зусиль міжнародної спільноти, що, у свою чергу, слугуватиме новим поштовхом для розвитку глобалізаційних процесів. Виходячи з цього, пріоритетними напрямами теоретичних і прикладних досліджень глобального конкурентного середовища при формуванні нового світового порядку стають:

- обґрунтування нового бачення державного суверенітету країн і меж міждержавної інтеграції при відмові від "державоцентристського" підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища; перегляд статусу і перспектив трансформації міжнародних організацій, які формують сфери наддержавного впливу на параметри і напрями розвитку конкурентного середовища при розгляді його як мегасистеми;
- перегляд системи інституціонального забезпечення дієвості конкурентного середовища в Україні на засадах інноваційної моделі розвитку, яка потребує розроблення інституціональних інновацій, що забезпечують підтримування та пріоритетне фінансування базисних технологічних інновацій та здійснення інновацій у правовій сфері, а також гармонізації на цій основі конкурентної, інноваційної та структурної політик держави.

Література

1. *Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua.*
2. *The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : / http://gcr.weforum.org.*
3. *Горбанев М. М. Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? [Электронный ресурс] / М. М. Горбанев. – Режим доступа : http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf681.pdf.*
4. *Пилипенко Г. М. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки / Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко // The Economic Messenger of the NMU. – 2009. – № 2. – С. 34–40.*
5. *Transition Report 2010: Recovery and Reform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebrd.com.*
6. *Transition Report 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebrd.com.*
7. *Загашвили В. Государство на новом этапе экономической глобализации / В. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 5. – С. 43–51.*
8. *Парламент упростит концентрацию предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.kommersant.ua.*
9. *Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua.*
10. *Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку : затв. розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 берез. 2002 р. № 49-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua.*
11. *ВТО признала недостатки [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – 2005. – № 6 (3090). – Режим доступа к журн. : http://www.google.com.ua.*
12. *Педь І. В. Податкова конкуренція : моногр. / І. В. Педь. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.*
13. *Кміть В. М. Офшорні зони як інструмент міжнародної податкової конкуренції / В. М. Кміть, Л. П. Ткачик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 151–157.*
14. *Кіссінджер Г. Шанс для нового світоустрою [Електронний ресурс] / Г. Кіссінджер. – Режим доступу : http://www.day.kiev.ua.*
15. *Максимова М. Проблемы стабильности мировой экономики / М. Максимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С. 3–18.*
16. *11–12 марта 2009 года прошел II Астанинский экономический форум на тему "Экономическая безопасность Евразии в системе глобальных рисков" с участием Главы государства Назарбаева Н. А. (г. Астана, Республика Казахстан) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://209.85.129.132/search?q=cache:8jlxu1gA8CsJ:www.iuecon.org/astana-2009.html.*
17. *После кризиса установится новый мировой порядок. Каким он будет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.google.com.ua.*

Андрій КРИСОВАТИЙ

ПОДАТКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМНОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено проблеми системних податкових трансформацій як складової комплексного реформування економіки України в контексті формування нового світового порядку. Виокремлено проблему підвищення ефективності перерозподільчих процесів як головного елементу стратегій детінізації економічних відносин. Обґрунтовано доцільність проведення податкових реформ на базі новітніх досліджень економічної науки і світового досвіду підвищення ефективності перерозподільчих відносин.

Моніторинг основних прагматичних засад посткризового реформування світової економіки ще раз підтверджує, що формуються новий світовий порядок і новітні наукові розробки щодо обґрунтування можливих та необхідних шляхів подолання наслідків світової фінансової кризи. Сьогодні ми є свідками краху ще донедавна популярної концепції відмирання держави в умовах глобалізації. Фінансова криза продемонструвала, що ні громадянам, ні великим корпораціям немає на кого розраховувати, крім свого уряду. Безпрецедентна хвиля націоналізації банків довела, що світ неминуче рухається в сторону державного капіталізму. Щось схоже цивілізація уже переживала в кінці XIX – на початку XX ст. Проте зараз, навпаки, бізнес дедалі більше підлаштовуватиметься під вимоги державних інститутів. У сучасному світі не капітал диктуватиме умови національним урядам, а розвинуті державні бюрократичні машини, що маніпулюють думками мільйонів, стануть диригувати економікою. Це зовсім не означає, що ми йдемо до комунізму. Приватна власність залишиться у фундаменті суспільства. Проте капітал сам по собі не здатен ні боротися з нелегальною імміграцією чи глобальним потеплінням, ні навіть стабілізувати ситуацію на біржах. Вирішення макропроблем, що стосуються усіх без винятку, вимагає деякого обмеження індивідуальної свободи. І в цьому сенсі людство рухатиметься, відділяючись від ліберальної мрії абсолютної свободи. Економічна криза – це завжди поштовх для переосмислення ролі держави у регулюванні соціально-економічних процесів і фіскальних інструментів, які вона використовує.

Під час рецесії суспільство легше переконати у доцільності системних податкових реформ, ніж переглянути підходи до податкової політики за сприятливої кон'юнктури. При цьому для України важливо рухатися науково обґрунтованим курсом трансформації оподаткування, бо шансів на помилку більше немає.

Якщо більшість постсоціалістичних країн – нових учасниць ЄС до 2008 року подвоїли ВВП, порівняно із 1990 р., то Україна до світової економічної кризи не спромоглася навіть досягти рівня виробництва кінця 80-их рр. XX ст. У той час, коли Словенія наблизилася за рівнем економічного розвитку до найменш розвинутих у Західній Європі Португалії, Греції та Іспанії, ВВП на одну особу населення в Україні у 2007 р. становив лише 42,6% цього показника у Польщі (25,6% – у Словенії). Зменшення за перше півріччя 2009 р. ВВП на 10% в Естонії (при вищому на 29,4% ВВП на одну особу населення, ніж у Польщі) важко порівнювати з падінням обсягів

© Андрій Крисоватий, 2011.

виробництва на 20% в Україні. Тобто в умовах, коли Україна поступово перетворюється на депресивну територію Європи, а фінансового ресурсу для системних реформ стає дедалі менше, ЄС взагалі може вилучити її з переліку претендентів на членство. То чого варті недавні високі темпи зростання ВВП без відсутності прагматичних державницьких підходів до розвитку соціально-економічної системи України у перспективі? Чи не занадто велику ціну сплачує українське суспільство за віддалену від оптимальності економічну і податкову політику?

Водночас чи не найбільшою проблемою є пошуки фіскального оптимуму, за якого можна буде здійснити прогресивні соціально-економічні трансформації. Сьогодні у науковій літературі можна знайти чимало публікацій щодо податкових аспектів виходу України з економічної кризи і у кожній із них є раціональне зерно. Проте більшість рекомендацій має фрагментарний характер, а пошуки оптимальних податкових параметрів передбачають наявність комплексного бачення необхідних соціально-економічних реформ і фіскальних інструментів, які забезпечать їхню реалізацію. Без такого бачення, сформованого на базі сучасних економіко-інституційних реалій, будь-які трансформації нагадуватимуть подорож без пункту призначення [1, с. 50]. Важливо усвідомлювати реальні можливості використання податкових інструментів, а не тішити себе ілюзорними "позитивними шоками" від чергових змін в оподаткуванні. Ефективність податкової політики залежить насамперед від того, як на неї реагують суб'єкти ринку. Не можна розраховувати фіскальний ефект податкового нововведення, прийнявши за константу економічні стратегії платників податків. Ще важче спрогнозувати суспільну оцінку та реальні економічні і фіскальні наслідки системних трансформацій оподаткування, але це не є підставою для відмови від них, бо інакше рецесія затягнеться, а соціально-економічні диспропорції поглибляться. Реформатори мають немов би "зіграти партію в шахи", обравши стратегію гри і продумавши ходи наперед, причому без права на програш.

Проте яка стратегія більш ефективна: знижувати рівень перерозподілу ВВП чи оптимізувати акумулювання та використання податкових надходжень? Так, зменшення податкового навантаження, яке заплановано новим Податковим кодексом, має стимулювати підприємницьку ініціативу, а отже, сприяти відновленню зростання ВВП. Водночас логічним є те, що в трансформаційній економіці роль держави не лише не зменшується, а має бути більш активною, ніж в усталеній економічній системі. Головними її завданнями є: 1) розробка "правил гри" і реалізація загальнонаціональних інтересів, на противагу вузькокорпоративним; 2) визначення стратегічних пріоритетів розвитку з огляду на необхідність переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку; 3) формування економічних механізмів мотивації суб'єктів господарювання до перерозподілу ресурсів у визначені сектори економіки; 4) розробка і реалізація довгострокової стратегії формування та використання людського капіталу, що потребує відповідних змін у структурі бюджетних витрат [2, с. 14]. Крім того, під час рецесії допомога (зниження податкового навантаження, субсидії, державні гарантії) має надаватись лише тим підприємствам, які відчувають тимчасові труднощі, але залишаються платоспроможними. Практика показує, що державна підтримка суб'єктів ринку без врахування стану їхніх балансів не прискорює вихід з економічної кризи і не пом'якшує її наслідки. Навпаки, така політика примножує втрати від поточної кризи і підвищує ймовірність виникнення нової кризи в майбутньому, оскільки підриває стимули економічних агентів до ефективного господарювання та реальної оцінки всіх ризиків [3]. Все це свідчить про хибність ідеї помітного загального зниження ставок податків і податкових платежів і доводить необхідність оптимізації видатків бюджету без істотного зменшення їхнього докризового обсягу.

При перегляді напрямів використання податкових надходжень потрібно зважати на те, що збільшення соціальної складової функціонування держави можливе лише за рахунок зменшення фінансування структурних реформ (спроби якнай-

швидше вирішити всі поточні соціальні проблеми можуть обернутися соціальними катаклізмами у майбутньому). Крім того, значне підвищення пенсій і заробітних плат у бюджетній сфері призводить до посилення інфляції, яка, поряд із негативним впливом на реальні доходи всіх ринкових агентів, здорожує банківське кредитування. Тобто від захоплення соціальним популізмом страждають усі – і сучасні покоління, і їхні нащадки.

Особливо небезпечним вважаємо "роздування" соціальних видатків бюджету в 2012 р. При цьому велику загрозу для України становлять виплати з обслуговування державного боргу України та спроби "латання фіскальних дірок" за рахунок збільшення податкового навантаження (кількаразового підвищення ставок акцизного збору, запровадження ввізного мита за ставкою 13%), а також посилення тиску на платників податків з боку фіскальних органів (зокрема, "прохання" про переплати). Такі ініціативи можуть спровокувати нове загострення кризи.

Кризові явища функціонування економіки супроводжують фіскальні втрати, що змушує шукати шляхи підвищення ефективності перерозподільних процесів. Проте це не є приводом для реалізації нашвидкуруч вигаданих фіскальних експериментів, які не витримують критики. Навпаки, криза має спонукати до тих податкових рішень, які мають надійне теоретичне підґрунтя. Можна дещо підвищити ставки фіскально малозначимих податків і податкових платежів, які не переглядалися впродовж останніх років, проте не потрібно забувати про можливості трансформації основних бюджетоутворюючих податків. Час звернути увагу на те, що пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб в Україні добре виконує функцію субсидування заможних прошарків суспільства і стимулювання імпорту[1], але навіть у 2010 р. не досягло рівня фіскальної ефективності прогресивного оподаткування доходів громадян 2003 р. (напередодні реформи). І цю ситуацію навряд чи можна виправити за допомогою запровадження податку на нерухомість фізичних осіб із високими ставками оподаткування дорогих об'єктів власності (право власності на дорогу, нерухомість не гарантує стійкої бізнес-діяльності власника). На нашу думку, в Україні необхідно запровадити прогресивний, відповідний її соціально-економічним умовам механізм справляння податку з доходів фізичних осіб за двома-трьома ставками[2] та оподаткування нерухомості громадян за помірними диференційованими ставками[3]. Такі фіскальні ініціативи відповідатимуть принципу розбудови соціально справедливої податкової системи та дадуть змогу отримати додаткові доходи бюджету з наступного року. Причому за рахунок цих коштів доцільно фінансувати "видатки розвитку". Що стосується можливості компенсувати фіскальні втрати найближчим часом, то потрібно змінювати підходи до удосконалення адміністрування податків на споживання.

Крім того, очевидно, що податкова політика в Україні під час рецесії має слугувати інструментом заохочення підприємницької діяльності і бути головним елементом стратегії масштабної детінізації економічних відносин. Проте на практиці після запровадження норм Податкового кодексу в життя спостерігається зовсім протилежна ситуація – кількість платників податків суттєво скорочується, а задеклароване спрощення процедури адміністрування податків так і не наступає. Саме сьогодні потрібно звернути особливу увагу на те, що тіньова економіка, з одного боку, погіршує конкурентні умови для законослухняних суб'єктів ринку, а з іншого – призводить до фіскальних втрат. І чим більшими є обсяги тінізації економічних відносин, тим більші диспропорції соціально-економічної системи та перерозподілу ВВП.

---

[1] Відносно забезпечені громадяни створюють попит на дорогі товари іноземного виробництва.

[2] Із помірною максимальною ставкою, щоб не спровокувати нової тінізації доходів.

[3] Після завершення кризи їх можна буде переглянути в бік підвищення.

Значний тіньовий сектор гальмує нарощування інвестицій в економіку України, які пов'язані з науково-технічним прогресом. Зазначимо, що інвестувати у передові технології можуть переважно іноземні компанії, які мають відповідні обсяги капітальних ресурсів та досвід запровадження інновацій у виробництво. Ці інвестори звикли вести свою економічну діяльність за зовсім інших економіко-інституційних умов, їх відлякують ризики не зрозумілого для них тіньового середовища господарювання. Вітчизняні власники великого бізнесу, хоча й володіють доволі значними обсягами капіталу, але не поспішають інвестувати у ризиковий інноваційний сектор. Легально функціонувати, не переймаючись збереженням конкурентних позицій і час від часу лобіюючи для себе податкові пільги, мають змогу переважно великі підприємства базових галузей економіки[1], а представникам середнього й малого бізнесу, щоб "вижити" у жорсткому тінізованому конкурентному середовищі, потрібно використовувати "сірі" схеми господарювання. Причому низовим ланкам податкових органів вигідно "сприяти" тіньовому малому підприємництву, а чиновники середньої ланки отримують зиск від "співпраці" з підприємствами з більшими доходами.

Водночас держава недоотримує величезні обсяги податкових надходжень, їй з року в рік не вистачає фіскальних ресурсів на фінансування всіх необхідних поточних соціальних видатків, не беручи до уваги заходи економічного та трансформаційного спрямування та обслуговування боргових зобов'язань. Україна одночасно зі збереженням застарілої галузевої структури економіки поступово рухається у бік інфраструктурного колапсу й масштабних соціальних катаклізмів, які лише відтерміновуються соціальним популізмом. Крім того, вже у найближчій перспективі дадуть про себе знати наслідки зменшення боєздатності збройних сил, погіршення рівня освіти, втрати наукового потенціалу тощо.

Ще один проблемний аспект. Щоб зробити детінізацію бізнесу економічно доцільною для його власника, потрібно (при масштабному розквіті української корупції) істотно знизити рівень перерозподілу ВВП [4]. В іншому разі спрацює логіка поведінки платника податків за майже гарантованої безкарності податкових правопорушень: навіщо платити більше? Якщо розглянути проблему тіньового функціонування суб'єкта ринку ширше, можна помітити таке: 1) існує хоча би гіпотетична ймовірність виявлення податковими органами фіскальних зловживань з усіма його негативними наслідками (наприклад, у разі політичного "замовлення"); 2) приховування від оподаткування частини доходів обмежує можливості капіталізації бізнесу (насамперед це стосується отримання кредитів у комерційних банках); 3) чимало порушень податкового законодавства здійснюються не через фіскальний нігілізм платника податків, а для "виживання" у жорсткому конкурентному середовищі [5]. З цього випливає, що зі значною тінізацією економічних відносин боротися можна, потрібно лише правильно розставити акценти ("батоги і пряники") у цій боротьбі. Причому заохочувати шляхом зниження податкового навантаження доцільно не підприємницьку діяльність як таку, а насамперед рішення суб'єкта ринку щодо капіталовкладень у бізнес.

Сьогодні важливо, щоб лібералізація оподаткування прибутку стимулювала не "проїдання" коштів і "підтримання на плаву" всіх функціонуючих підприємств, а інвестиції у виробництво. Потрібно шукати нові податкові важелі сприяння прискоренню відтворювальних процесів на інноваційно-інвестиційній основі. Ними може бути, зокрема, запропоноване у Податковому кодексі зниження ставки податку на прибуток для суб'єктів ринку, які закуповуватимуть обладнання та устаткування. Прийнятними для запровадження в Україні є також податкові механізми заохочен-

[1] Сьогодні вони змушені модернізувати виробництво і запроваджувати енергозберігаючі технології.

ня інвестицій в інноваційний сектор і екологічні (енергозберігаючі) технології у формі прискореної амортизації та зменшення оподатковуваного прибутку, які використовуються в ЄС. Що ж до можливості загального зниження ставок оподаткування, то, на нашу думку, доцільно зменшувати навантаження соціальних платежів на суб'єктів ринку – працедавців, запровадивши єдиний 25-ти відсотковий соціальний платіж, а для зменшення обсягів фіскальних зловживань суб'єктів малого бізнесу необхідно якнайшвидше здійснити перегляд законодавчої бази їхнього функціонування.

Водночас слід наголосити, що в боротьбі із тіньовою економікою не обійтися без прийняття системних рішень. Податкова політика має передбачати як оптимізацію параметрів і механізмів оподаткування (заохочення легального підприємництва), так і спрощення й автоматизацію податкового адміністрування, застосування антикорупційних заходів і підвищення санкцій за порушення податкового законодавства для унеможливлення ухилення від сплати податків. Крім того, платникам податків важливо знати, що держава не "розтринькує зароблені ними кошти". Необхідно створювати позитивні прецеденти трансформації оподаткування для "пробудження" фіскальної свідомості [6, с. 24] (за прикладом автоматичного відшкодування ПДВ).

Проте реалізація навіть близької до оптимальної економічної і податкової політики може наштовхнутися на низку "підводних каменів", зумовлених реаліями господарювання і політичними уподобаннями.

За умов зростання ВВП у країнах з трансформаційною економікою створюється ілюзія, що податкова система є адекватною економіко-інституційному середовищу і лише ліберальні податкові реформи можуть сприяти поліпшенню динаміки економічного розвитку. При цьому дедалі більше розширення бази оподаткування слугуватиме фінансовою базою для вирішення всіх соціальних і структурних проблем (у перспективі). Проте насправді потенціал економічного зростання за збереження гіпертрофованого соціального сектору, значної тінізації підприємництва, недофінансування оновлення інфраструктури й наукових досліджень є доволі обмеженим, а напруга внаслідок поглиблення диспропорцій соціально-економічної системи посилює загрозу зростання радикальних настроїв у суспільстві. Тому країни, які не знаходять оптимального балансу між економічними та соціальними пріоритетами фіскального регулювання, стають особливо вразливими до погіршення світової економічної кон'юнктури і ризикують стати жертвою соціальних протестів.

Саме така ситуація сталося в Україні. В 2000–2010 рр. основними пріоритетами її податкової політики були поступова лібералізація оподаткування при усуненні найбільш загрозливих для фіску можливостей ухилення від сплати податків (ситуативне поліпшення податкового середовища господарювання за рахунок зростання ВВП і незначних зрушень щодо удосконалення механізмів оподаткування та техніки податкового адміністрування). У 2011 р. стратегію мінімальних трансформацій замінила політика радикальних податкових реформ. Ліквідацію найбільших диспропорцій оподаткування супроводжували намагання силовими методами подолати корупцію у фіскальних органах, а додатково акумульовані податкові надходження спрямовувались на збільшення соціальних видатків бюджету (за сповільнення зростання ВВП). 2011 р. позначився відновленням динамічного економічного розвитку при відносно стабільному оподаткуванні, а в умовах кон'юнктурного спаду в 2009 р. наявні спроби перманентного підвищення податкового навантаження, зумовлені небажанням переглядати "популістські" соціальні видатки держави.

З вищенаведеного випливає, що в Україні до цього часу безсистемні, часто суперечливі, фіскальні рішення приймаються ще й у сумнівний спосіб: радикальні реформи чергуються з намаганням зберегти досягнуту (не оптимальну) стабільність. Якщо постсоціалістичні країни ЄС поступово, інколи припускаючись помилок, трансформують своє фіскальне регулювання, то Україна "кидається" з однієї край-

ності в іншу, що обмежує потенціал зростання її ВВП у перспективі. І навіть добре помітні прорахунки значного підвищення рівня оподаткування у 2005 р.[1] не змусили переглянути підходи до трансформації вітчизняного оподаткування у 2011 р. Складається враження, що реформатори не беруть до уваги ні постулатів і результатів новітніх досліджень економічної науки, ні передового світового досвіду підвищення ефективності перерозподільчих процесів.

Сьогодні опубліковано чимало праць із питань часового аспекту фіскальних реформ. Зокрема, Є. Балацький довів, що платники податків негативно сприймають як радикальні зміни в оподаткуванні (навіть якщо податкове навантаження зменшується), так і надмірну консервативність щодо регулювання податкової сфери. При цьому у разі випадку дестимулюючим фактором підприємницької діяльності та економічного зростання є обмежені можливості вироблення стратегії бізнесу, у другому – відсутність очікувань покращення податкового середовища [7]. Крім того, в умовах диспропорцій ринкового господарювання також навряд чи доцільно проводити радикальні реформи і розраховувати на швидке відновлення економічної активності.

Якщо ж додати до всіх негативних наслідків податкового радикалізму часовий лаг, з яким, як правило, приймаються фіскальні рішення, то ймовірно, що антикризове податкове регулювання взагалі перетвориться на фактор загострення та "консервування" рецесії.

Ще одну небезпеку приховують часткові трансформації: перехідні фіскальні форми можуть зберігатися роками, оскільки часто забезпечують досягнення економічної рівноваги, яка є вигідною для окремих економічних суб'єктів, але не суспільству загалом [6, с. 25]. На підтвердження цієї думки можна навести приклад з функціонуванням вітчизняних спрощених форм оподаткування малого бізнесу. Тому при ухваленні змін до податкового законодавства необхідно ретельно прораховувати їхні економічні, соціальні та фіскальні наслідки на короткостроковому проміжку часу і у віддаленій перспективі, а також стежити за тим, щоб ці зміни органічно вписувались у податкову систему.

Так, саме податкові трансформації перебувають на стику всіх соціально-політичних та економічних інтересів. Від того, наскільки раціонально визначено і розосереджено між платниками податковий тягар, залежить успіх індивідуального, корпоративного бізнесу, а отже, багатство нації загалом, її можливість не шукати шляхи до виживання, а прагнути в своєму розвитку до вищих культурних цінностей. В оподаткуванні відображається і баланс політичних сил або його відсутність. За змістом податкової політики можна робити висновки про те, з яким типом держави маємо справу, про міцність правових основ державності та про прагнення бюрократичного апарату, що має підтримувати ці основи.

Податки – це найпотужніше знаряддя в руках тих, хто визначає соціально-політичні та економічні цінності в державі. Кращий приклад цього за останні роки – лобіювання переходу до плоского оподаткування – ідеї, помилкової теоретично і шкідливої практично. Вона неправильна з точки зору як можливості стимулювання національних інвестицій, так і забезпечення соціально справедливого перерозподілу доходу. Ці два аспекти нероздільні, оскільки перехід до плоского оподаткування завжди означає передачу певної величини чистого доходу від бідних багатим, що неминуче призводить (в суспільстві, що перебуває на ранній стадії накопичення капіталу) до зменшення схильності до заощадження на макрорівні. Минулі 20 років перехідного періоду це підтвердили. Подібна політика помітно посилює торговельний дисбаланс, стимулюючи імпорт дорогих товарів і відплив капіталу. В

[1] Про них йшлося ще у 2006 р. (*Соколовська А.* Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / *А. Соколовська*// Економіка України. – 2006. – №7. – С. 11 – 12).

кінцевому рахунку ресурсів в економіці виявиться менше, а не більше. Про це свідчить і російський досвід останніх років. Плоске оподаткування не тільки несправедливе, воно насамперед здійснює дестабілізуючий вплив, підриваючи ефективність виробництва, а значить негативно впливаючи на перспективи економічного зростання. Що ж дає таке розуміння взаємозв'язку економічного зростання і фіскальних вилучень? По-перше, воно остаточно розсіює ілюзії щодо можливості формування оптимальної фіскальної політики. Такої просто не існує. Рішення про зміну податкового навантаження приймається або на користь платника податків, або на користь бюджету. Ніяких компромісів немає.

По-друге, воно підводить до зовсім нового розуміння ефективності податкової політики, показником якої слугує ширина «зони фіскальних суперечностей», що визначається відстанню між двома критичними точками на економічній та фіскальній кривих. Даний факт має величезне значення. Справа в тому, що звуження «зони фіскальних суперечностей» до воістину незначної, важковловимої величини свідчить про високий ступінь гармонізації інтересів бюджету та платника податків.

Очевидно, що при такому стані справ налаштувати раціональним чином податкову систему держави простими змінами в процесах адміністрування податків неможливо. Ніякі маніпуляції з величиною податкових ставок і механізмом вилучення податків не вирішать проблеми.

Таким чином, побудова ефективної податкової системи в Україні блокується ідеологічною та психологічною непідготовленістю як підприємця – платника податків, так і відсутністю політичної волі у діючої влади. І ті й інші діють поки зовсім неадекватно, і змінитися таке становище може тільки за умови розділення бізнесу і влади та виправлення механізму лобіювання бізнесових інтересів представників влади упродовж тривалого періоду, бо, як відомо, ідеологія та психологія швидко не змінюються. І як висновок, який випливає із аналізу вітчизняних реалій системного регулювання економіки та її інтеграції в європейський економічний простір, слід зазначити, що правильніше розглядати глобальну економічну кризу не як напасть, а як обставини, за яких можна, не обмежуючи надалі фіскальними інститутами потенціал економічного зростання у перспективі, нарешті зробити перші кроки, щоб стати сильнішими.

Література

1. *Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2004. – №7.*
2. *Вергелес Т. Держава в трансформаційній економіці: теорії та реалії / Т. Вергелес // Світ фінансів. – 2009. – Випуск 1(18).*
3. *Claessens S. Crisis Resolution, Policies and Institutions: Empirical Evidence / S. Claessens, D. Klingebiel, L. Laeven // Systemic Financial Crises: Containment and Resolution. – N.Y. : Cambridge University Press, 2005; Honohan P. The Fiscal Cost Implications of an Accommodating Approach to Banking Crises / P. Honohan, D. Klingebiel // Journal of Banking and Finance. – 2003. – Vol. 27.*
4. *Вишневський В. Ухилення від сплати податків: моделювання вибору та дій економічного суб'єкта / В. Вишневський, А. Вєткін // Економіка України. – 2004. – №1.*
5. *Радаев В. Российский бизнес: на пути к легализации? / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 75 – 78.*
6. *Кузьминов Я., Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – № 5.*
7. *Балацкий Е. Стабильность фискальной системы как фактор экономического роста / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2005. – № 2. – С. 117–118.*

Ольга НОВІКОВА, Марина ДЕЙЧ

ГЛОБАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ ЗА ЇХНЮ РЕАЛІЗАЦІЮ

Визначено проблеми незабезпечення виконання міжнародних зобов'язань України зі сталого розвитку, оцінено його правове забезпечення, обґрунтовано рекомендації та пропозиції з удосконалення системи національної безпеки, державної, регіональної та промислової політики щодо формування умов досягнення сталого розвитку.

Постановка проблеми. Сталий розвиток визначено ООН як основний напрям розвитку людської цивілізації на XXI ст. Світова спільнота постала перед вибором гідного існування й розвитку або поступового зниження можливостей для цього через втрати людського потенціалу і високі темпи поглинання вичерпних природних ресурсів. Вона почала культивувати ідеї сталого розвитку, які передбачають скасування протиріч, коли задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не ставить під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби. Застосування принципів сталого розвитку й досягнення його цілей стає можливим за умов збалансованості його складових – економічної, соціальної та екологічної, а також при тому, що технологічне навантаження не перевищить можливості навколишнього природного середовища до самовідтворення. Відхилення від визначених вимог функціонування й розвитку держав обумовлює виникнення глобальних криз – екологічної, антропологічної, енергетичної, фінансово-економічної тощо, які ставлять людство на межу виживання. Пошук джерел виникнення кризових ситуацій приводить до висновку про процвітання технологосиживацької ідеології, яка протистоїть природі й ставиться до неї як до джерела ресурсів. Ці базові цінності антропоцентричної світоглядної картини світу лежать в основі моделі глобалізації, запропонованої Заходом світовій спільноті. Вона реалізується у власних інтересах, породжує численні протиріччя, конфлікти й кризи і нездатна забезпечити інтеграцію, співробітництво та сталий розвиток різних країн-учасниць світового процесу, а також свідчить про духовну кризу Західної цивілізації.

Зараз, коли вплив людства на природне середовище став планетарним і має катастрофічні наслідки, відбулось усвідомлення того факту, що люди Землі зв'язані один з одним і несуть відповідальність за планету як спільну домівку, переважна більшість вчених і громадських діячів різних країн поділяють точку зору, згідно з якою настає епоха докорінних змін і переходу світової спільноти до нового типу (моделі) сталого розвитку. Від того, яким буде майбутнє світової цивілізації, багато в чому залежать і перспективи розвитку України та її регіонів.

Міжнародні зобов'язання України, які вона взяла на себе щодо втілення ідей сталого розвитку, потребують реалізації положень міжнародних документів, які відображають загальні проблеми сталого розвитку й особливості управління сталим розвитком на регіональному рівні. Ними є: Програма дій "Порядок денний на

© Ольга Новікова, Марина Дейч, 2011.

XXI століття", одним з основних напрямів реалізації якої є розробка регіональних Повісток для великих і малих міст; "Стамбульська декларація щодо населених пунктів" і "Порядок денний ХАБІТАТ", прийняті на Міжнародній конференції ООН зі сталого розвитку населених пунктів; матеріали засідань Комісії ООН щодо населених територій і сесій Комітету з населених пунктів (ЄЕК ООН); "Керівні принципи планування сталого розвитку населених пунктів ЄЕК ООН". Таким чином, виконання країною обов'язків щодо формування умов сталого розвитку й досягнення його цілей має втілюватися в державну, регіональну, економічну, соціальну, екологічну, промислову політику і мати науково обґрунтовані управлінські рішення з цих питань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні наукові дослідження з проблем сталого розвитку значно активізувались у період її незалежності. Сформувалися наукові школи з проблем розвитку продуктивних сил, еколого-економічної рівноваги, сталого розвитку. Ці школи представляють такі відомі українські науковці, як Б. Буркинський, М. Голубець, В. Голян, З. Герасимчук, В. Волошин, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Згуровський, В. Кухарь, М. Карлін, В. Кравців, Л. Мельник, Я. Олійник, Л. Руденко, В. Шевчук, С. Харичков, М. Хвесик.

Систематизація наукових досліджень зі сталого розвитку свідчить, що найбільш популярні наукові дослідження за окремою його складовою – екологічною, а також сполучення економіко-екологічного напрямку. Це результати наукових досліджень представників київських і донецьких шкіл [1, 2, 3, 4]. В. І. Куценко та В. П. Удовиченко вперше провели системне дослідження щодо соціальної складової сталого розвитку [5]. Неперевершеним за своєю значущістю і комплексністю підходів до формування й реалізації сталого розвитку в Україні є опубліковані в Сумах результати наукової роботи провідних вчених 15 країн (Австралії, Білорусії, Італії, Канади, КНР, Нідерландів, Молдови, Росії, України, Чехії, Швейцарії, Японії), які запропонували свої останні наукові розробки зі сталого розвитку [6, 7]. Вони викладені в простій, доступній для сприйняття формі. Видання у формі підручників мало на меті полегшення сприйняття змісту й надання можливостей теперішньому поколінню, яке навчається, зрозуміти проблеми сталого розвитку, а потім їх успішно вирішувати. Однак бурхливий сплеск та активність наукових досліджень і публікацій з проблем сталого розвитку не дали очікуваного практичного результату.

Виділення невирішеної проблеми. Наукові здобутки не вирішили проблеми включення до державної та регіональної політики пріоритетів сталого розвитку, управління розвитком не враховує ні його принципів, ні ідеології, ні цільових орієнтирів. Кожна складова сталого розвитку виокремлюється. Економічний, соціальний та екологічний розвиток формується й реалізується без необхідного взаємозв'язку і взаємодії. Економічна політика має бути підставою для соціальної та екологічної політики, соціальна політика повинна мати економічне підґрунтя для здійснення й водночас ставити вимоги до екологічної політики і враховувати її вимоги. Екологічна політика повинна мати економічний та соціальний потенціал для здійснення. В такому контексті необхідно формувати й реалізовувати політику сталого розвитку.

Мета статті – визначити потреби України в реалізації глобальних та власних орієнтирів досягнення сталого розвитку, обґрунтувати шляхи удосконалення державної і регіональної політики для створення механізмів реалізації сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Здобутки України, яка визнала, що сталий розвиток для неї є безальтернативним, незначні. На державному рівні навіть не прийнято відповідної концепції, яку необхідно було звести до рангу правового документу згідно з міжнародними домовленостями. За розпорядженням Президії НАН України від 2 червня 2006 р. № 335 було розроблено проект Концепції переходу України до сталого розвитку [1], який у грудні 2006 р. подано до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України для подальшого розгляду та затвердження.

Але проект Концепції переходу України до сталого розвитку зазнав різкої критики та був відхилений для подальшої докорінної переробки. Цього не відбулося і за

станом на 2011 р. В Україні немає концептуальних засад сталого розвитку. На теперішній час основним документом, що регулює політику реалізації принципів сталого розвитку в Україні, є Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 рр. [8]. Це єдиний правовий документ в Україні, який визначає, що "від складного напруженого процесу становлення державних інституцій, формування нових суспільно-політичних відносин, засад соціально-економічного реформування і розроблення ідеології сталого розвитку, як підґрунтя державної стратегії XXI століття, з другої половини минулого десятиліття в Україні зроблено перші кроки до сталого розвитку на національному рівні". Ці оптимістичні сподівання не знайшли на національному рівні подальшого розвитку, і завдання цієї Програми не стали складовою стратегічного планування переходу України до сталого розвитку та інтегрування її на цій підставі у Європейське та світове співтовариство, як це передбачалося. Незважаючи на те, що до заходів цієї Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 роки вносились зміни у 2005 та 2006 рр. (згідно з Постановами КМУ № 746 (746-2005-017) від 16. 08. 2005 р. та № 1571 (1571-2006 п) від 08. 11. 2006 р.) за станом на 2011 р. реалізація в Україні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, яка конкретизувалась у Комплексній програмі їхньої реалізації на національному рівні на 2003–2015 рр., не знайшла очікуваного втілення.

Стратегічною помилкою успішного запровадження сталого розвитку в Україні стала невизначеність його принципів та ідей у законодавстві України з національної безпеки. У прийнятому 19 червня 2003 р. Законі України "Про основи національної безпеки України" [9] забезпечення сталого розвитку країни не визначено ні у колі пріоритетних національних інтересів, ні в основних напрямах державної політики з питань національної безпеки. Розроблена і прийнята у 2007 р. Стратегія національної безпеки України не виправила ситуації, незважаючи на те, що найкращий результат із забезпечення досягнення сталого розвитку можливий найшвидшим шляхом завдяки запровадженню в системі національної безпеки механізмів досягнення сталого розвитку. Всебічність системи національної безпеки дає змогу виокремити в колі основних її сфер головні складові сталого розвитку – економічну, соціальну й екологічну сфери, а також забезпечити створення умов та можливостей його досягнення шляхом відповідного спрямування і реалізації інформаційної, науково-технологічної та інших сфер національної безпеки.

Стратегія національної безпеки, прийнята у 2011 р. [10], була викладена Президентом України як складова щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. Не акцентуючи уваги на сталому розвитку, зміст стратегії значною мірою зорієнтований на досягнення його цілей у країні. У колі джерел загроз національній безпеці визначено у зовнішньоекономічному просторі конкуренцію за сировинні ресурси та маршрути їхньої доставки на ринки споживання, а також надмірне антропогенне навантаження на довкілля. У внутрішньому безпековому середовищі серед проблем, які загрожують національній безпеці, мають відношення до нерозв'язаності проблем сталого розвитку в Україні низька дієвість існуючих механізмів підготовки і прийняття державних рішень та неефективність контролю за їхнім виконанням. Серед *загроз економічній безпеці*, які значно погіршують можливості досягнення сталого розвитку, визначено неефективність використання матеріальних ресурсів, переважання галузей з невеликою часткою доданої вартості, низький технологічний рівень вітчизняної економіки. Для майбутніх поколінь в Україні залишиться зовнішній борг, який, за оцінкою, визначеною в Стратегії національної безпеки, має неконтрольований характер. Крім цього, накопичення фінансових ресурсів є загрозливим через недосконаліть системи регулювання фінансових ринків, значних валютних ризиків, неефективного і нераціонального використання коштів державного і місцевого бюджетів.

У колі загроз національній безпеці в Стратегії визначено зростання рівня загроз *енергетичній безпеці*, які мають безпосереднє відношення до сталого розвитку загалом та його складових. Це – низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, повільні темпи впровадження новітніх технологій; надмірна залежність від імпорту енергоносіїв, недиверсифікованість джерел і маршрутів їхнього постачання, недостатність використання власного енергетичного потенціалу, низька ефективність енерготранзитного потенціалу, низькі темпи інтеграції України до європейського енергетичного ринку.

Сталий розвиток обумовлюється станом *науково-технологічної сфери* національної безпеки, яка безпосередньо впливає і на екологічну, і на економічну сфери та побічно – на соціальну. В Стратегії національної безпеки визначається, що консервація низького науково-технологічного рівня розвитку країни обумовлена нерозвиненістю національної інноваційної системи, скороченням науково-технологічного потенціалу, відпливом наукових кадрів за кордон, втратою наукових шкіл на ключових напрямах економічного розвитку, а також зростанням технологічної залежності від інших країн.

У Стратегії національної безпеки (2011 р.) констатується, що *екологічні й технологічні виклики* і загрози мають тенденцію до зростання, що свідчить про посилення перешкод для створення умов сталого розвитку одній з головних його складових – екологічній. Систематизований перелік викликів та загроз у цій сфері потребує одночасних дій для скасування на державному, регіональному та виробничому рівнях у перспективних стратегіях, програмах, планах тощо. Вони повинні містити напрями, заходи та механізми реалізації, які забезпечать подальше подолання критичного стану основних фондів (об'єктів підвищеної небезпеки, комунальної інфраструктури населених пунктів, очисних споруд підприємств). Підкреслюється також зростання загроз екологічній безпеці через надмірне антропогенне порушення і техногенну перевантаженість територій України. Звертається особлива увага на одному з головних пріоритетів забезпечення сталого розвитку, який пов'язаний зі збереженням ресурсів теперішнім поколінням. Визначається нераціональне, виснажливе використання природних ресурсів, радіоактивне, хімічне та біологічне забруднення довкілля, загострення проблем транскордонних забруднень.

На фоні виснажливого використання ресурсів та їхнього забруднення утворюються значні обсяги відходів виробництва й споживання, вкрай обмеженим є рівень їхнього використання, переробки та утилізації. Додаються до власних екологічних небезпек країни і зовнішні. Це – неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій та матеріалів, збудників хвороб, а також поширюється використання генетично модифікованих організмів без відповідних екологічних дозволів.

Оцінені в Стратегії національної безпеки загрози, виклики й небезпеки в економічній та екологічній сферах є перешкодою до сталого розвитку і негативно впливають на його соціальну складову, яка має власні ризики й посилює свій негативний стан через їхній вплив з боку економічної та екологічної сфер.

Визначені наслідки соціально-демографічної кризи в Стратегії національної безпеки (2011 р.) обмежено дають уяву про соціальні небезпеки. Вони містять три складові:

- скорочення чисельності населення через погіршення його здоров'я, низьку якість життя, недостатній рівень народжуваності, високу смертність, а також відплив населення за кордон;
- поширення соціальних хвороб, зокрема наркоманії, алкоголізму, туберкульозу, ВІЛ/СНІДу, епідемії небезпечних інфекційних хвороб;
- зростаючий дефіцит трудових ресурсів, старіння населення, низька економічна активність і недооцінка вартості робочої сили.

Поза межами соціальних загроз національній безпеці в контексті сталого розвитку залишились загрози, пов'язані з правовою незахищеністю, тіньовими відносинами в медичній, освітній і трудовій сферах, з духовною та культурною деградацією суспільства, а головне – зі зростанням споживацької ідеології, яка підриває базу існування людства через вичерпність ресурсів.

Таким чином, Україна є учасником глобальних процесів сталого розвитку, вона взяла на себе перед міжнародною спільнотою зобов'язання щодо подолання загроз сталому розвитку та забезпечення перспектив майбутнім поколінням, закріпила їх правовим оформленням перед світовим товариством. Але послідовності конструктивних дій з виконання визначених зобов'язань не простежується протягом майже 10 років. Не прийнято Концепції (стратегії) сталого розвитку України та її регіонів, не включено його принципи і пріоритети до державних та регіональних стратегій і програм. А найбільш значним упущенням на шляху формування умов сталого розвитку є взаємна невбудованість системи сталого розвитку зі системою національної безпеки України, які збігаються за принципами, орієнтирами, цілями, пріоритетами та критеріями досягнення безпеки і збалансованості в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Зіставлення проблем досягнення сталого розвитку зі змістом законодавства про національну безпеку свідчить про неврахованість у Законі України "Про основи національної безпеки" (2003 р.) потреб досягнення сталого розвитку, незважаючи на те, що у 2002 р. Україна взяла на себе ці міжнародні зобов'язання. А саме в системі національної безпеки найкращі умови для забезпечення скасування загроз і сталого розвитку, і національної безпеки, які збігаються за трьома їхніми складовими – економічною, соціальною та екологічною сферою. Аналіз змісту Стратегії національної безпеки 2011 р., підготовлений з урахуванням сучасних потреб гпарантування безпеки розвитку у посткризовий період, підтвердив доцільність сполучення системи національної безпеки і сталого розвитку для досягнення пріоритетних національних інтересів та міжнародних зобов'язань. До Закону України "Про основи національної безпеки" і Стратегії національної безпеки доцільно внести зміни й доповнення щодо регламентації у цих правових документах принципів, пріоритетів, напрямів, заходів та механізмів досягнення сталого розвитку.

Одночасно доцільно врахувати посилення позитивних світових тенденцій щодо підвищення значення соціальної відповідальності, які пов'язані зі зростанням глобалізацій них процесів і загостренням у зв'язку з цим конкуренції, а також з конкуренцією компаній за персонал; посиленням соціальної активності; зростанням ролі нематеріальних активів (репутація, бренди) тощо.

У січні 2005 р. Міжнародна організація стандартизації ініціювала процес розробки стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000 "Керівництво з соціальної відповідальності", підставою для розробки якого стало визнання значення ролі соціальної відповідальності на Всесвітніх самітах: з навколишнього середовища – у Ріо-де-Жанейро (1992 р.) та зі сталого розвитку – в Південній Африці (2002 р.). Над розробкою стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000 впродовж трьох років працювали 397 експертів з 76 країн, були залучені представники шістьох зацікавлених сторін – споживачі, органи державної влади, бізнес, профспілки, неурядові організації, дослідницькі інституції. Україна приєдналася до розробки стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000 у листопаді 2007 р.

Започаткування соціальної відповідальності за виконання міжнародних обов'язків держави, регіонів, бізнесу щодо забезпечення сталого розвитку може стати стимулом для активізації дій України у цьому напрямку. У 2012 р. планується підбиття підсумків і досягнень країн у цій сфері. Це потребує активізації зусиль органів державної та регіональної законодавчої і виконавчої влади, науковців, бізнесу, громадських організацій у створенні умов забезпечення сталого розвитку в країні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Усвідомлення відповідальності країни за створення умов існування та розвитку людства і власної нації обумовлює пошук шляхів його запровадження. При обґрунтуванні управлінських рішень у цій сфері доцільно конкретизувати напрями і завдання й забезпечити у подальшому застосування механізмів відповідальності за їхнє невиконання.

На державному рівні необхідно:

- при формування довгострокової стратегії економічного та соціального розвитку України врахувати внутрішні потреби країни у забезпеченні сталого розвитку та міжнародні зобов'язання, задекларовані та підписані Україною у відповідних документах;
- розробити і прийняти Концепцію сталого розвитку України та визначити за її змістом глобальний аспект, оцінку ризиків сталого розвитку, сполучення зі системою національної безпеки;
- внести зміни й доповнення до законодавства про національну безпеку України із включенням положень щодо оцінки небезпек сталого розвитку, збалансованості напрямів досягнення національної безпеки у соціальній, економічній та екологічній сферах;
- при формуванні та реалізації законодавства України про державну регіональну політику визначити у колі стратегічних цілей розвитку регіонів – забезпечення їхнього сталого розвитку з конкретизацією інструментів та механізмів досягнення;
- внести зміни й доповнення до Державної стратегії регіонального розвитку, які стосуються оцінки стану сталого розвитку в регіонах, включення його досягнення в коло державних та регіональних пріоритетів, а також до переліку державних пріоритетів, визначених для кожної області, виходячи з гостроти та вагомості загроз національній безпеці в економічній, соціальній та екологічній сферах;
- при формуванні та подальшому опрацюванні проекту Закону України "Про державну регіональну політику" включити до його змісту положення, які регламентують цілі, обов'язки та механізми досягнення сталого розвитку регіонів України;
- підготувати і прийняти правовий документ з соціальної політики України, в який закласти концептуальні засади сталого розвитку;
- удосконалити чинну Методику розрахунку рівня економічної безпеки (наказ Мінекономіки України № 60 від 01. 03. 2007 р.) з визначенням методичних засад розрахунку економічної безпеки на рівні регіону;
- забезпечити розробку і впровадження Методики оцінки ризиків сталого розвитку регіонів України;
- забезпечити стабільну роботу Національної ради зі сталого розвитку;
- внести зміни й доповнення до Концепції національної екологічної політики на період до 2020 р. (Розпорядження КМУ від 17. 10. 2007 р. № 880-р) з конкретизацією положень у пріоритетних напрямах і механізмах реалізації щодо сталого розвитку промислових регіонів.

На регіональному рівні необхідно:

- при формуванні й удосконаленні перспективних стратегій економічного і соціального розвитку областей забезпечити включення напрямів та заходів з досягнення сталого розвитку;
- при формуванні й удосконаленні Угод регіонального розвитку забезпечити включення до Спільних заходів між центром та регіоном із вирішення проблем, які відповідають національним інтересам країни щодо створення умов та можливостей сталого розвитку області.

Серед запропонованих напрямів удосконалення управління сталим розвитком значна кількість потребує наукових досліджень і доведення їх до управлінських рі-

шень для застосування при інтеграції України до кола країн, які успішно створюють умови забезпечення сталого розвитку, а також для досягнення національних інтересів у цій сфері.

Література

1. *На меті – сталий розвиток України // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 14–44.*
2. *Александров І. О. Стратегія сталого розвитку регіону : моногр. / І. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов [та ін.] / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк : Ноулідж, 2010. – 203 с.*
3. *Фоміна М. В. Проблеми сталого економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / М. В. Фоміна / Міністерство освіти і науки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 359 с.*
4. *Данилишин Б. М. Економіка природокористування : підруч. / Б. М. Данилишин, М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К. : Кондор, 2010. – 465 с.*
5. *Куценко В. І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко. – Чернігів : Вид. Лозовий В. М., 2011. – 656 с.*
6. *Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учеб. / под ред. Л. Т. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : Университет. книга, 2009. – 1120 с.*
7. *Устойчивое развитие: теория, методология, практика : учеб. / под ред. Л. Т. Мельника. – Сумы : Университет. книга, 2009. – 1216 с.*
8. *Комплексная программа реализации на национальному уровне решений, принятых на Всемирном саммите по устойчивому развитию на 2003–2015 гг., утвержденная постановлением Кабинетом Министров Украины от 26 апреля 2003 г. № 634 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//www.rada.kiev.ua*
9. *Закон України "Про основи національної безпеки України" // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.*
10. *Стратегія національної безпеки України // Модернізація України – наш стратегічний вибір : [щорічне Послання Президента України до Верховної Ради]. – К., 2011. – С. 151–166.*
11. *Концепція державної регіональної політики : затв. Кабінетом Міністрів України від 02. 07. 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.minregionbud.gov.ua/ index.php?id =895*
12. *Новий міжнародний стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bcdst.kiev.ua/index.php/news/1-latest-news/56--iso-26000 (дата зверн. 06. 04. 2011 р.).*
13. *Положення про Національну раду зі сталого розвитку України : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 16. 10. 2009 р. № 997 (у ред. Постанови Кабінету Міністрів України від 25. 08. 2010 р. № 723) // Офіційний вісник України. – 2009. – № 73. – Ст. 2502.*
14. *Предпосылки для социальной ответственности. Смысл и выгоды социальной ответственности. Горизонты промышленной политики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prompolit.ru/159672 (дата зверн. 06. 05. 2011 р.).*
15. *Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України : моногр. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, Л. В. Шаульська [та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 488 с.*
16. *Янчук Н. Д. Правове забезпечення концепції сталого розвитку сучасної держави: теоретико-компаративістський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. юрид. наук : 12.00.01 / Н. Д. Янчук. – Одеса, 2009. – 20 с.*

Іван МИЦЕНКО, Надія СТЕЖКО

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНА ІДЕНТИЧНІСТЬ І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД: ЦІЛІ, РЕСУРСИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто глобалізаційну ідентичність світогосподарської системи в умовах виникнення кризових явищ. Досліджено пріоритетні напрямки виходу з кризового стану розвинених країн. Означено шляхи розвитку національної економіки в посткризовий період під впливом глобалізаційних процесів.

Сучасний світ переживає суттєві перетворення посткризового стану, які відбуваються в різноманітних сферах суспільного життя. Відбувається ускладення та урізноманітнення економічного середовища як невід'ємної складової розвитку зовнішньоекономічної політики держав світу.

Всі ці процеси формуються під впливом глобалізації. І хоча вони мають певний рівень організованості та впорядкованості, але при виникненні нестабільності чи загроз наявний гальмівний збій. Це дає підстави стверджувати, що глобалізація є комплексним, багатовекторним і багатовимірним процесом, який може впливати на розвиток як позитивно, так і негативно. Його ознаки стають більш відчутними саме під час негативних явищ і вимагають координації зусиль усіх системоутворюючих країн світу для їхнього подолання.

Підтвердженням цього стала глобальна фінансово-економічна криза як головний фактор, що визначає соціально-економічний розвиток країн світу, при чому в окремих країнах спостерігаються і різні специфічні особливості цього впливу. Наслідками фінансової кризи для більшості країн, в тому числі і України, стали негативні тенденції: відплив капіталу, ускладнення кредитування, зниження обсягу експорту, зменшення цін на метали, енерго-сировинні товари, зниження активності у сфері будівництва, падіння цін на нерухомість, зменшення обсягів промислового виробництва, зростання інфляції та безробіття, скорочення купівельної спроможності, загострення криміногенної ситуації. Для подолання наслідків цієї кризи більшість промисловорозвинених країн запровадили такі заходи: націоналізація проблемних банків і фінансових установ, наповнення ліквідністю національних фондових ринків, підтримка реального сектору економіки через надання урядових гарантій і мільярдних кредитів, розробка програм державних інвестицій в інфраструктуру (пріоритети інвестування: будівництво доріг, мостів, систем опалення, впровадження енергозберігаючих технологій).

Відповідно, в якому б контексті не розглядалися економічні кризи, вони мають глобальну ідентичність. Про це свідчать дослідження М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, Р. Лукаса, С. Джевонса, В. Береріджа, В. Зомбарта, В. Парето, А. Пігу та ін. [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9], в яких обґрунтовано, що не всі коливання ділової активності можна вважати наслідками глобальних криз (неста-

© Іван Миценко, Надія Стежко, 2011.

більність економіки значно посилюється такими явищами, як мультиплікатор і акселератор). Кожен з економічних циклів є унікальним, але водночас їм властиві певні загальні риси, передусім однакова послідовність фаз (піднесення, спад або криза, депресія, пожвавлення).

Фінансово-економічна криза засвідчила, що вона має транскордонний характер і потребує колективних зусиль міжнародної спільноти для подолання цих наслідків. Водночас такі зусилля лише декларуються на міжнародних форумах лідерами провідних країн. Проте, об'єднатися і знайти порозуміння для подолання загроз і небезпек, які виникають, стає дедалі складніше. Насправді по мірі глобалізації економічних і соціальних відносин держава змушена ділитися своїми повноваженнями з іншими державами або наднаціональними інститутами, добровільно обмежувати власні можливості втручання в економіку і соціальну сферу. Наглядний тому приклад ЄС, 27 держав-членів якого передали значну частину свого суверенітету наднаціональним інститутам не лише в регулюванні торгівлі з „третіми" країнами, а й у сфері фінансів, трудового законодавства та ін.

Регулюючий початок у тандемі "ринок-держава" поступово переходить з національних територій у міжнародний економічний простір. При цьому "сила" держави зменшується, а "сила" колективного регулювання зростає. Добре це чи погано? Для окремої держави в певних ситуаціях це може бути невигідно, але для колективно регульованого простору це в принципі бажано і корисно. В тому числі і для тих країн, що входять до цього простору тимчасово відчувають складності через обмеження їхньої самостійності. Щодо цього варто подати результати дослідження американських вчених, які кількісно оцінили вплив інституційного чинника на фактор зростання. Вони засвідчили, що політично відкриті суспільства, де виконуються всі права людини, а також ринковий розподіл ресурсів, зростання відбувається у 3 рази швидше і в 2,5 разу ефективніше, ніж суспільства, де свобода обмежена [10]. Разом з тим, глобалізація обмежує рамки для економічної політики окремих держав і зменшує здатність владних органів до маневру (рис. 1).

Рис. 1. ***Глобалізаційна ідентичність світогосподарської системи в умовах виникнення кризових явищ***

Проте більшість експертів пропонує повернення економіки до посилення ролі держави. Перші симптоми відмови від надмірної лібералізації прихильники цієї ідеї вбачають в антикризових діях урядів розвинених країн, і в період кризи саме держава виявилася одним із найбільшнадійних кредиторів і джерелом ліквідності (масштабна програма з підтримки автопрому, затверджена ЄС на початку 2009 р., рекапіталізація банків та ін.). Цієї думки дотримується директор Науково-дослідного економічного інституту при Мінекономрозвитку І. Манцуров: "Посткризова ситуація неоднозначно продемонструвала: роль держави в розвитку економіки повинна тільки збільшуватися. При цьому треба використовувати винятково ринкові механізми управління, не лише контролюючи роботу підприємств держсектору, а й залучаючи до процесу досягнених цілей і приватний бізнес" [11].

Разом з тим, входження світової економіки у період рецесії формує широкий спектр загроз для системи більш відкритої ринкової економіки. Кризові явища спонукають до розвитку впливу зовнішніх і внутрішніх чинників виробництва на макроситему і, як правило, віддзеркалюють об'єктивний характер економіки. У разі порушення циклічності макросистеми відбувається ланцюгова реакція між галузями економіки, що призводить до економічного спаду або кризи. Як стверджує А. І. Сухоруков, найскладніше економічні системи піддаються впливу більшої кількості чинників, що призводить до циклічних коливань. Тому під час кризи постає необхідність спростити зв'язки у складній системі, по можливості ізолюватися від зовнішнього середовища. Наприклад, у США для стимулювання економіки під час кризи 2008–2009 рр. до антикризового плану було внесено пункт "купуй американське". Зокрема, при проведенні будівельних робіт, фінансованих з бюджету, передбачалося використання металопродукції і промтоварів, вироблених тільки у США. Тобто нескладні системи, які менш інтегровані до систем вищого рівня, менше потерпають від криз [12]. Водночас світова інтеграція і уніфікація може мати і позитивний результат для країн, економічні системи яких володіють достатньою гнучкістю. Ці країни приділяють достатньо уваги підвищенню гнучкості ринку праці, ефективному регулюванню фінансового сектору і створенню систем соціальної справедливості, мають значно більші переваги від глобалізації. Принципи ведення і побудови бізнесу в них, як і роль держави в цих процесах, відрізняються від українських. Це можна спостерігати на прикладі розвитку економіки таких країн, як Китай, Сінгапур, Гонконг, Індія і Фінляндія – країнах бізнес-орієнтованих і швидко пристосованих до глобальних змін в економіці.

Основою антикризової політики провідних країн світу стала інноваційна модель розвитку, оскільки від 70% до 85% приросту ВВП у цих країнах забезпечується новими знаннями, які знаходять своє втілення у виробничих технологіях та устаткуванні. Інновації є основою технологічних та економічних переваг, а також міжнародної конкурентоспроможності.

Україна є часткою цього процесу, стаючи відкритою і поєднуючись з світовою економікою та входячи в єдиний світовий ринок. Проте, разом з тим, глобалізація здійснює неоднозначний вплив на її економічний розвиток. В економічному напрямку це зумовлено значною мірою її специфікою соціально-економічного розвитку на постсоціалістичному етапі. Відсутність розвиненої ринкової економіки, досвід міжнародного співробітництва в умовах глобальної конкуренції, невелика кількість конкурентоспроможних підприємств, наслідки глибокої економічної кризи 90-х рр. XX ст. – все це накладає свій відбиток на місце і роль України у глобальній економічній системі. В цьому контексті Україна набула більше політичної незалежності, пов'язаної з активізацією демократизації суспільства, ніж економічної.

Цьому процесу сприяла геополітична катастрофа XX ст. – розпад СРСР, що має безпосереднє відношення до України, яку певним чином можна віднести до національної катастрофи.

Щодо цього слушна думка О. фон Бісмарка, який соціальні катастрофи поділяв на три типи [13]. Це катастрофи надмірного споживання, внаслідок яких припиняється економічний розвиток, оскільки потенціал суспільства виснажений, у зв'язку з чим настає цивілізаційний фатум – смерть (загибель) цивілізації. Наступний тип катастроф – зміщення, при яких механізми впливу суспільства на еліту і механізми висування суспільством своєї керуючої меншості стають неефективними. І останній, третій тип – це катастрофи інверсії, або інверсійні катастрофи, при яких відбуваються відтворення керівних систем при збереженні національної ідентичності. Таким чином, катастрофа розпаду СРСР – це катастрофа зміщення і певною мірою інверсії, а тому цю катастрофу можна усунути. Світова практика свідчить, що інверсійні катастрофи для різних країн мають свої циклічні періоди, які тривають не одне десятиліття. Тому постає питання, як довго триватиме циклічність цих катастроф для України.

Якщо для більшості країн, які пройшли довготривалий шлях становлення державності в XXI ст. загрожують здебільшого економічні кризові явища чи екологічні загрози, то для України внаслідок затяжної геополітичної невизначеності як джерело кризи слід розглядати не тільки економічні, а й політичні загрози.

У суспільстві, яке долає кризову ситуацію, важливим показником розвитку є рівень соціальної інтеграції і самоорганізації. Соціальна інтеграція є індикатором суспільства, який свідчить, чи воно здатне координувати взаємодію індивідів і соціальних груп. Від неї залежить, наскільки суспільство здатне справлятися з різноманітними проблемами. Проте суспільство України по-різному оцінює геоекономічний вибір. Результати дослідження Інституту соціології НАНУ, проведеного в травні 2011 р. свідчать про те, що українське суспільство за 20 років так і не визначилося, яким геоекономічним шляхом розвиватися Україні. Стосовно західного вектору – вступу в ЄС – 44% населення висловило позитивно, що стосується східного вектору, тобто приєднання України до Росії і Білорусі, – 56%. Водночас молодь віком до 30 років у західних регіонах (майже 54%) надає перевагу європейському вектору економічного розвитку [14]. Можливо, така пасивність викликана недовірою суспільства до влади. За даними міжнародної організації „Fund for Peace", Україна за такими показниками, як фактор власності, а саме легітимність влади, клімат у суспільстві, рівень невдоволеності чиновниками і дотримання прав людини, за рейтинговими показниками із 177 країн-учасниць, знаходиться на 110-му місці. Найбільшефективною державою в цьому рейтингу (перше місце) визнана Фінляндія.

Зрозуміло, що двигуном економічного розвитку є наукоємний, високотехнологічний сектор. Про це свідчить обсяг експорту високотехнологічних товарів. У таких країнах, як Ірландія, він становить 42% від загального експорту країни, США – 30%, Фінляндії – 22%, країнах ЄС – 15–20%, в Україні – лише 1,2% [15].

Враховуючи домінуючий інноваційний розвиток економіки, Комісія ЄС прийняла рішення про перерозподіл частини засобів структурного фонду в розмірі 86 млрд. євро, спрямувавши їх на стимулювання інноваційної діяльності. Таким чином, загальний обсяг витрат на інноваційну і науково-технічну діяльність із бюджету ЄС в 2007–2013 рр. може досягти 140 млрд. євро [16].

Про пріоритетність даного напрямку свідчить і те, що криза, хоча і торкнулася економіки Євросоюзу, але має нестійку позицію. Об'єднана Європа уже сьогодні за сукупним економічним потенціалом випереджає США. Більшість країн Західної Європи суттєво випереджає США і за рівнем життя. Проте як владні структури

України, так і суспільство вже звикли всі недоліки списувати на кризу. Тоді виникає запитання, як інші країни справляються з кризою? Якщо економіка України в 2009 р. впала майже на 15%, то польська зросла на 2,8%.

Аналіз співробітництва України з країнами ЄС свідчить, що останніми роками на частку ЄС припадало більше 22% від зовнішньоторговельного обороту України, ЄС є найбільшим торговельним партнером України після колишніх республік СРСР. Товарна структура торгівлі України з ЄС є подібною до структури торгівлі ЄС з іншими країнами СНД (за винятком Росії, враховуючи її спеціалізацію з експорту сировинних товарів – нафти і газу). Крім того, структура українського товарного експорту до ЄС складається переважно з напівфабрикатів: неблагородні метали та вироби з них – 33,9%; текстиль – 16,6%; хімічна продукція – 11,6%; машини, устаткування й механізми – 5,1% [17].

Водночас частка України у зовнішньоторговельному обороті ЄС є незначною: на неї припадає менше 1% від загальної торгівлі ЄС. Обсяги прямих іноземних інвестицій країн ЄС в Україну також є незначними порівняно як з іншими країнами Центральної та Східної Європи, так і з урахуванням потреб України в капіталовкладеннях.

При цьому слід врахувати, що геостратегічним напрямком для України є не тільки ЄС, а й стабільний розвиток відносин між Україною і Росією, оскільки останнім часом простежується позитивний вплив на зовнішньоторговельні відносини. У 2010 р. в 1,6 разу відбулося збільшення експорту в Росію за рахунок продукції машинобудування, а її частка у загальному обсязі експорту зросла з 21,0% у 2009 р. до 25,7% у 2010 р. Імпорт за рік зріс у 1,7 разу, частка Росії збільшилась у 2010 р. до 36,4% порівняно з 29,6% у 2009 р. насамперед за рахунок енергоносіїв [17].

Так, Росія бере участь у вирішенні деяких глобальних проблем, але лише щодо однієї з них – в енергетиці – голос Росії є вирішальним.

Щодо рівня глобальної конкурентоспроможності як Україна, так і Росія, погіршили свої позиції у 2009–2010 рр. порівняно з 2007–2008 рр., про що свідчить індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) – Global Competitiveness Index (GCI) [18], який було використано для порівняння національної конкурентоспроможності країн (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння конкурентоспроможності України та Росії
за індексом глобальної конкурентоспроможності, 2007–2010 рр. [19, 20]

Показник	Росія		Україна	
	місце в рейтингу		місце в рейтингу	
	2007–2008	2009–2010	2007–2008	2009–2010
Індекс глобальної конкурентоспроможності	58	63	73	82
Основні вимоги	68	64	90	94
Підсилювачі ефективності	48	52	66	68
Фактори інноваційного розвитку	77	73	75	80

Україна перемістилася на 9 сходинок униз (з 73 до 82), а Росія – на 5 (з 58 до 63). Очевидно, що Росія має загалом значну перевагу над Україною згідно з ІГК – вона була на 15 позицій попереду у 2007–2008 рр., збільшивши різницю до 19 у 2009–2010 рр. Основна відмінність між двома країнами спостерігається у загальних вимогах – Україна опинилася на 22 позиції позаду в 2007–2008 рр. та на 30 – у 2009–2010 рр. Порівняння макроекономічних показників двох країн за період кризи

свідчить про їхнє майже однакове падіння. Хоча економіка України мала більшу тенденцію до зниження.

Ще одним характерним прикладом низької диверсифікації економіки України стала динаміка виробництва в машинобудівній галузі, більша частка продукції якої експортується в Росію. Відновлення російської економіки після кризи, а також зростання конкурентоспроможності українського експорту сприяли значному збільшенню темпів зростання виробництва та експорту продукції вітчизняного машинобудування у 2010 – на початку 2011 р. Однак варто було в другому кварталі цього року попиту з боку Росії дещо знизитися, як це одразу ж негативно позначилося на темпах збільшення випуску й експорту в цій галузі.

Підтвердженням цьому є те, що саме під час кризи скоротився експорт України у період 2008–2009 рр. на 40,7%, зокрема: чорних металів – на 55,3%, виробів з чорних металів – 44,9%, енергетичних матеріалів – 48,1%, добрив – 57,0%, продуктів хімічної промисловості – на 57,1%. Такі види продукції (з низькою доданою вартістю, третього технічного укладу та ін.) мають обмежений потенціал експорту в країни. До цього слід додати, що споживання імпортного газу залишається неефективно високим. За п'ять місяців поточного року частка енергоносіїв в українському імпорті становила 37,5%, із них частка газу – 21,6% [17].

Проте найбільшим торговельним партнером поки залишається Росія (25,7% експорту та 36,4% імпорту). Вразі погіршення політичної ситуації з Росією, яка може виникнути щодо митного союзу, або у разі підписання Україною договору про зону вільної торгівлі з ЄС виникне знову загроза щодо ефективності торговельних зв'язків, про це вже говорять деякі впливові політики з Росії.

Разом з тим, оптимістичні прогнози щодо відновлення національної економіки, поліпшення фіскальної ситуації і додатне сальдо платіжного балансу засвідчують подальші перспективи.

Як свідчать дані світового прогнозу, попит на металургійну продукцію буде збільшуватись. Оскільки Україна входить до найбільших світових країн-експортерів залізорудної сировини (Китай – 34%, Бразилія – 16%, Австралія – 16%, США – 3%, Росія – 5%, Україна – 4%, Канада – 2%), то вона має всі перспективи для зміцнення своїх позицій як експортера на світовому ринку цієї продукції.

Оскільки обсяг промисловості за п'ять місяців поточного року збільшився на 8,5%, а темпи зростання ВВП за перший квартал становили 5,3%, такі показники можна віднести до позитивного розвитку. А якщо врахувати, що під час кризи у 2009 р. ВВП знизився майже на 15%, а інфляція досягнула 12,3%, що було найвищим показником серед країн СНД [21], то динаміка зростання ВВП на 4–5% щорічно дасть змогу досягти докризового стану економіки, можливо, лише в 2012–2013 рр. Необхідно також враховувати, що нині ВВП України становить лише 70% ВВП 1990 р. Зважаючи на те, що зростання і досі відбувається за рахунок металургійного комплексу, частка якого в структурі промислового виробництва становить майже 25%, а в структурі експорту – близько 40%, то ці пронози є дуже тривожними. У разі негативних глобальних загроз ця галузь стає особливо вразливою.

Зрозуміло, що для України на довгострокову перспективу зберегти існуючу позицію на світовому ринку неможливо, адже очікуваний спад у експортній спеціалізації суттєво вплине як на виробників, так і на загальний стан економіки. А головне, що експорт інноваційної продукції, що становить лише 5,3% від загального обсягу зовнішньої торгівлі, не в змозі забезпечити стабільний рівень зростання ВВП країни.

Якщо така тенденція набуде сталого розвитку, то металургійна галузь без інноваційної модернізації опиниться в складному становищі. Нині ця галузь відноситься до основних галузей промисловості України. За 2010 р. обсяг реалізованої про-

дукції становив 200216,6 млн. грн., або 18,8% від загального обсягу реалізованої промислової продукції [22]. Це створить не тільки економічний спад, а й зростання рівня безробіття, що підвищить соціальну напругу в суспільстві країни.

Починаючи з 2005 р., питома вага вітчизняних товарів з високим ступенем переробки в сукупній пропозиції продукції на внутрішньому ринку поступово зменшувалась. Це свідчить, що зростання національної економіки відбувається за рахунок збільшення продажу природних ресурсів з низьким ступенем переробки. За 20 років Україна так і не стала конкурентоспроможною. Негативна диференціація відбувається у сфері торгівлі, на кожен зароблений експортний долар припадає 1,1–1,5 дол. США витрат на імпорт.

Структура економіки залишається майже незмінною, застарілі технології, ступінь зносу основних фондів перевищив 60%, а в транспортній галузі – майже 80%, тоді як щорічне їхнє відновлення становить лише 5%. Необхідно також відзначити високу енергоємність ВВП, яка в 2–3 рази перевищує середній рівень енергоємності розвинених країн світу. За енергетичним балансом Міжнародної енергетичної асоціації, на 100 дол. США Україна витрачає 500 кг первинних енергоносіїв нафтового еквіваленту при світовому показнику 210. Це вище, ніж у Росії (490), ЄС (160), Китаї (230) [23].

В останні роки в Україні частка інноваційноактивних підприємств у загальній кількості промислових підприємств знизилась і становить 11,5% у 2010 р. проти 14,8% у 2000 р., а питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової знизилась майже в два рази – з 6,8% у 2000 р. до 3,8% у 2010 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка інноваційної привабливості промислових підприємств [22]

Рік	Питома вага підприємства, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нові технологічні процеси	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	–
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8

Тоді як світова технологічна структура економіки активно розвивається, українська занепадає, знижується рівень науково-технічного потенціалу, звужується частка високотехнологічних укладів, триває масштабне вивезення капіталу з країни, національна економіка втрачає здатність до самовідтворення. Внаслідок цього

українське національне господарство стає сировинним придатком у системі світового господарства.

Як зазначив В. Геєць, "... Водночас у реальності ми поки що маємо у нашій країні не модернізований варіант розвитку подій, а той, який полягає у логіці слідування за змінами, пристосовуючись до домінуючих векторів розвитку подій, на які ми, як правило, впливати не можемо. І на ділі це навіть не адаптивний варіант пошуку майбутнього, адже в його умовах руйнівні наслідки глобального впливу були б менш значущими. А оскільки практично за 20 років трансформацій Україна так і не відновила рівень докризового (1990 р.) стану національної економіки, то це дає мені право стверджувати, що пристосовництво, якщо воно збережеться на майбутнє, ні до чого хорошого не приведе" [24].

Так, цінова конкурентоспроможність, набута за рахунок девальвації національної валюти, матиме лише тимчасові ефекти, а в довгостроковому періоді визначальне значення мають структурні (якісні) фактори конкурентоспроможності за рахунок проведення ряду внутрішніх структурних реформ, перехід до ринкової моделі інноваційного розвитку, спрямованої на підвищення рівня технологізації та капіталізації виробництва, зниження енергозатратності українських товарів, підвищення їхньої якості.

Проте Україні не вдається досі позбутися іміджу країни з нестабільною економікою, високим рівнем тінізації економіки. За різними оцінками, рівень тінізації економіки становить 36%, а за оцінкою австрійського економіста Ф. Шнайдера, цей показник досягає 55% від офіційного ВВП і є найвищим серед усіх країн Європи [25]. Це відповідно впливає на залучення інвестицій. Низька ефективність вітчизняних інвестицій пояснюється непрозорістю правового й регуляторного середовища й соціального клімату. За даними дослідження компанії „Erust&Voung European investment Monitor" у 2006–2010 рр., яка враховувала тільки інвестиції в реальні проекти, що передбачають створення нових виробництв та додаткових робочих місць, Україна знаходиться на найнижчих щаблях серед більшості країн Європи. В 2010 р. за рахунок прямих іноземних інвестицій було профінансовано всього 31 реальний проект і створено лише 1150 нових робочих місць. Впродовж останніх п'яти років на 178 реальних проектах було створено лише 7487 місць. Водночас у таких країнах, як Сербія, інвесторами було освоєно майже 200 проектів і створено 25,6 тис. робочих місць, у Словаччині – 231 проект і 37,1 тис. робочих місць [26].

Разом з тим, інтеграція України в світову економіку як рівноправного партнера, посилення її ролі на зовнішніх ринках неможливі без покращення структури і пропорцій зовнішньоекономічного обміну на користь підвищення питомої ваги готової продукції, активного освоєння більш ефективних форм співпраці – виробничої і науково-технічної кооперації, спільної реалізації інноваційних проектів у підвищенні конкурентоспроможності продукції.

Розпочаті реформи в реальному секторі економіки і ефективність державної політики у сфері управління інноваційними процесами поки що мають декларативний характер.

Складається враження, що реформи, які нині проводяться, направлені на великий бізнес, але цей бізнес має лише сировинно-видобувний характер. Від цього не виграє держава, не відчувають змін і громадяни. Адже ця галузь має низьку додану вартість, незначні надходження до державного бюджету, низькі заробітні плати і, крім цього ці галузі загрожують екологічній безпеці.

Тому не слід забувати, що невід'ємним елементом будь-якої інноваційної системи є малий і середній бізнес. Малі підприємства утворюють єднальну ланку між фундаментальною наукою і виробництвом, які забезпечують майже половину всіх

інновацій, кількість яких на одиницю витрат більша, ніж у середніх і великих підприємствах, а швидкість їхнього впровадження на третину вища.

Наприклад, у США малі інноваційні фірми створюють у 24 рази більше нововведень, ніж великі фірми, а 70% малих інноваційних підприємств є прибутковими. Основою цього є 600–800 тис. нових компаній, які створюються щорічно, надаючи додатковий імпульс всій економіці.

На основі вищевикладеного слід вказати як на недостатність державного втручання, так і нездатність держави забезпечити ефективне регулювання в умовах появи інноваційних фінансових інструментів і технологій. Більшість звинувачує вільний ринок, і мало хто намагається захистити цінності вільного підприємництва. Крім того, нікуди не зникає постіндустріальний світ, що ґрунтується на гнучких технологіях і на швидкому оновленні всіх сторін технологічного і економічного життя. Цей світ негативно сприймає централізоване регулювання і бюрократичне втручання в свою тонку тканину інтересів. Навіть якщо визнати необхідність більш точного держрегулювання фінансових ринків, було б великою помилкою переносити регулятивні висновки (і відповідно регулятивну практику) у сферу виробництва. Криза не лише не відміняє необхідність всебічної модернізації – економічної, політичної, соціальної, військової, а, навпаки, вимагає здійснення модернізаційного курсу з більшою наполегливістю і рішучістю, щоб тоді, коли ситуація стабілізується, можна було пред'явити конкурентам дещо значніше. Так, криза – річ неприємна. Нікому не відомо, яку ціну доведеться заплатити за вихід з неї. Навіть країни Євросоюзу по-різному справляються з цим глобальним явищем. Паніку викликала можливість залучення до сфери кризи Італії та Іспанії, зовнішній борг яких становить 1,5 трлн. євро, що в шість разів більше, ніж у Греції. Борг Італії досяг 120% ВВП. Мабуть, необхідно позбавлятися звички жити в кредит. Сьогодні цей феномен став реальною загрозою навіть для розвинутих країн. Але у кризи є і позитивна сторона: вона може стати початком оновлення, більш здорового зростання, очищеного від накипу передкризового ажіотажу. Існує думка й про те, що після кризи може відбутися структурна перебудова, в ході якої фінансові інститути відійдуть на другий план, поступившись місцем реальній економіці. Крім того, не виключено виникнення нової економічної теорії, згідно з якою держава візьме на себе не лише роль регулятора, а й повноцінного ринкового гравця. Те, наскільки криза буде сприятливим явищем, залежить від ефективності і рішучості дій влади, від відповідальності та єдності національної еліти. Нашій країні необхідно прискорити формувати свою національну ідентичність XXI ст. Ми повинні рішуче заявляти і відстоювати національні інтереси, безпосередньо беручи активну участь в європейських і міжнародних світогосподарських зв'язках. А найважливіший інтерес для України як у найближчій, так і довгостроковій перспективі, – вступ в Європейський Союз при збереженні власної унікальної культурно-цивілізаційної складової.

Література

1. *Туган-Барановский М. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М. Туган-Барановский. – 2-е изд., соверш. перераб. – С-Пб. : О. Н. Попова, 1900. – 354 с.*
2. *Кондратьев Н., Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избран. труды. Н. Кондратьев, Ю. Яковец, Л. Абалкин. – М. : Экон., 2002.*
3. *Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.*
4. *Lucas R. E., Jr. Studies in Business-Cycle Theory / R. E. Lucas, – MIT Press, 1981.*
5. *Jevons W. S. The Theory of Political Economy / W. S. Jevons 1871.*

6. *Berridge V. Health and society in Britain since 1939 Text / V. Berridge. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 144 p.*
7. *Зомбарт В. Собрание сочинений : в 3 т. Т. 3 : Исследования по истории развития современного капитализма / В. Зомбарт – М. : Изд-во "Владимир Даль", 2008.*
8. *Pareto V. Cours d'économie politique / V. Pareto. – 1896–1897.*
9. *Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу М., 1985.*
10. *Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный поход / ДЖ. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М : Дело, 1996. – С. 621.*
11. *Генплану знайшли заміну // Коментарі. – 2011. – №28 – С. 13.*
12. *Сухоруков А. І. Врахування динамічних зв'язків у системах економічної безпеки / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. С. 115*
13. *Бисмарк О. Сочинения. Т. 2. / О. Бісмарк. – С. 98.*
14. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://i-soc.com.ua/institute/news.php.*
15. *Денисенко М. П. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств / М. П. Денисенко, Т. Є. Воронкова // Проблеми науки. 2011. – № 2. – С. 16–17.*
16. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu.*
17. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.ua.*
18. *Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Index / X. Sala-i-Martin, E. Artadi // The Global Competitiveness Report 2004–2005. – Hampshire : Palgrave Macmillan, 2005. – 654 p.*
19. *The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/documents/GC09/index.html.*
20. *The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20 Competitiveness%20 Report/index.htm.*
21. *По тонкій кризі // Дзеркало тижня. 2010 р. – № 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt.ua/2000/2020/69493.*
22. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.*
23. *Key World Energy Statistics 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www.iea.org/publications.*
24. *Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4–15.*
25. *Частка тіньової економіки досягла 36% від ВВП України // Волинські новини. – 2010. – 3 серп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.volynnews.com/news/ukraine/8852/.*
26. *Ernst&Young European : Investment monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eyeim.com/.*

Елена АЗАРЯН, Наталия КРАЧКОВСКАЯ

РЕФОРМИРОВАНИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА АНИМАЦИОННЫХ УСЛУГ

Рассмотрены процессы формирования маркетинговой стратеги продвижения анимационных продуктов на основе проведения исследований потребителя, что позволяет структурировать процесс выбора преимущественных результатов предполагаемых экспериментов по созданию новой анимационной продукции с точки зрения конечной полезности.

Постановка проблемы. Сегодня задача формирования адекватного представления о сути украинского рынка анимации, о глубинном содержании происходящих в нём процессов является весьма актуальной. Её решение – необходимая предпосылка успешного развития предпринимательской деятельности в украинской кинематографии. В свою очередь, реализовать эту предпосылку невозможно без знания экономических основ современного отечественного кинобизнеса и понимания направленности их изменения.

Однако, как показывает практика, чаще всего об экономических основах предпринимательской деятельности на рынке анимации у нас забывают. Похоже, что именно из этого проистекают многие проблемы современного украинского кинобизнеса. В настоящее время фактически игнорируется то, что делает анимационную деятельность реальным бизнесом, придавая ему практически значимую форму: игнорируется экономика кинопроцесса, императивом которой является экономическая эффективность, но достигаемая не любой ценой, а при условии высокого нравственного и художественного уровня кинопроизведений.

В связи с этим представляется необходимой попытка оценить состояние и перспективы развития анимационного бизнеса на базе оценки состояния и перспектив изменения экономических основ. В их качестве здесь рассматриваются основные источники воспроизводства капитала, инвестируемого в кинобизнес, отраслевые особенности реализации этих инвестиций в современных условиях и основные риски, сопровождающие этот процесс.

Изложение основного материала. В условиях развивающегося системного экономического кризиса анализ состояния основных источников воспроизводства капитала, инвестированного в кинобизнес, непосредственно сводится к анализу социально-экономических ограничений развития кинобизнеса.

При этом следует исходить из того, что кинематограф является сферой бизнеса лишь в той степени, в которой он нацелен на получение прибыли. Вся активность, происходящая в сфере производства и реализации аудиовизуальной продукции, может быть отнесена к кинобизнесу не “номинально”, когда кто-либо просто именует себя “продюсером” или “прокатчиком/показчиком”, а исключительно в меру своего соответствия данному критерию – направленности на получение прибыли от результатов своей деятельности и обеспечение её экономической эф-

© Елена Азарян, Наталия Крачковская, 2011.

фективности. Конечно, при обеспечении высокого нравственного уровня и потребительских качеств кинопроизведений.

В этой связи можно констатировать, что условия для прибыльной деятельности кинопредпринимателей сегодня существенно меняются. Об этом свидетельствует анализ основных источников развития кинобизнеса.

Сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. Она охватывает широкое поле деятельности: от торговли и транспорта до финансирования, страхования и посредничества самого разного рода. Гостиницы и рестораны, прачечные и парикмахерские, учебные и спортивные заведения, туристические фирмы, радио- и телестанции, консультационные фирмы, медицинские учреждения, музеи, кино и театры относятся к сфере услуг. Практически все организации в той или иной степени оказывают услуги.

В целом, предоставление услуг на рынке связано с возникновением особых проблем, для решения которых нужны особые маркетинговые стратегии.

В отличии от бизнеса, занимающегося товарами народного потребления, в кинобизнесе нет прямой конкуренции, и финансовая успешность кинокартин зависит по большей части от таланта их создателей, новизны темы, новизны технологии, рекламы и таких маркетинговых ходов, как продажа сопутствующих товаров, издание книг и др.

В настоящее время в Украине функционирует много небольших частных анимационных студий, однако их продукции на украинском рынке мало. В то же время в Голливуде (Лос-Анджелес) таких частных анимационных студий тысячи. Сегодняшние частные украинские анимационные студии бывают двух видов. Первые до сих пор выпускают по 15–20 минут анимации в месяц, и им это выгодно, так как они делают “сервис”. Вторые самостоятельно находят спонсоров и получают от них заказы.

Несмотря на довольно снисходительное отношение основной массы людей к “мультикам”, они играют довольно большую роль в обществе и в формировании нации.

Психологи утверждают, что сознание и психика человека формируется, когда он становится злым или добрым, патриотом или наоборот, до пяти, максимум шести лет. Что в этот период формирует сознание ребенка? В первую очередь семья. И телеэкран. Малыши смотрят детскую анимацию, то есть мультфильмы, в которых песенки, движущиеся картинки объясняют ребенку, что можно и чего нельзя, что хорошо, а что – плохо.

В конце 1990-х гг. в Украине сформировалось поколение “американцев”, поскольку в то время наблюдалось засилие американского телевидения, анимации в том числе.

Сейчас на нашем видеорынке лидирует японская анимация, формируя “японские” взгляды на жизнь.

А года через два на телеэкранах окажется несколько тысяч часов китайской анимации: недавно правительство этой страны приняло решение прекратить практику использования Китая как большой фабрики по производству американских мультфильмов и создавать свои, базирующиеся на национальной ментальности и философии, начиная с конфуцианской. Поскольку в Украине нет никаких протекционистских законов в области культуры и идеологии, на наши телеканалы, скупающие дешевую продукцию, хлынут результаты труда двадцати тысяч аниматоров. Значит, следующее поколение может вырасти уже “китайцами”.

Когда на рынок выйдут хотя бы пять украинских мультфильмов и сериалов соответственно нашей ментальности, тогда мы сможем конкурировать с иностран-

ными аниматорами. Если эти мультфильмы появятся в продаже, каждому родителю будет предоставлен выбор – что показывать своему ребенку. Когда многие родители и их дети смогут выбрать украинский сериал или мультфильм – это поколение вырастет украинцами.

О необходимости государственного протекционизма в области культуры сказано очень много. Например, во Франции формируются не маленькие американцы или китайцы, а французы, поскольку телевидение показывает французские сериалы, французскую анимацию, французские фильмы.

Парадокс в том, что за полтора десятилетия независимости Украина не создала новых национальных анимационных героев. Призы на фестивалях есть, а украинских мультиков на экранах почти не видно. Вот и копируют наши дети героев зарубежных мультфильмов.

За десятилетия существования украинской анимации создано 360 уникальных фильмов. Но они сделаны на пленке советских времен и поэтому по параметрам качества изображения не могут конкурировать с современной анимацией. Старая советская анимация востребована на рынке, спрос на нее огромный, от дистрибуторов телеканалов Украины и России нет отбоя.

Сейчас многие говорят, что у отечественной мультипликации недостаточное госфинансирование. Но давайте взглянем на эту проблему с другой стороны.

Государство упорно заказывает и выделяет деньги на так называемые “короткометражки” – формат десятиминутного анимационного фильма, существующего еще с советских времен, когда в кинотеатрах перед полнометражной кинокартиной показывали дополнительные десятиминутные сеансы, например кинохронику или мультфильм. Тем не менее, на каждую “короткометражку” выделяют 300 тыс. грн. – это приличная сумма, соответствующая евростандартам. Потом такую “частёвку” девать некуда, поскольку дополнительных сеансов давно нет. Их берут для некоммерческих показов по украинским телеканалам. Это замечательные фестивальные некоммерческие фильмы, но они не имеют ничего общего с современными форматами мультсериалов, из которых можно сделать полнометражные картины, или полнометражных мультфильмов. Все дистрибуторские компании работают только с этими форматами.

Анимации во всем мире производится очень много, но только отдельные фильмы имеют настоящий успех. Разумеется, в Европе много анимационных умельцев, но это не значит, что всему миру их творчество будет интересно. Взять хотя бы “Трио из Бельвилля” – прекраснейший фильм, который в Америке вообще не заметили. Между тем голливудские фильмы практически все успешны – съемкам предшествуют серьезные проработки, у них хорошая реклама. В результате получилось, что и основные творческие силы сосредоточены там.

Но в последнее время тенденции немного изменились. С тех пор, как на мировой рынок вышла японская анимационная индустрия, она все больше заполоняет Запад и Америку качественной и недорогой продукцией. Популярность их произведений не следует искать в суперрекламациях и передовой графике, как это было с американской мультипликацией. Многие аниме из Японии недороги в производстве и смотрятся довольно просто и незатейливо, рядом со “Шреком”, “Островом сокровищ” и др. На самом деле секрет их популярности вовсе не в графике, хотя Япония и выдвигает иногда на рынок сильные в этом плане вещи. Дело в сюжетной и идейной наполняющих японских сериалов. И это совсем не повод презрительно кривиться: японское аниме давно доказало свою состоятельность и право считаться настоящим культурным феноменом Страны восходящего солнца, а не просто мультиками о девочках в мини-юбках и с глазами в пол-лица.

В отличие от мультипликации других стран, предназначаемой в основном для просмотра детьми, большая часть выпускаемой анимационной продукции рассчитана на подростковую и взрослую аудитории, т. е. самые наиболее коммерчески привлекательные сегменты, и за счёт этого имеет высокую популярность в мире. Аниме часто (но не всегда) отличается характерной манерой отрисовки персонажей и фонов. Издаётся в форме телевизионных сериалов, а также фильмов, распространяемых на видеоносителях или предназначенных для кинопоказа. Сюжеты могут описывать множество персонажей, отличаться разнообразием мест и эпох, жанров и стилей.

Доказательством успешности японской продукции может служить то, что аниме-индустрия в 2006 г. заработала 241,5 млн. иен (более 2 млрд. дол. США). Вот уже три года в аниме-индустрии происходит непрерывный рост. С 2000 г. рынок аниме вырос на 150%. Это объясняется прежде всего тем, что массовая популярность аниме вышла за пределы Японии. Ныне аниме стремительно завоевывает мир, прежде всего американский рынок.

Из всего вышеизложенного мы можем заключить, что основной анимационный бюджет все же необходимо сделать коммерческим, как это принято во всем мире. К примеру, компания France Animation создает в год два сериала и один полнометражный фильм. Сериалы транслируют по нескольким телеканалам одновременно – это удобный современный телеформат.

Этот труд соизмерим с финансированием, которое доступно анимации в Украине. Теперь давайте представим, что за пять лет такой работы мы получим 10 сериалов и 5 полнометражных фильмов, которые будут показаны в Украине (пусть пока не во всем мире, потому что это вопрос идеологии). Эти 10 сериалов транслируются 26 недель, если показывать по одной серии в неделю, их можно прокатывать по нескольким каналам одновременно. Это доступно даже за те средства, которые сегодня выделяются на кинематографию.

Ко всему прочему, наши анимационные студии стремятся заполнить только детский сегмент аудитории, в то время как на Западе идет уже завоевание зрителей подросткового возраста. Если в нашей стране хотят поднять отечественную анимацию, то нельзя плестись позади. Необходимо учитывать мировые тенденции и соответственно пытаться и стремиться завоевать раньше еще пока мало занятую у нас нишу потребителей.

Перемены в этой области стали бы первым небольшим шагом в формировании украинского общественного сознания.

Поскольку анимационная индустрия в Украине длительное время была убыточной, подходить к этому процессу с позиций маркетинга было незачем. Однако за последние несколько лет ситуация начала меняться. С появлением коммерчески успешных проектов в России и успешным показом советских мультфильмов в странах дальнего зарубежья (к сожалению, он организован американскими фирмами), стало очевидно, что отечественная продукция по-прежнему востребована рынком, все более необходимыми становятся традиционные маркетинговые инструменты, все больше внимания уделяется планированию и продвижению проекта.

Киноиндустрия и предоставление видеоуслуг – один из быстроразвивающихся секторов экономики. Именно это подтолкнуло к осуществлению актуальных научных изысканий в области его функционирования и маркетинга.

Рынок киноиндустрии принято разделять на рынок кинопроката и рынок домашнего видео, под которым понимается рынок лицензионных DVD-дисков.

Возрождение украинского кинопроката началось в 1998 г. Первым был воплощен в жизнь "Кинопалац" – проект фирмы B&H, представителя в Украине одного из ведущих мировых дистрибьюторов фильмов Buena Vista Int. В 2000 г. интенсивно начали строить кинотеатры нового типа, с современной звуковой системой, удобными креслами, большими экранами и евродизайном. Новые залы привели новое поколение зрителей.

В современные кинотеатры, несмотря на завышенную для Украины цену на билет до 50 грн., потянулись зрители, причем не столько люди, испытывающие ностальгию, сколько младшее поколение, привлеченное новым качественным репертуаром и современными технологиями кинопоказа. Основная аудитория – это работающее население в возрасте 20–35 лет, причем женщины стали более активными зрителями, чем 15 лет назад.

Переоборудованные кинотеатры привлекли к себе и внимание кинодистрибьюторов. Последние начали, прежде всего модернизованным кинотеатрам, предоставлять новые кассовые фильмы и таким образом обеспечили им наилучший репертуар.

За последние 2 года в кинотеатрах Украины количество зрителей выросло в 2,5 раза. Практически все кинотеатры, сохранившие свою специализацию, начали вновь демонстрировать кино, активно реконструироваться и переоборудоваться по современным стандартам.

Сейчас украинский кинопрокат переходит на новую стадию развития, характеризующуюся широким использованием цифровых технологий передачи многоканального звука. Уже сейчас в Украине 30 кинотеатров оснащены самой современной системой звуковоспроизведения Dolby Digital. И хотя это "первые ласточки", вполне возможно, что в ближайшие 2–3 года мы будем наблюдать лавинообразный массовый переход региональных киносетей к новым стандартам кинопроекции, звукового сопровождения, а соответственно, и качества.

Активный подъем украинской кинотеатральной индустрии начался в 2002 г. В течение семи последующих лет открывались новые кинозалы, а старые были переоборудованы и оснащены многоканальными звуковыми системами Dolby Digital, современными экранами и удобными креслами.

Сегодня украинский рынок кинотеатров демонстрирует достаточно активное развитие: за последние 8 лет общее количество кинотеатров в Украине значительно увеличилось. По состоянию на конец 2009 г. в нашей стране было представлено 155 кинотеатров и 295 кинозалов. Свои сети развивают как местные операторы, так и иностранные, в том числе российские, однако пока еще рано говорить о конкуренции между ними. Скорее можно вести речь о скрытой конкуренции между крупными игроками, которые в данный момент занимаются переделом сфер влияния, прежде всего в региональных центрах.

Однако эксперты отмечают, что первая половина 2008 г. продемонстрировала некоторое замедление выхода на украинский рынок международных операторов и приостановление деятельности вышедших, в первую очередь, в связи с необходимостью дублирования фильмов на украинский язык, которая привела к падению посещаемости, и как следствие – увеличению срока окупаемости проектов.

Украинский дубляж был введен в феврале 2008 г. Сравнительная характеристика посещаемости кинотеатров в Украине состоянием на март 2007 г. – 1 млн. 38 тыс. зрителей, на март 2008 г. – 1 млн. 60 тыс. зрителей; апрель 2007 г. – 1 млн. 837 тыс. зрителей, апрель 2008 г. – 1 млн. 784 тыс. Соответственно, при прогнозах увеличения этих показателей на 30%, роста практически не произошло. В мае падение остановилось и ситуация выровнялась, поскольку в обозначенный период в кинопрокате было представлено несколько "блокбастеров", которые

смогли вытянуть уровень посещаемости. Эта ситуация касается первого полугодия 2008 г. На сегодняшний момент ситуация с посещаемостью немного выровнялась, однако прирост не наблюдается.

При этом эксперты отмечают, что, к примеру, во Львове и Киеве посещаемость не снизилась, поскольку и до принятия закона в этих регионах фильмы в подавляющем большинстве дублировались на украинский язык. Существенное падение уровня посещаемости наблюдалось в таких городах, как Донецк, Днепропетровск, Запорожье, Одесса. Как уже было отмечено экспертами выше, на начало второго полугодия 2008 г. ситуация с посещаемостью выровнялась.

На сегодняшний день украинский рынок кинотеатров представлен в основном отечественными сетями. Международные операторы только начинают освоение украинского рынка. Среди основных локальных игроков рынка стоит назвать сети мультиплексов "Линия Кино", "Мультиплекс-Холдинг", "Одесса-Кино", "Баттерфляй".

2007 г. – начало 2008 г. ознаменовались для украинского рынка кинотеатров выходом международных операторов, что дало качественно новый толчок для развития данного сегмента. Выход крупнейшей международной сети IMAX, официально объявленный в 2007 г., является знаменательным событием для украинского рынка.

Достаточно активно развивают свою деятельность в Украине российские операторы кинотеатров. В начале 2008 г. о своем выходе на украинский рынок заявили два российских оператора – "Пять звезд" и "Кронверк Синема". Еще две российские киносети – "Киномакс" и "Синема Парк" также находятся в процессе активного поиска помещений для размещения своих кинотеатров в Украине.

Среди международных операторов стоит назвать польскую медиа-группу ITI, которая заявила о намерениях развивать в Украине сеть кинотеатров Multikino. Первый кинотеатр планируется открыть во Львове. Multikino – второй по величине оператор кинотеатров в Польше, входящий в медиа-группу ITI. В феврале 2008 г. было объявлено о том, что медиа-группа ITI приобрела польскую сеть кинотеатров Silver Screens.

Компания Cinema City International (Cinema City), являющаяся крупнейшим оператором сети мультиплексов в Центральной и Восточной Европе, также рассматривает возможность своей работы в Украине.

Конкуренция на украинском рынке на данном этапе развития как таковая отсутствует, но с выходом международных операторов уже начинают зарождаться предпосылки к ее появлению. Если сравнивать, к примеру, с российским рынком кинотеатров, то здесь конкуренция уже достаточно серьезная, и ее наличие является стимулом для дальнейшего качественного развития этого сегмента.

Годовая динамика роста рынка составляла 50–60%. В 2009 г., по данным Богдана Батруха, генерального директора компании B&H Film Distribution (сеть "Кинопалац"), объем рынка кинопроката достиг 60 млн. дол.

По результатам первого квартала 2010 г. украинские кинотеатры собрали почти половину всего бокс-офиса за прошлый год. Даже несмотря на значительное сокращение количества фильмов в прокате, этот год должен стать для отечественного рынка рекордным по объему кассовых сборов за счет колоссальной 3D-фильмов. На III международной конференции "Кинобизнес в Украине", на которой общались участники кинобизнеса из Украины и соседних стран, сквозной темой практически всех докладов являлось развитие 3D-технологий, которые влили в кинопрокат новое дыхание и значительно повысили кассовые сборы. Так, только за первый квартал этого года кинотеатры уже собрали половину всего прошло-

годнего объема наличности. Если кассовые сборы в 2009 г. составили 439,3 млн. грн., то по состоянию на 18 апреля 2010 г. они уже превысили 266 млн. грн. В этом году мы прогнозируем значительный рост рынка, который по объемам должен преодолеть барьер в 100 млн. дол.

Дальнейшее расширение рынка будет происходить под влиянием следующих факторов:

- роста доходов населения и увеличения средней цены билета;
- привлечения большего количества людей в кинотеатры за счет улучшения качества кинопоказа и расширения ассортимента кинотеатральных услуг;
- расширения круга потенциальных потребителей услуг кинопроката, и, соответственно, увеличению среднегодовой посещаемости.

Основным контрагентами кинотеатра являются дистрибьюторы кинофильмов. Механизм кинодистрибьюции в Украине представляет собой систему, включающую 2 главных звена. Первое – производители кинопродукции. Это, как правило, иностранные компании, большинство которых размещены в США. На долю Америки приходится около 80% всей кинопродукции, демонстрируемой в нашей стране. Остальные 20% делят между собой ЕС, Япония и Россия. Украина кинопродукция на кинорынке практически не обозначена. Компании-производители, являются владельцами авторских прав, которые переуступают национальным операторам для осуществления проката на определенной территории. Права переуступаются либо по агентскому соглашению, платой за что является “интерес”, либо продаются на открытом кинорынке, где цена фильма формируется под воздействием рыночных механизмов и аукционных торгов. Права переуступаются на заранее определенный временной интервал, который обычно составляет один год, но бывает и так, что этот срок значительно сокращается или увеличивается. Все производимые фильмы делятся на 3 категории А, В, С, по критериям их коммерческой привлекательности. Фильмы категории “А” обычно не продаются на кинорынках, а предоставляются в агентский прокат дистрибьюторам. Остальные фильмы свободно продаются и покупаются на кинорынках, проходящих обычно совместно с кинофестивалями или другими крупными кинособытиями. Крупнейшими кинорынками являются Каннский, проходящий одновременно с одноименным фестивалем и кинорынок в Лос-Анджелесе.

Украинский кинорынок зависит от российского и во многом подчинен ему. Весь репертуар наших национальных дистрибьюторов формируется при участии российских дистрибьюторов и киностудий, занимающихся адаптаций и дублированием кинофильмов. Раз в квартал в Москве проходят кинорынки, на которых продаются фильмы и верстаются репертуарные планы операторов кинорынка стран СНГ и российских кинотеатров.

Вторым звеном кинорынка являются национальные дистрибьюторы фильмов, чья деятельность заключается в переводе и дублировании фильмов, производстве копий, таможенной отчистке, рекламе в национальном масштабе и распределение фильмокопий по кинотеатрам. Дистрибьютор за предоставление кинокопий, прав на прокат и проведение рекламной кампании получает определенный процент от валового сбора прокатываемого кинотеатром фильма, как правило, это 50%, хотя в результате переговоров и торгов эта цифра может колебаться в обе стороны. Украинский дистрибьютор сам решает, какое количество копий фильма вводить в прокат и каким кинотеатрам первым предоставить фильм для демонстрации. Основная задача дистрибьютора – обеспечить максимальные сборы фильма наименьшим количеством копий, т. е. с наименьшими затратами с его стороны. Доход дистрибьютора составляет определенный процент от прокатной

платы, перечисляемой ему кинотеатрами, или же разницу между полученной от кинотеатров прокатной платы и затратами на приобретение фильма, печать копий, проведение рекламной кампании, транспортных и логистических издержек. Сейчас существует практика проката фильма несколькими экранами, то есть сначала копию прокатывает один кинотеатр, затем она передается в другой и так далее. Первым экраном начинают прокат лучшие кинотеатры страны, способные обеспечить максимальные сборы.

Видеодистрибьютор может хранить и продавать видеокассеты с записью фильма, а также предоставлять субправа другим видеодистрибьюторам для выпуска и распространения фильма на видеоносителях. Лицензионные видеокассеты с записью предлагаются конечному потребителю в материальном виде. Просмотр фильма на видео предполагает также, как и театральный прокат, прямой контакт со зрителем, но лишь с той разницей, что видеопросмотр можно в любой момент прервать и вновь начать смотреть фильм с прерванного момента.

Специфика кинопродукции как объекта маркетинга состоит в том, что каждый канал распределения предоставляет один и тот же ключевой товар (фильм), но в разнообразных формах его доведения до потребителя. Зрители сообразно предложению рынка оценивают свои финансовые возможности, наличие свободного времени и желания. И если раньше поход в кинотеатр был массовым увлечением населения, то теперь менее обеспеченные граждане не могут себе позволить посмотреть фильм в современно обустроенном кинотеатре.

Альтернативные способы проведения свободного времени уменьшают зрительскую киноаудиторию. Потребителю предоставлен широкий выбор на рынке досуга и услуг. Появление новых форм досуга ограничивает возможности извлечения прибыли в киноотрасли. При этом необходимо отметить и тот факт, что возможности потребителя ограничиваются свободой выбора из представленного на рынке репертуара и сопутствующих услуг.

На основании проведенных исследований украинских анимационных студий следует отметить, что в своем большинстве производители анимационных фильмов являются специализированными (рис. 1), имеют смешанный характер направленности на рынок (рис. 2) и по отношению к потребительской аудитории носят непрестижный характер (рис. 3).

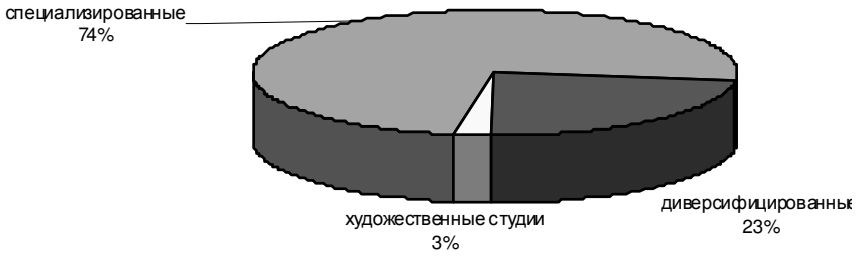


Рис. 1. ***Распределение анимационных студий Украины по степени специализации***

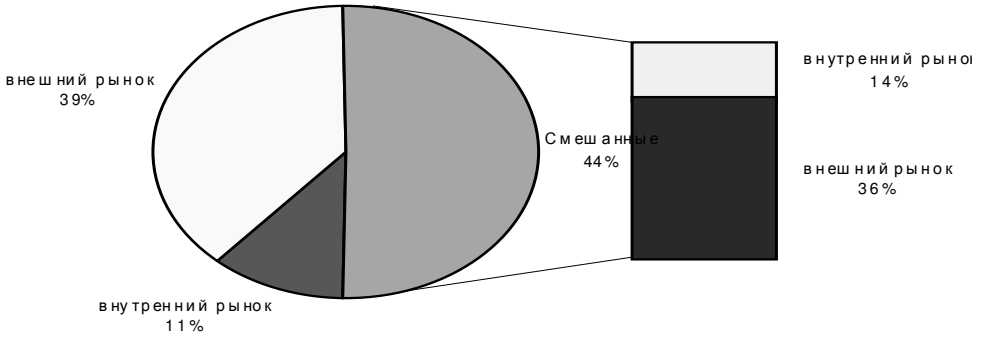


Рис. 2. ***Распределение анимационных студий Украины по направленности на рынок***

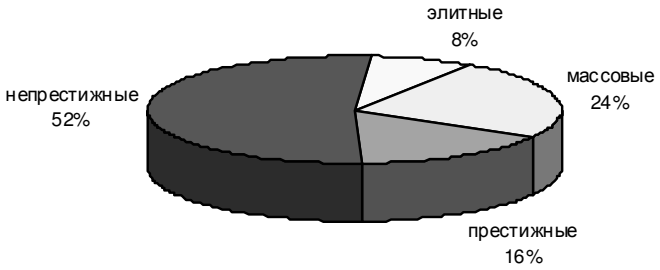


Рис. 3. ***Распределение анимационных студий Украины с учетом направленности на потребителя***

Таким образом, большинство анимационных студий Украины являются специализированными (74%) и направлены на внешний рынок (39%), или смешанные (44%), но в смешанных также преобладает направленность работы на внешний рынок (36%). При этом следует отметить, что большинство студий, несмотря на основную направленность на внешний рынок, внутри страны оцениваются как непрестижные (52%). Это положение обусловлено рядом объективных причин:

- основная масса анимационной продукции производится по заказу иностранных фирм и неизвестна массовому потребителю, как отечественное производство;
- рекламная анимационная продукция также не способствует повышению престижности украинских производителей мультипликации;
- ориентация художественных анимационных студий на элитную мультипликацию, рассчитанную на участие в конкурсах, приводит к потере массового зрителя и, в итоге, к снижению престижности в глазах обычного потребителя.

Таким образом, исходя из матрицы “рыночный потенциал – рентабельность”, вышеуказанные сегменты разделились следующим образом (рис. 4).

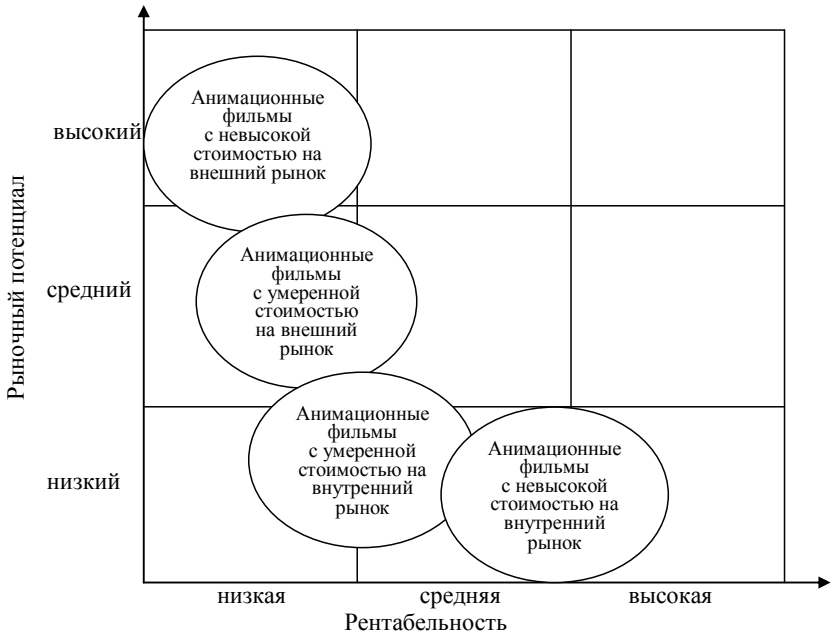


Рис. 4. ***Анализ реального рыночного потенциала украинских анимационных фильмов***

В то же время, мировые тенденции распределяются иным образом (рис. 5).

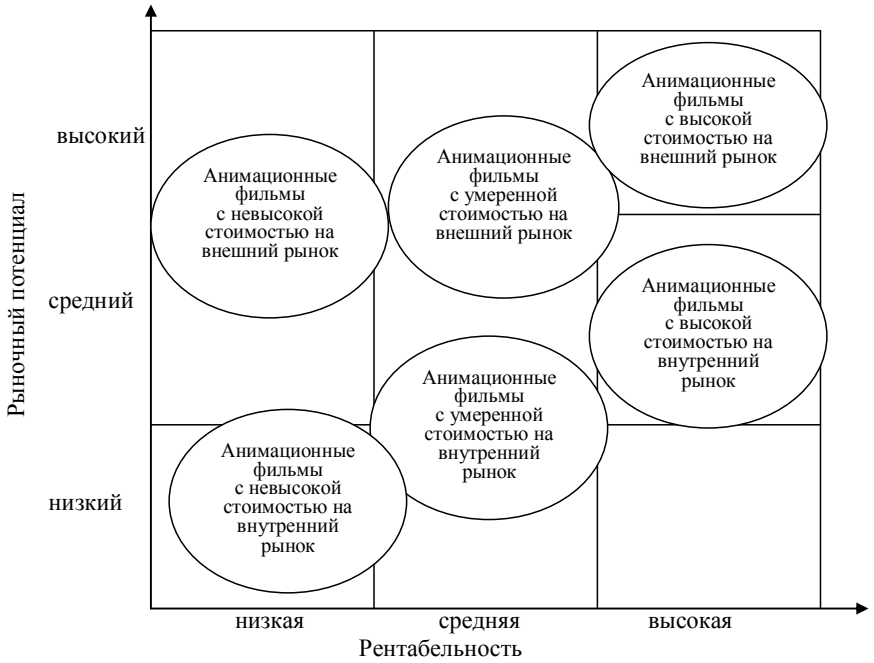


Рис. 5. ***Анализ рыночного потенциала анимационных фильмов ведущих мировых производителей***

Сравнивая эти две матрицы (рис. 4 и рис. 5), на первый взгляд, кажется, что предложение украинских анимационных студий должно содержать большее количество мультипликации с высоким рыночным потенциалом или высокой рентабельностью. Следовательно, необходимо в первую очередь сосредоточиться на сегменте "анимационных фильмов высокой стоимости", как имеющем высокий рыночный потенциал и высокую рентабельность. Тем не менее, в украинской действительности этому препятствует ряд факторов, среди которых главными являются следующие:

- имидж украинских анимационных студий низок как на внешнем, так и на внутреннем рынках, поэтому рыночный потенциал и рентабельность могут оказаться в реальности низкими;
- украинские анимационные студии в настоящее время не могут себе позволить высокозатратные мультфильмы.

Сегментация рынка анимационных услуг относительно спроса и предложения, выступает как фактор формирования конкурентной рыночной среды, что позволяет оценить отдельный сегмент рынка по следующим показателям: рыночный потенциал сегмента, емкость сегмента, активность конкурирующих предприятий, наличие неудовлетворенных потребностей, которые предприятие может удовлетворить, существование сегмента на протяжении длительного времени, и вследствие этой оценки сформировать программу мероприятий по улучшению конкурентоспособности предприятия при помощи рекламы, реструктуризации ассортимента, нетрадиционных методов продвижения турпакетов.

Таким образом, в современном мире отмечается усиление роста влияния личностно- психологических факторов на поведение потребителей анимационного продукта. Потребители стремятся не только приобрести услугу по оптимальной стоимости, но и выдвигают к ней ряд требований, обусловленных возможностью познания, причастности и, в конечном итоге, самовыражения.

Елена АЗАРЯН, Александр КРИКОВЦЕВ

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ДЕЛОВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Рассмотрены методологические основы формирования концепции холистического маркетинга в рамках маркетинга взаимодействий. На основании критического обзора научных работ по данной проблематике дается авторская трактовка термина "холистический маркетинг" как эквивалента термина "интегрированные деловые взаимодействия", под которым понимается построение долгосрочных и доверительных отношений с клиентами не только отдельно взятой фирмой, а но и целостной системой представленных на рынке сетей, направленных на получение дополнительных выгод при формировании метаценности каждого участника.

Состоянию и перспективам развития отечественного маркетинга взаимодействий как основы холистической концепции посвящен ряд работ ученых, среди которых можно назвать А. В. Войчака, В. Г. Герасимчука, В. Я. Кардаша, Д. Г. Лукьяненко и др. Однако в отечественную теорию маркетинга этот термин внедрялся как эквивалент английского "relations", который переводится как "отношения". В связи с такой трактовкой в отечественной литературе стало наиболее употребляемым понятие "маркетинг отношений". Учитывая современные тенденции, связанные с глобализационными процессами и влиянием Интернет-технологий на всю экономическую сферу, возникает необходимость адаптации к ним понятийного аппарата маркетинга, что в настоящее время не нашло еще всестороннего научно-методологического обоснования. Таким образом, целью написания данной статьи является разработка методологических основ концепции взаимодействий участников торговой сети и покупателей в едином процессе получения дополнительных и стабильных выгод.

В литературе концепция маркетинга отношений трактуется по-разному. Ряд авторов, таких как Ф. Котлер, Ж-Ж. Ламбен и др., определяют маркетинг отношений как совокупность практических приемов удержания потребителей. Филипп Котлер считает, что "…маркетинг взаимоотношений – практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений. В качестве "строительного материала" используются высокий уровень обслуживания и разумные цены. Он направлен на установление тесных экономических, технических и социальных связей с партнерами, которые позволяют снизить транзакционные издержки и сэкономить время, что превращает транзакции из предмета переговоров в рутинный процесс. Конечный результат, к которому стремится маркетинг отношений,– формирование уникального актива компании, называемого маркетинговой системой

© Елена Азарян, Александр Криковцев, 2011.

взаимодействия. Маркетинговая система взаимодействия включает в себя компанию и все остальные заинтересованные в ее работе группы: потребителей, наемных работников, поставщиков, дистрибьюторов, розничных торговцев, рекламные агентства, университетских ученых и всех, с кем компания установила взаимовыгодные деловые отношения. Таким образом, конкурируют уже не столько компании-производители, сколько системы взаимодействия в целом" [2].

Гордон Фоксол, Рональд Голдсмит, Стефан Браун и др. рассматривают маркетинг отношений как результат продолжающегося развития маркетинга, отражающего его современное состояние, как следующую ступень после концепции социально ориентированного маркетинга [5].

К. Келлер дает определение маркетинга отношений как направленной на построение устойчивого бизнеса концепции и бизнес-стратегии, ядром которой является "клиенто-ориентированный" подход. Эта стратегия основана на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях принятия решения о покупке (привлечение, удержание, лояльность), извлекает из нее знания и использует их в интересах своего бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений с клиентами. Технически маркетинг отношений поддерживается с помощью специального оборудования и программного обеспечения, обслуживающего сбор, обработку и оперативное обновление данных о клиентах и взаимоотношениях компании с ними, а также способствующего автоматизации и координации бизнес-процессов в маркетинге, продажах и обслуживании [3].

Согласно Келлеру и Котлеру, маркетинг взаимоотношений предполагает формирование нужных отношений с нужными группами партнеров. Здесь требуется не только менеджмент взаимоотношений с покупателями (customer relationship management, CRM), но и менеджмент партнерских отношений (partner rela tionship management, PRM). Всего существуют три группы партнеров (рис.1): работники, маркетинговые партнеры (каналы распределения, поставщики, дистрибьюторы, дилеры, различные агентства) и члены финансового сообщества (акционеры, инвесторы, аналитики) .

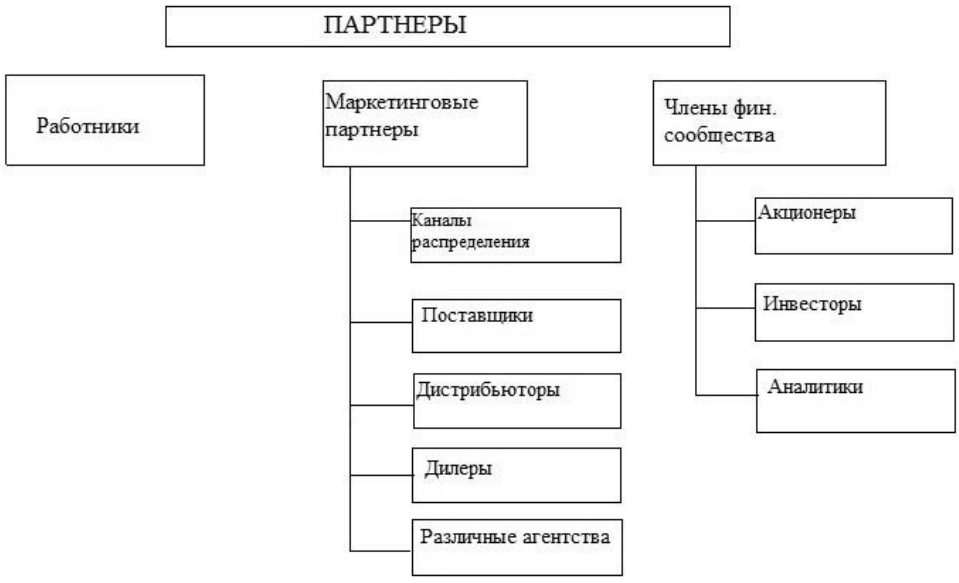


Рис.1. ***Виды партнеров согласно Ф. Котлеру и К. Келлеру*** [4]

Проанализировав мнения ученых относительно понятия “маркетинг отношений”, “маркетинг взаимоотношений”, “маркетинг взаимодействий”, мы предлагаем остановиться на термине “маркетинг бизнес-взаимодействий” или эквивалентном ему определении “холистический маркетинг”, под которым понимается построение долгосрочных и доверительных отношений с клиентами не только отдельно взятой фирмой, а но и целостной системой представленных на рынке сетей, направленных на получение дополнительных выгод при формировании метаценности каждого участника.

Таким образом, можно выделить отличия холистического маркетинга и традиционного (табл. 1.).

Таблица 1

Отличительные особенности холистического маркетинга
по сравнению с традиционным маркетингом

Традиционный маркетинг	Холистический маркетинг
Эгоистические интересы и конкуренция являются движущими силами создания стоимости.	Стоимость создаётся в процессе кооперации.
Цель – получение прибыли сиюминутной и разовой.	Цель – получение прибыли устойчивой и на протяжении длительного периода.
Фокусирование на завоевании новых клиентов, действия по переманиванию неудовлетворённых клиентов фирм-конкурентов.	Привлечение клиентов – это важный, но промежуточный шаг. Первоочередной задачей является сохранение собственных клиентов.
Разовый контакт с покупателем.	Непрерывный контакт с покупателем.
Незначительный интерес к обслуживанию покупателя.	Высокая значимость обслуживания покупателя.
Безликие, разделенные во времени и пространстве отношения.	Тесные персонифицированные контакты, основанные на приверженности и доверии.

Опыт зарубежных и отечественных компаний, принявших концепцию управления отношениями с клиентами, показывает, что, несмотря на различия в отраслевой принадлежности и организационной структуре, все компании, успешно внедрившие маркетинг отношений, начинали со стратегической ориентации. Один из главных факторов успеха внедрения маркетинга отношений – наличие целей и стратегии отношения с клиентами, согласованной с общей стратегией компании.

При умелом использовании специально созданной маркетинговой базы данных можно значительно повысить эффективность влияния на рынок – при условии, что база данных соответствует необходимым критериям. Долгосрочные отношения являются решающим фактором конкурентоспособности, а корпоративным параметром “стоимости денег” становятся потребители.

Теория основных опосредствованных переменных в общей концепции интегрированных контактов рассматривает часть отношений доверия и обязательств (рис. 2). Предполагается, что эти отношения состоят в основе деловых контактов и определяются опосредствованным взаимодействием пяти важных элементов на входе (например, конечными затратами, привилегиями, распределением цен, коммуникациями и эгоистическим обращением) и пяти – на выходе продукции (неофициальным соглашением, склонностью к отходу из бизнеса, сотрудничеством, функциональной противоречивостью обязанностей и сомнением в правильности принятия решений).

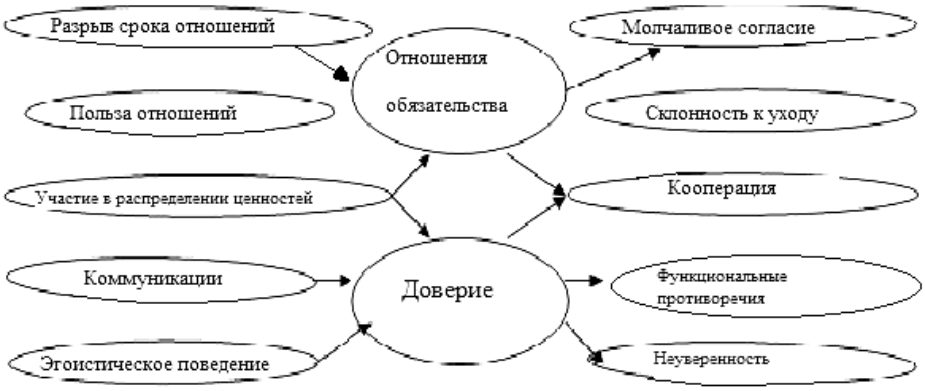


Рис. 2. ***Модель опосредованных переменных в маркетинге бизнес-взаимодействий***

Вторая модель, предлагаемая в случае проведения диагностики интегрированных бизнес-взаимодействий, включает также четыре элемента “4I” (interest, investment, innovation, integration) – интерес, инвестиции, инновации, интеграция (рис. 3).

Рис. 3. ***Модель делового взаимодействия фирмы и клиента***

Эти элементы – суть развития сетевых отношений компании и клиента. Интерес выражает способность корпорации работать с поведенческими аспектами потребительского поведения. Инвестиции – финансовый источник и готовность вкладывать капитал. Интеграция подчеркивает характеристики компании, которые предполагают объединение и суверенитет участников кооперации с потребителями.

Можно рассматривать всю сеть как комплексную и мультипликаторную форму развития самой удобной кооперации для данной компании в новой экономике. Возможности сетевых отношений выполняют функции целевого рынка, в котором его субъекты достигают свои главные цели.

Существует несколько новых форм влияния на направления разработки концепции холистического маркетинга в сфере контактов с потребителями:

- экономика знания;
- агрегирование, конвергенция и консолидация;

- фрагментированные и персонифицированные рынки;
- самоорганизация;
- адаптивность (рис. 4).

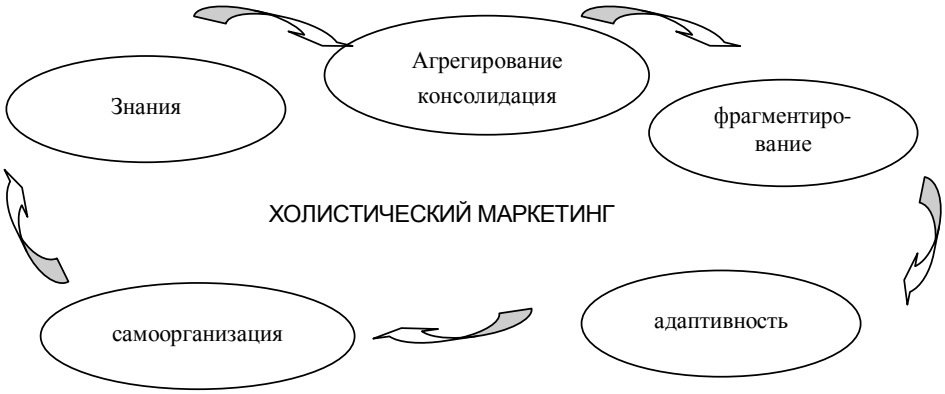


Рис. 4. ***Формы влияния на направления разработки концепции холистического маркетинга***

Таким образом, холистический маркетинг в современном социально-экономическом пространстве является действенной и необходимой концепцией, позволяющей объединить усилия всех участников торговой сети и покупателей в едином процессе получения дополнительных и стабильных выгод. В дальнейшем планируется углубленный анализ внутреннего и внешнего партнерства и системе холистического маркетинга.

Литература

1. *Алешина И. В. Поведение потребителей / И. В. Алешина. – М. : Экономист, 2006. – 525 с.*
2. *Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – Спб. : Питер Ком, 1999. – 896 с.*
3. *Мартышев А. В. Маркетинг отношений : учеб. пособ. / А. В. Мартышев. – Владивосток : ДГУ, 2005. – 108 с.*
4. *Котлер Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер ; [пер. с англ. С. Жильцова, М. Жильцова, Д. Раевской] ; 12-е изд., изм. и доп. – СПб. : Питер, 2007. – 814 с. – (Серия "Классический зарубежный учебник").*
5. *Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун ; пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с. : ил. – (Серия "Маркетинг для профессионалов").*

Людмила ГОЛОВКОВА, Анна ГОЛОВКОВА

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОГО РЕФОРМУВАННЯ КРАЇНИ ЗА РАХУНОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Визначається сутність та особливості інтелектуального потенціалу та капіталу, обґрунтовуються стратегічні напрямки економічного реформування країни за рахунок інтелектуального капіталу.

Постановка проблеми. У різні історичні періоди рейтинг держави, її розвиток визначали за різними ознаками, які часто суттєво відрізнялись. На першому плані могли бути розміри території, чисельність населення, запаси природних ресурсів, бойова міць збройних сил, освітній ценз, обсяг валового продукту тощо.

Необхідність інноваційного шляху розвитку економіки країн є актуальним питанням особливо в післякризовий період, використання науково-технічного й інтелектуального потенціалу для відродження та виходу з кризи і відновлення темпів розвитку за рахунок економічного розквіту держави, регіонів, підприємств є настільки очевидною, наскільки одночасно і складною проблемою в реалізації.

Сьогодні в післякризовий період при всій значущості інших цінностей одним із головних критеріїв оцінювання становища держави у світі є темпи науково-технічного прогресу. Особливо це стосується рівня розробок і масштабів реалізації наукоємних та високих технологій.

Саме тому незаперечним є визнання необхідності вивчення впливу інтелектуального потенціалу на рівень розвитку країни загалом, зокрема у сфері економічних відносин. Для досягнення корпораціями, регіонами та країною гідного конкурентного положення серед інших країн світу та пришвидшення виходу з кризового стану важливо визначити, як саме найефективніше та найповноцінніше реалізувати інтелектуальний потенціал, щоб отримати оптимальний ефект від його використання. Це вимагає глибокого аналізу структури інтелектуального капіталу, взаємодії показників, що його характеризують, та визначення вагомості змін у перерозподілі напрямків фінансування складових інтелектуального капіталу для покращення економічних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій; виділення невирішеної проблеми. Проблемою дослідження інтелектуального капіталу займались широко відомі зарубіжні вчені такі, як: Г. Беккер, Е. Брукінг, Т. Б'юзен, Б. Вейсброда, Д. Даффі, Л. Едвінсон, Д. Клейн, Д. Снайдер, М. Мелоун, Г. Мінс, Д. Мінцер, Т. Шульц, Б. Хансен; російські науковці: Л. Шаховська, Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, С. Ленська та вітчизняні дослідники: В. Бирський, Г. Задорожній, В. Порохня та інші.

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень у цій галузі, їхній ретельний аналіз показав, що в наукових працях не розглядається структура складових інтелектуального капіталу та яким саме чином інтелектуальний капітал впливає на економічне зростання та розвиток країни.

© Людмила Головкова, Анна Головкова, 2011.

Формування й розвиток постіндустріальної економіки, зростання ролі інформації та знань у виробничих процесах ставить у пряму залежність економічний прогрес і суспільний розвиток від суцільної інтелектуалізації життя населення. Інтелектуальний потенціал стає головною умовою щодо подальшого економічного поступу та подолання кризових явищ в економіці, а інтелектуальний капітал – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети.

Метою статті є визначення сутності, структури та особливостей інтелектуального потенціалу та капіталу, обґрунтування стратегічних напрямів економічного реформування країни за рахунок інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальним потенціалом як генеруючою складовою є сукупність креативних здібностей особистості, які використовуються в специфічній формі в процесі життєдіяльності як окремою людиною, так і суспільством. Однак треба відрізняти зазначену категорію та категорію "інтелектуальний капітал". Так, інтелектуальний потенціал стає капіталом, на наш погляд, у процесі виробничої діяльності за рахунок взаємодії особистості з природою, ресурсами та уречевлює результати в засобах виробництва, технологіях, продуктах бізнесу, а також у знаннях та якостях, які реалізуються в процесі праці. Так, для економічного реформування країни та сприяння виходу країни з кризи розвиток інтелектуального капіталу можна розглядати як стратегічний напрямок.

Однією з головних проблем, яка виникає під час вивчення інтелектуального капіталу, є визначення його структури та показників, що характеризують структурні елементи. З огляду на попередні дослідження [1, 2, 4] визначимо, які чинники впливають на формування людського, структурного та маркетингового капіталів (рис. 1).

Для того, щоб оцінити рівень інтелектуального потенціалу держави, необхідно визначити рівень людського, структурного (організаційного), маркетингового потенціалів та визначити їхні структурні недоліки і переваги з метою подальшого його використання для розробки стратегії розвитку корпорацій та інших підприємств.

Рис. 1. ***Структура інтелектуального капіталу***

Примітка: Розроблено автором.

На наш погляд, розвиток корпорацій неможливий без наявності відповідного інтелектуального потенціалу та достатнього інтелектуального капіталу як уречевленої форми попередньої реалізації відповідного потенціалу. Щоб структурувати завдання з вибору, систематизації та обробки даних, розроблено концепцію оцінювання потенціалу інтелектуального капіталу країни (рис. 2).

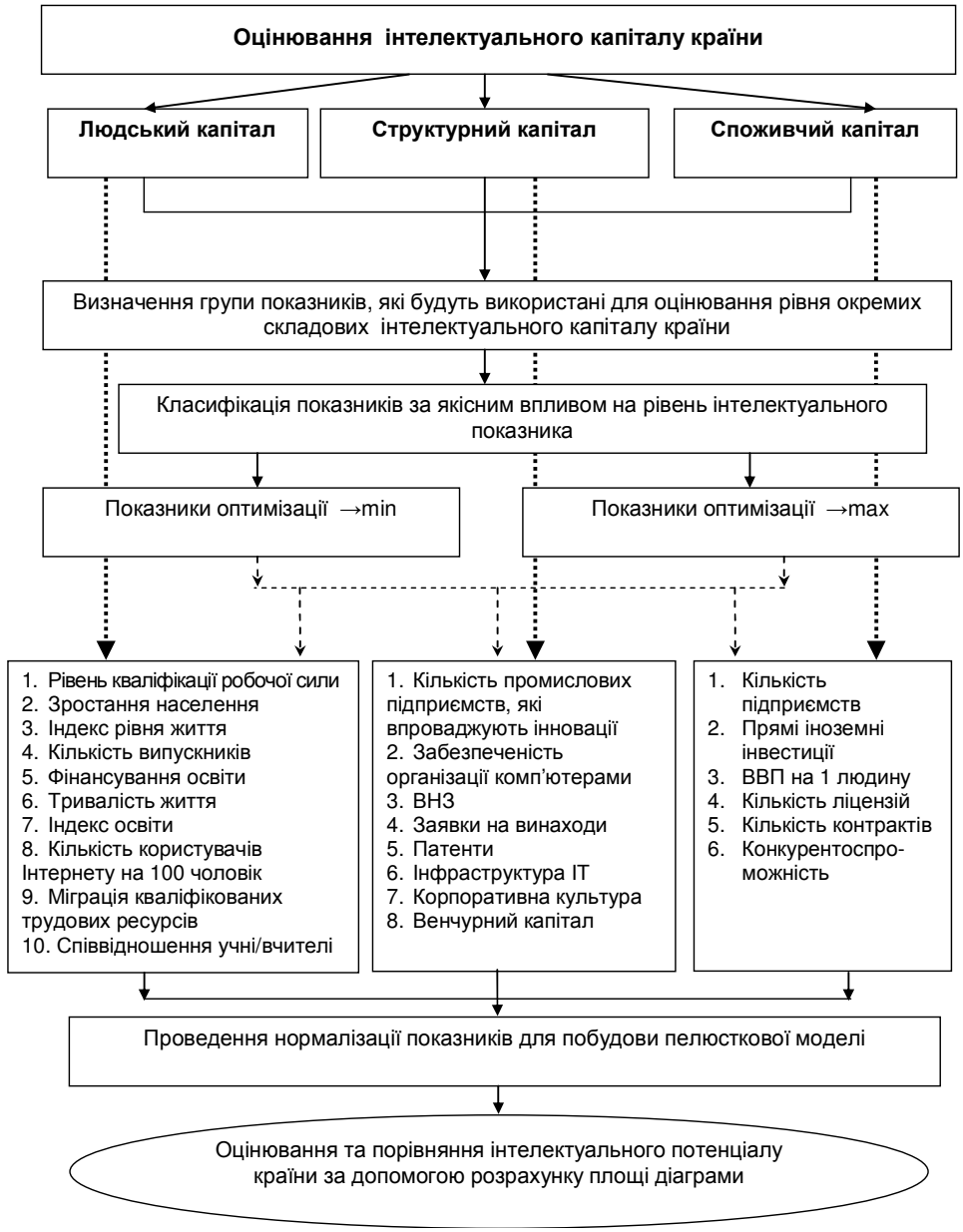


Рис. 2. ***Концепція оцінювання інтелектуального капіталу країни***
Примітка: Розроблено автором.

Вона базується на виокремленні в структурі інтелектуального капіталу людського, структурного та маркетингового капіталів; визначенні якісних і кількісних показників, що здатні забезпечити відображення реального стану країни у сфері інтелектуального капіталу та його структури [1, 2].

У процесі розрахунків необхідно провести нормалізацію всіх показників, щоб зробити їхнє порівняння. Так, проведення нормалізації здійснюється за різною методикою залежно від того, в якому напрямку відбувається оптимізація показника, тобто показник є кращим при більшому його значенні (→max), або показник є кращим при меншому його значенні (→min).

Для відображення загальної ситуації рівня інтелектуального капіталу, залучаючи показники, що використовуються для характеристики всіх елементів інтелектуального капіталу, можна побудувати загальну порівняльну пелюсткову діаграму (рис. 3), яка дає можливість наочно та зрозуміло показати переваги й недоліки за всіма основними показниками, які використовуються в процесі аналізу інтелектуального капіталу та порівняти їх з іншими країнами.

У пелюстковій діаграмі відображені нормалізовані дані аналітичних даних відповідно до складових структури інтелектуального капіталу [1, 3].

Рис. 3. ***Загальна порівняльна пелюсткова діаграма інтелектуального капіталу***

У людському капіталі відбувається нормалізація показників, які забезпечують цілісне відображення рівня розвитку досліджуваного об'єкта за рівнем його потенціалу в цьому елементі інтелектуального капіталу [4].

Якщо показник, що нормалізується, впливає на результуюче значення капіталу прямо пропорційно, тоді нормалізація розраховується за допомогою формули:

$$X_i^{NormMax} = \frac{X_i^{\text{Real}}}{X_{\max}^{\text{Real}}}. \qquad (1)$$

У випадку, коли вплив показника є обернено пропорційним, його нормалізація $X_i^{NormMin}$ відбувається з урахуванням того, що кращим є мінімальне значення

$X_{\min}^{\text{Real}}$. З множини значень показника обирають мінімальне значення (в нормалізованому вигляді воно має дорівнювати 1) і ділять на *i*-те значення X_i^{Real}. Розрахунки проводять за такою формулою:

$$X_i^{NormMin} = \frac{X_{\min}^{\text{Real}}}{X_i^{\text{Real}}}. \quad (2)$$

Через те, що серед реальних значень динаміки наявні від'ємні дані, необхідно провести попередню підготовку даних. Для цього необхідно визначити найменше від'ємне значення в множині значень Avid і збільшити всі значення на (|Avid| + 1); збільшення на 1 є необхідною умовою для уникнення нульових значень.

Результати нормалізації усіх показників, що формують людський капітал, відображають у таблицях та на пелюстковій діаграмі [3,4].

На структурний капітал впливають такі показники, що нормалізуються за тими самими принципами, що й показники людського капіталу, за допомогою формул (2), (3). Системне вивчення цих показників дає змогу забезпечити цілісне відображення рівня розвитку об'єкта, що досліджується, за рівнем його структурного потенціалу.

На споживчий капітал впливають показники, що нормалізуються за тими самими принципами, що й показники людського капіталу, за допомогою формул (2), (3). Системне вивчення цих показників дає змогу забезпечити цілісне відображення рівня розвитку об'єкта, що досліджується, за рівнем його маркетингового потенціалу [3, 4].

Враховуючи значення показників, відображених у пелюсткових моделях інтелектуального капіталу, можна розрахувати площу, яку займають значення показників кожної із країн, за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin\frac{2\pi}{n} \cdot (a_1 \cdot a_2 + a_2 \cdot a_3 + ... + a_n \cdot a_1), \quad (3)$$

де n – кількість показників.

Результати розрахунків площ відображаються в таблицях.

Основним свідченням ефективного використання інтелектуального капіталу країни є її економічний розвиток. Щоб дослідити зміни економічного стану країни, можна використати один із найчастіше уживаних та узагальнюючих показників – внутрішній валовий продукт (ВВП). Необхідно визначити, яким чином впливає динаміка показників інтелектуального капіталу на зростання ВВП, щоб обрати оптимальні напрямки інвестування коштів в окремі складові елементів та оптимальний розвиток структурного співвідношення вищенаведених складових інтелектуального капіталу.

Для вирішення цього завдання розроблено концепцію визначення рівня впливу динаміки структурних елементів інтелектуального капіталу на зміну ВВП, яка базується на оцінюванні та аналізі динаміки показників інтелектуального капіталу в кількісному вигляді, порівнянні й виявленні їхнього впливу на зростання обсягу ВВП (рис. 4).

З огляду на отримані дані необхідно визначити, якою мірою впливає на зростання ВВП кожна складова інтелектуального капіталу. Основним є визначення того, в якому співвідношенні мають відбуватися стимулювальні заходи щодо вдосконалення структури інтелектуального капіталу для забезпечення максимально ефективного впливу на поліпшення стану економіки регіону, а відповідно і корпорацій, які є його підсистемами.

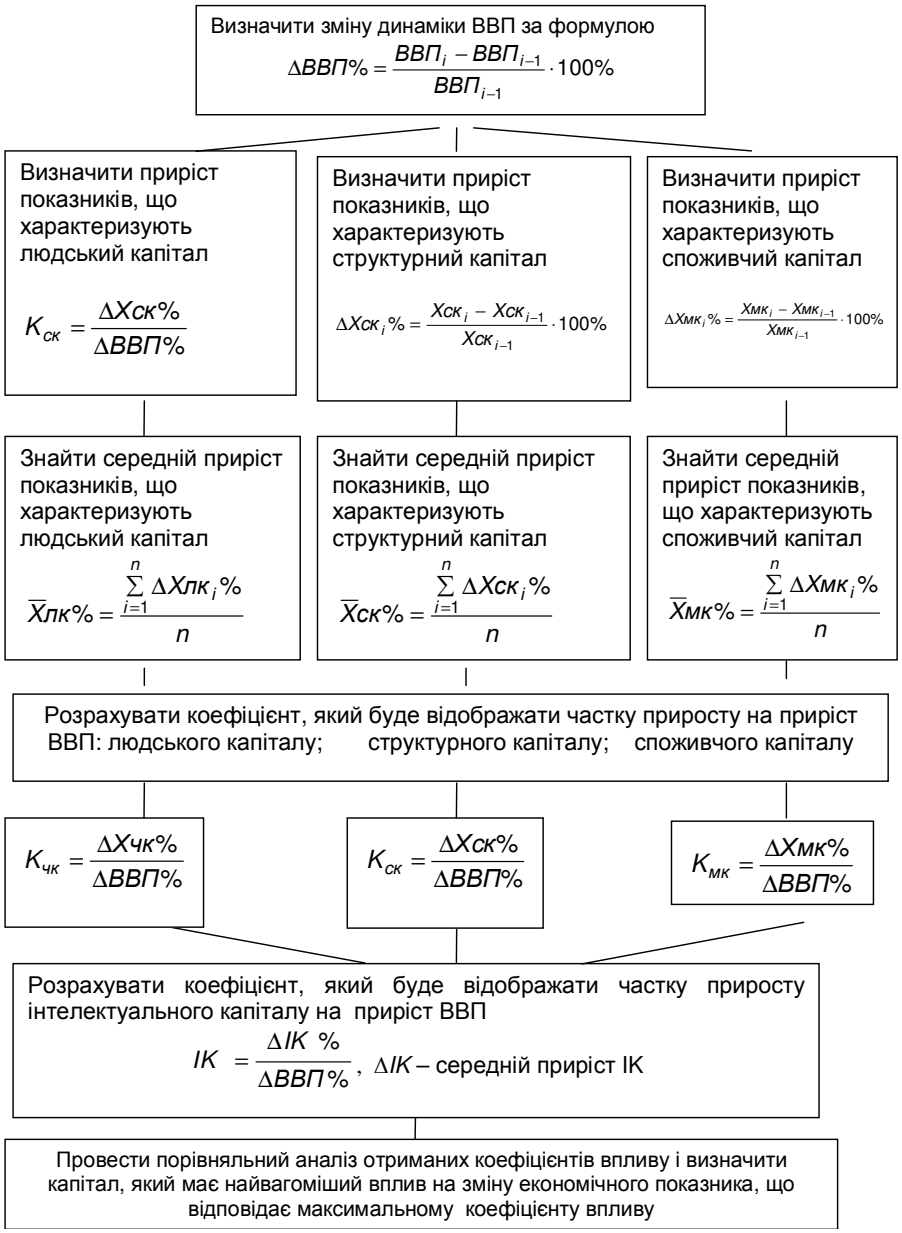


Рис. 4. ***Концепція визначення рівня впливу динаміки структурних елементів інтелектуального капіталу на зміну ВВП***

Примітка: Розроблено автором.

Для визначення вагомості та необхідної частки впливу людського, структурного та споживчого капіталів припустимо, що частки впливу всіх капіталів однакові, а отже, розрахунок приросту інтелектуального капіталу відбуватиметься як середнє значення всіх показників, що використовуються під час оцінювання складових капіталів.

Використовуючи функцію MS Excel "Пошук рішень", визначимо, які частки припадають на кожний із капіталів за умови, що приріст інтелектуального капіталу є оптимальним, коли відповідає приросту ВВП за цей період.

Висновки та напрямки подальших досліджень. В результаті дослідження визначається, яка превалює складова капіталу в структурі інтелектуального капіталу. Визначивши ефективність розвитку тих чи інших складових необхідно визначити заходи на напрямки першочергово інвестування коштів на розвиток такої складової як людський капітал, а потім продовжити розвиток інших складових капіталу. Це дасть змогу оптимізувати структуру інтелектуального капіталу та сприяти нарощуванню інтелектуального потенціалу як генеруючої складової зростання потенціалу країни та подальшому її економічного розвитку.

Так, у контексті вищезазначеної нагальної проблеми оптимального розвитку складових інтелектуального капіталу та відповідно результатам дослідження актуалізуються питання щодо напрямків розвитку як регіонів, так і країни загалом у контексті його економічного розвитку.

Література

1. *Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монограф. / Л. С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ 2009. – 339 с.*
2. *Головкова Л. С. Моделювання економічного розвитку країни на основі теорії самоорганізації динамічних систем : монограф. / В. М. Порохня, Ю. О. Колісник, Л. С. Головкова, Л. В. Кухарева. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – С. 54–69.*
3. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.*
4. *Головкова Л. С. Вплив інтелектуального капіталу на ріст ВВП / В. М. Порохня, Л. С. Головкова, Г. В. Андрущенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 174–182.*

Елена БОРОДИНА, А. БОРОДИНА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ: УКРАИНА, РОССИЯ, ЕС

Выявлены и обобщены научно-прикладные аспекты типизации сельских территорий в Европейском Союзе, Украине и России, отражающие формирование стратегий развития сельской местности, которые характеризуются осуществлением набора общих мероприятий для всех сельских территорий и специальных мероприятий для сельских территорий отдельных типов и подтипов. Предложено использование инструментов типизации для повышения уровня обоснованности украинской политики сельского развития.

Постановка проблемы. В контексте социально-территориальной структуры государственного устройства двумя одинаково важными составляющими являются город (урбанизированные территории) и село (сельские территории). Их взаимосвязи и взаимодействия формируют основу гармоничной политической, экономической и социальной жизни общества и выступают одним из наиболее значимых критериев уровня социально-экономического развития страны в целом. Осознание этого в развитых странах мира сопровождается соответствующими мерами государственной поддержки – как в рамках аграрной политики, так и региональной политики, а их изучение способствует становлению нового научного направления в региональной экономике.

В странах с командной плановой экономикой в течение многих десятилетий основным путем развития сельских территорий был узкоотраслевой аграрный подход “сверху-вниз”. Это привело к однобокому аграрному развитию сельских территорий, нерациональному размещению производства и инженерной инфраструктуры и другим проблемам социально-экономического и демографического характера. Хотя провозглашенный в этих странах переход к рыночной системе хозяйствования был осуществлен два десятилетия назад, в отношении развития села преобладают устаревшие подходы, особенно это характерно для Украины. Примерами этого могут быть провозглашения новой властью в 2010–2011 гг. курса на интенсификацию крупного товарного аграрного производства, что свидетельствует об игнорировании общеизвестных отрицательных последствий таких стратегий на развитие сельских территорий. Секторальная политика может согласовываться с целями развития сельских территорий, может частично с ними конфликтовать, а может им и противоречить. Так, высокоинтенсивное аграрное производство приводит к сокращению занятости населения, социальному напряжению и дополнительной нагрузке на экологические системы. Интенсификация может обеспечить определенные положительные экономические эффекты в краткосрочном периоде, но в долгосрочной перспективе оборачивается значительными экономическими потерями для страны. Поэтому для эффективной и сбалансиро-

© Елена Бородина, А. Бородина, 2011.

ванной жизнедеятельности сельских территорий данный подход требует существенного переосмысления и диверсификации.

Другой высокозатратный и низкоэффективный подход к формированию политики развития сельских территорий, который базируется на устаревших принципах централизованного регулирования развития села, является паспортизация сельских населенных пунктов для разработки программ их развития "сверху-вниз". В отечественных условиях ограниченности бюджетного финансирования программ сельского развития более эффективным и надежным является использование других источников информации по определению состояния сельских поселений с применением официальной статистической отчетности и определения типов сельских территорий. Типизация может использоваться как для системного описания и диагностики социально-экономического положения сел и разработки политики их развития, так и для осуществления задач государственной региональной политики. Построение типологий сельских регионов является элементом регионального анализа.

Методология и цель исследования. Типизация как выделение однородных групп явлений и процессов, которые объединяются общностью отдельных признаков или их совокупностью, является характерной для любой области знаний. Совокупность инструментов типизации имеет как теоретическое, так и практическое значение. Типизация как инструмент исследований развития сельских территорий применяется во всех странах и обуславливается пространственной их спецификой. С помощью систематизации фактического состояния территориального развития и установления основных типов явлений в сфере демографии, расселения, социально-культурного развития, экономической активности и т. п. можно разрабатывать соответствующие меры политического характера. Целью настоящей статьи является обобщение научно-методических и прикладных подходов к типизации сельских территорий в разных странах и Украине для разработки рекомендаций с целью удешевления и повышения уровня обоснованности направлений государственной поддержки развития села в отечественных условиях.

Опыт Европейского Союза.

В Европе широко используется типизация сельских территорий по демографическому признаку на основе критерия плотности населения. Соответственно по этому показателю выделяются три основных типа сельских территорий ЕС.

Тип 1. Преимущественно сельские территории (PR – Predominantly Rural region), которые характеризуется наличием значительной доли сельского населения (в селах проживает более 50% населения), а также высокой плотностью населения (до 150 чел. на 1 км^2).

Тип 2. Экономически интегрированные или смешанные регионы (IR – Intermediate region). Это регионы, где в сельской местности проживает от 15 до 50% населения и которые имеют относительно благоприятные экономические условия развития, благодаря географическому расположению – привязка к транспортным магистралям.

Тип 3. Преимущественно городские или урбанизированные территории (PU – Predominantly Urban region). Это сельские территории, находящиеся на незначительных расстояниях от урбанизированных поселений, которые характеризуются долей сельского населения менее 15%. Их особенностью является постепенное преобразование в территории городского типа, с потерей сельской идентичности и природных ландшафтов.

В период с конца 1980-х до конца 1990-х гг. в странах Европейского Союза для отработки гибких политических подходов в рамках Общей Аграрной Политики (ОАП ЕС) и Региональной политик (РП ЕС) были выделены определенные типы

регионов, в зависимости от уровня их социально-экономического развития. В 2004 г. в связи с расширением ЕС, критерии, разработанные в конце 1990-х гг. были уточнены и дополнены по двум направлениям – сельское развитие и региональное развитие. В рамках этих дифференцированных подходов были выделены шесть типов регионов: с низким уровнем развития; регионы, требующие существенных изменений; регионы с весомой долей безработных; регионы с весомой долей безработных в возрасте до 25 лет; регионы с критической ситуацией в сельском хозяйстве; малозаселенные регионы.

К регионам с низким уровнем развития отнесены те, которые за последние три года до принятия решения об их отнесению к определенному типу, имели уровень ВВП на душу населения ниже 75% от среднего по ЕС. Они охватывают всю территорию Греции, Португалии, Ирландии, большую часть Испании, Италии и другие сельские регионы. Перечень регионов с самым низким уровнем развития пересматривается каждые пять лет.

Специально разработанные программы поддержки регионов с самым низким уровнем развития финансировались через Структурные фонды ЕС и были направлены главным образом на структурную перестройку. Мерами поддержки (инвестирование в создание рабочих мест, улучшение социальной инфраструктуры, проведение ирригации, обучение и повышение квалификации) было охвачено более 60% сельских регионов ЕС с населением почти 80 млн. чел. (22,2%).

Изменения направлений поддержки в следующий после расширения ЕС период (2000–2006 гг.) в этих регионах касались ориентации на научно-исследовательскую и инновационную деятельность; развитие человеческих ресурсов и информационного общества, совершенствование базовой инфраструктуры как важного фактора конкурентоспособности, что способствовало развитию дорог, связи, транспорта. Расходы достигли почти 70% общего финансирования Структурных фондов в этих регионах.

С 2004 г. количество регионов с самым низким уровнем развития в “старых” странах-членах ЕС, которые ранее подпадали под этот тип регионов и получали соответствующую поддержку, постепенно сокращается, что вызывает естественное недовольство их национальных правительств.

К регионам, которые требуют существенных изменений, принадлежат регионы с уровнем безработицы выше среднего по ЕС, регионы, подвергшиеся воздействию промышленного спада, депрессивные регионы, где в течение трех последних лет наблюдалось резкое сокращение рабочих мест или жизненно важных секторов экономики, что привело к обострению проблемы безработицы. Кроме промышленных секторов, финансирование в этих регионах охватывает сферу услуг и рыболовство, а также сельскую местность с низкой плотностью населения, высокой долей занятых в аграрной отрасли, значительным уровнем безработицы и депопуляцией населения. Бюджет мер поддержки по этому направлению составляет 11,5% Структурных фондов, охватывает в среднем 18% населения ЕС, хотя в некоторых странах (Финляндия, Франция) этот показатель значительно больше и достигает 30%.

Регионы с весомой долей безработных и такие же регионы, с долей молодежи до 25 лет, были объединены в один тип в 1993 г. К ним относятся регионы с долговременной (более 1 года) безработицей с основной категорией безработных – молодежь до 25 лет. Критерий отбора региона – количество людей в возрасте до 25 лет, которые ищут работу. Основное направление мер поддержки – содействие профессиональной интеграции молодежи на основе модернизации системы образования, профессиональной подготовки и переподготовки кадров и содействия

трудоустройству. Финансирование на указанные цели предусмотрено осуществлять в размере 12,3% от общего бюджета Европейского социального фонда (ЕСФ) и любой регион может стать его реципиентом, но в том случае, если он уже не получает помощи как регион первого типа – с самым низким уровнем развития.

К мероприятиям в регионах с критической ситуацией в сельском хозяйстве, в рамках Общей аграрной политики (ОАП ЕС) отнесены два ключевых направления: ускоренная модернизация хозяйствующих структур и развитие сельских территорий в регионах, нуждающихся в ускоренном экономическом развитии.

Ускоренная модернизация сельскохозяйственных структур включает инвестиционную помощь; помощь молодым фермерам; помощь для организации повышения технической и экономической квалификации; помощь для поощрения ведения учета на фермах; специальную помощь на реорганизацию обслуживающих отраслей (заготовка, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции) и развитие лесного хозяйства. Финансирование этих мероприятий осуществлялось за счет средств Европейского сельскохозяйственного регулятивного и гарантийного фонда (ЕСРГФ).

Сельские территории с недостаточным уровнем экономического развития определялись по следующим критериям: высокая доля занятых в сельском хозяйстве; низкий уровень доходов в сельском хозяйстве; низкая плотность населения и / или выявленная тенденцией сокращения численности населения. Финансирование развития таких регионов проводилось за счет средств Европейского сельскохозяйственного регулятивного и гарантийного фонда (ЕСРГФ), Европейского фонда регионального развития (ЕФРР), Европейского социального фонда (ЕСФ). Действие этого направления поддержки охватывает 56 регионов ЕС и 5% населения. Финансирование составило 9% общего объема.

К малозаселенным регионам относятся северные регионы ЕС, обустройство которых осуществляется за счет средств ЕФРР, ЕСФ, ЕСРГФ и в среднем составляет до 3% от общей суммы расходов.

Украина и Россия.

В бывшем Советском Союзе типизация, как инструмент научного обоснования методов государственного управления, широко использовалась в практике народнохозяйственного планирования.

Некоторые принципы типологии в исследовании территорий впервые были применены в 1940–1950-х гг. в работах Н. И. Саушкина и В. В. Покшишевского при изучении проблем советской географии населения. Позже типологические подходы использовались в планировании сельских поселений, статистике и картографии [1, 2].

Современные научно-методологические основы типизации сельских территорий Украины и выделение их конкретных типов в пространственном контексте на основе доступных баз данных были проведены в Институте экономики и прогнозирования НАН Украины. Конечной целью этих исследований является принятие взвешенных политических решений с учетом пространственных особенностей сельских территорий для стимулирования их развития на уровне сельских общин.

Авторами был избран двухэтапный подход построения обобщающей типологии сельских территорий районного уровня. Сначала были выделены три типологические линии по демографически-поселенческой ситуации, сфере приложения труда сельского населения и доступности базовых жизненных условий и потребительских услуг. Затем на их основе проведена комплексная типология сельских территорий, интегрирующая указанные типологические линии с использованием метода классификации многомерных объектов в пространстве.

В результате предложено следующую типологию районов по условиям сельского развития.

Тип А. Включает 85 административных районов (17,4%), характеризующихся занятостью сельского населения преимущественно в аграрной сфере; низким уровнем базовых жизненных условий и потребительских услуг; осложненной ситуацией в демографически-поселенческой сфере и четко выраженными кризисными процессами и явлениями. Этот тип территорий характерен для юга Украины и некоторых центральных областей – Винницкой, Черкасской, Полтавской.

Тип Б. Включает 118 районов (24,1%), которые характеризуются преимущественно аграрной занятостью сельского населения; несколько более высоким уровнем доступности базовых потребительских благ и благоприятной демографически-поселенческой ситуацией. Пространственно районы типа Б прилегают к районам типа А, а также распространенны на Волыни, Подолье, встречаются на Закарпатье, Буковине, в восточных областях. [3]

Тип В. Включает 58 (11,8%) районов, которые отличаются заметно диверсифицированной занятостью сельского населения, лучшей ситуацией в демографически-поселенческой сфере и с благоприятной доступностью к базовым жизненным условиям и потребительским услугам. В пространственном контексте они находятся во многих регионах – в местностях, прилегающих к административным и промышленным центрам, в рекреационных зонах; компактными группами расположены в Киевской, Закарпатской, Львовской, в приморских районах Одесской и Донецкой областей.

Тип Г. Включает 33 (6,7%) района, в которых занятость сельского населения слабо диверсифицирована; негативная ситуация в демографически-поселенческой сфере; доступность к базовым жизненным условиям и потребительским услугам проблемная. Районы этого типа примыкают к районам типа В, но более удаленные от административных и промышленных центров и расположены в периферийной зоне влияния г. Киева и на отдельных территориях Тернопольской, Хмельницкой и Винницкой, Полтавской, Харьковской, Донецкой и Запорожской областей.

Тип Д. Включает 149 (30,4%) районов с чрезвычайно сложной ситуацией в демографически-поселенческой сфере; низким уровнем доступности базовых жизненных условий и потребительских услуг; относительно положительной ситуацией в сфере приложения труда. По сравнению с другими типами территорий, здесь наблюдается удовлетворение ограниченного спроса на рабочие места малочисленного контингента лиц трудоспособного возраста. Тип Д характерен для северных (Житомирская, Черниговская, Сумская области), и восточных областей (Харьковская, Луганская, Днепропетровская, Донецкая, Запорожская области), к нему принадлежит существенная часть районов Хмельницкой, Винницкой и Кировоградской областей.

Тип Е. Включает 47 (9,6%) районов с чрезвычайно сложной ситуацией с занятостью сельского населения; определенными проблемами с доступностью к базовым жизненным условиям и потребительским услугам (менее явными, чем в районах, отнесенных к типу Д); относительно хорошими демографически-поселенческими характеристиками. Районы этого типа сосредоточены в основном в западных областях (Львовская, Ивано-Франковская, Закарпатская, отчасти Черниговская, Волынская, Ривненская области).

Подобная типизация сельских территорий Российской Федерации была проведена под руководством А. В. Петрикова во Всероссийском институте аграрных проблем и информатики имени А. А. Никонова Российской академии аграрных на-

ук. Для типизации были использованы основные факторы пространственно дифференцированных возможностей развития сельской местности, которые обобщенно охватывают три группы классификационных признаков: природные ресурсы, социально-демографический потенциал населения и транспортно-географическое положение. Согласно этому подходу было выделено четыре типа сельских территорий с соответствующими подтипами. Краткая характеристика типов российских регионов приводится ниже.

Тип I. Регионы с преимущественно аграрной специализацией сельской местности, благоприятными природными и социальными условиями ее развития. Они охватывают основную сельскохозяйственную зону страны, всего 18% территории России и сосредоточивают 64% сельского населения. В пространственном контексте этот тип включает четыре подтипа сельских территорий. [4]

Подтип 1а. Интенсивное сельское хозяйство и относительно плотное многолюдное расселение. Территории охватывают Центральную Черноземную зону и равнинный Северный Кавказ: Белгородская, Воронежская, Курская, Тамбовская, Липецкая, Ростовская области, Краснодарский и Ставропольский края.

Подтип 1б. Регионы с развитым фермерским сектором, который включает фермерские хозяйства с площадью земель более 1 млн. га, но с более низкой инвестиционной и технической оснащенностью и экстенсивным сельским хозяйством и разреженным сельским расселением. Данный подтип охватывает юг Поволжья, Урала и Западной Сибири: Астраханскую, Волгоградскую, Оренбургскую, Пензенскую, Самарскую, Саратовскую, Ульяновскую, Курганскую, Челябинскую, Новосибирскую, Омскую области, Алтайский край.

Подтип 1в. Регионы с интенсивным сельским хозяйством, высокой долей крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей, высокой плотностью сельского населения, крепкими семьями, развитой инфраструктурой и активным жилищным строительством на фоне высокопродуктивного сельскохозяйственного производства. Территориально охватывает Поволжье и Предуралье: республики Татарстан, Башкортостан, Мордовию, Чувашию, Удмуртию. Эти сельские территории составляют только 2% территории РФ, и производят при этом 13% сельскохозяйственной продукции.

Подтип 1г. Регионы с традиционным экстенсивным сельским хозяйством, которое характеризуется недостаточным объемом инвестиций в основной капитал, низким уровнем технической и энергетической оснащенности. Территориально охватывает Северный Кавказ и Сибирь: республики Адыгея, Дагестан, Ингушская, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия-Алания, Чечня, Калмыкия, Алтай, Бурятия, Тува, Хакасия, Забайкальский край.

Тип II. Регионы с полифункциональной сельской экономикой, сельским хозяйством пригородного типа и благоприятными социальными условиями развития сельской местности. Эти регионы характеризуются высокой плотностью сельского населения, развитой инфраструктурой и сферой обслуживания, высокой интенсивностью рекреационного использования территории и активным жилищным строительством при высокопроизводительном аграрном производстве преимущественно в крупных отраслевых и агропромышленных комплексах. Территориально это Московская и Ленинградская области, которые занимают 0,8% территории РФ и производят почти 5% сельскохозяйственной продукции. Характерным для этих сельских территорий являются конфликты по поводу землепользования, сокращения природных и аграрных ландшафтов, загрязнение окружающей среды, высокие цены на землю и жилье.

Тип III. Районы с неблагоприятными социальными условиями развития сельской местности и большими зонами социально-экономической депрессии.

Подтип 3а. Депопуляция и продолжающийся отток населения, малолюдность населенных пунктов, кризис сельскохозяйственных организаций, личное крестьянское хозяйствование и маятниковая миграция на заработки в города. Территориально это большая часть Нечерноземной зоны: Ивановская, Костромская, Кировская, Тверская, Смоленская, Ярославская, Вологодская, Новгородская, Псковская области.

Подтип 3б. Регионы с относительно неблагоприятными социальными условиями развития сельской местности. Это территории южной границы Нечерноземной зоны: Калужская, Брянская, Орловская, Тульская, Рязанская, Нижегородская, Владимирская, Калининградская области.

Подтип 3в. Сочетание неблагоприятных социальных и природных условий развития сельской местности. Пространственно охватывает Урал, часть юга Сибири и Дальнего Востока: Свердловская, Тюменская, Томская, Кемеровская, Амурская области, Красноярский край, Еврейская АО, Приморский, Пермский край.

Тип IV. Регионы со слабым очаговым освоением сельской местности и неблагоприятными природно-климатическими условиями развития. Территории охватывают 62% на севере и востоке страны. При этом здесь проживает всего 6% сельского населения. Роль территорий в сельском хозяйстве незначительна, однако здесь производится пятая часть валового национального продукта РФ, главным образом в добывающих отраслях.

Подтип 4а. Занятость в сельской местности сконцентрирована в лесной и добывающей промышленностях, занимает север Европейской части России: Ханты-Мансийский АО, Иркутская область, регионы Дальнего Востока.

Подтип 4б. Малозаселенные северные территории значительных размеров (44% территории четвертого типа) с чрезвычайно низкой плотностью населения, занятостью в традиционных промыслах коренных народов Севера: оленеводство, охота, звероводство, рыболовство; неразвитость социальной инфраструктуры, отток населения, загрязнение окружающей среды добывающими предприятиями. Территории включают Крайний Север: Ямало-Ненецкий АО, Мурманская область, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Магаданская область, Чукотский АО.

Эти разработки нашли свое практическое применение в “Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года”. В этом документе отмечается, что одним из принципов достижения целей политики сельского развития должна быть дифференциация мер в зависимости от местной специфики. Для этого в концепции выделено 4 группы и 9 подгрупп субъектов РФ с различными условиями развития сельской местности. Правительственные меры будут финансироваться в соответствии с этими типологиями. Определено также, что учет местной специфики будет базой дифференциации участия федерального и региональных бюджетов в финансировании региональных программ сельского развития, а типизация сельских территорий выступать основным инструментом региональной политики [4].

С 2009 г. начато дифференциацию федерального бюджетирования по Федеральной Целевой Программе “Социальное развитие села” в разрезе субъектов федерации от 42 до 82%. В предыдущем году удельный вес федерального бюджета составил 30% за всеми субъектами РФ.

Разработка научно-методических подходов к типизации сельских территорий важна в реализации задач социоэкономического развития села. Как показывает опыт Европейского Союза и России, результаты исследований могут быть успешно применены в мероприятиях политического характера для реализации гибких низко затратных подходов как сельского, так и регионального развития с исполь-

зованием сравнительных преимуществ, поиском ключевых точек роста, выявлением и поддержкой приоритетных направлений развития.

Выводы. Сельские территории характеризуются существенной дифференциацией во всех исследуемых странах. Особенно это характерно для стран Европейского Союза и России, которые занимают значительные территориальные массивы, находящиеся в разных экономических, природно-климатических зонах и социально-этнических средах. Сельские территории во всех странах характеризуются с позиций выявления определенных типов и подтипов в зависимости от экономических, социальных и природных особенностей, а также общественных и культурных традиций.

Научно-методологические подходы к исследованию сельской местности в ЕС, Украине и России в той или иной степени учитывают пространственную специфику сельских территорий. Общим для исследуемых стран является научное обоснование вариативных характеристик сельских территорий, основанное на глубоком понимании как общих тенденций развития, так и территориальных особенностей местности.

С практической точки зрения в Европейском Союзе типизация сельских регионов имеет прикладной характер и используется для отработки реальных политических мероприятий, поддерживаемых определенными финансовыми рычагами. В Украине на данный момент – это метод скорее научного поиска, чем инструмент принятия политических решений. Применение устаревшего секторального подхода к формированию аграрной политики и нехватка средств на поддержку сельского развития оставляет разработки ученых о типизации без широкого практического применения.

Для Украины важно использовать научные наработки по типизации в разработке и реализации конкретных мер аграрной и региональной политики, что обеспечит осуществление социоэкономического развития сельских территорий на основе набора общих мероприятий для всех сельских территорий и специальных мероприятий для сельских территорий отдельных типов и подтипов.

Литература

1. *Саушкин Ю. Г. Географическое изучение сельских населенных пунктов Советского Союза / Ю. Г. Саушкин // Вопросы географии. – Сб. 5. – М. : Географгиз, 1947. – С. 55.*
2. *Покшишевский В. В. Опыт постановки курса географии городов на географическом факультете МГУ / В. В. Покшишевский // Вопросы географии. – Сб. 38. – М. : Географгиз, 1956.*
3. *Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О. М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І. В. Прокопи ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – С. 203–204.*
4. *Устойчивое развитие сельских территорий: региональный аспект : науч. тр. / под общ. ред. А. В. Петрикова. – Вып. 25 – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова : ЭРД, 2009. – С. 236–250.*

Галина ЗАЯЧКОВСЬКА

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ЯК ЗАСІБ ПІСЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ ГАЛУЗІ

Розглянуто розвиток сфери туризму у посткризовий період у контексті концепції сталого розвитку. Показано доцільність державного регулювання розвитку туристичної індустрії.

Економічна криза 2008–2009 рр. мала негативні наслідки для світової туристичної індустрії. За даними ЮНВТО, у 2009 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів скоротилась на 4% порівняно з 2008 р., а доходи від міжнародного туризму зменшились приблизно на 6%, що можна розглядати як ознаку відносної стійкості розвитку галузі у надзвичайно важких економічних умовах, оскільки спад у загальному обсязі світового експорту в результаті глобальної кризи становив близько 12% [1]. Вже у 2010 р. міжнародні туристичні прибуття зросли на 6,7% порівняно з 2009 р. Це вказало на процес повільного відновлення розвитку сфери туризму [2].

Індустрія подорожей і туризму, охоплюючи широкий спектр видів економічної діяльності, має значний потенціал, що дозволяє їй вносити конструктивний вклад до стійкого розвитку всіх регіонів планети. Важливим є розуміння цього потенціалу, а також забезпечення добробуту, соціального прогресу і створення робочих місць у всіх країнах, оскільки навіть найбідніша з них має певні переваги перед іншими, маючи неповторну культуру, історичну або природну спадщину, своєрідність якої приваблює дедалі більше подорожуючих.

Розвиваючись динамічно і не завжди регульовано, туризм наносить шкоду природним системам та спричинює соціальну напругу. Реальний вплив туризму на довкілля залишається прихованим за рахунок того, що транспортні перевезення, готельний і ресторанний бізнес сприймаються як окремі сектори сфери послуг, а не як взаємопов'язані складові єдиного комплексу, головним завданням якого є задоволення зростаючих потреб сфери туризму. Тому регулятивні заходи з боку держави необхідні для збереження високої якості довкілля, оскільки сучасні туристи стають більш вибагливими до якості природного середовища, обираючи для відпочинку екологічно благополучні місця.

Загострення проблем розвитку туризму внаслідок останньої світової економічної кризи, зростання його значимості змушують говорити про необхідність нових векторів розвитку. Це стало причиною адаптації головних положень і принципів концепції сталого розвитку до сфери туризму.

Використовуючи принципи концепції сталого розвитку, туризм може не лише подолати труднощі, а й виступити у ролі локомотиву, який виведе інші галузі на шлях сталого розвитку.

У зв'язку з практичним вичерпанням можливостей саморегуляції сфери туризму і враховуючи те, що у туристичному секторі екологічний чинник стає економічною ка-

© Галина Заячковська, 2011.

тегорією, неможливо забезпечити його подальший сталий розвиток без державних заходів, спрямованих на стримування стихійного розвитку туризму. Подолання існуючих негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для сталого розвитку туризму є одним з пріоритетних напрямків забезпечення сталого розвитку країн.

Дослідженню процесів сталого розвитку туризму присвячено праці таких вчених, як Р. Батлер, Б. Гудолл, С. Даймонд, Г. Дюбуа, Ж.-П. Керон, Дж. Крауч, Е. Меннінг, О. Марченко, Дж. Р. Б. Рітчі, В. Смаль, І. Смаль, Д. Сміт, М. Стеблер, Т. Ткаченко, Я. Ферсарі та ін. Більшість теоретиків та практиків вважають, що на даний час найбільш перспективною є концепція "сталого розвитку" сфери туризму, яка з поглибленням її наукової обґрунтованості витіснить інші концепції, які не можуть забезпечити збалансований розвиток туристичної індустрії.

Метою написання статті є обґрунтування необхідності використання концепції сталого розвитку сфери туризму як засобу відновлення галузі у посткризовий період.

Сталий розвиток – це свідомо підтримуваний розвиток, в результаті чого зростає роль управління, самоврядування і самоорганізації. Зміна функцій держави має відбуватись внаслідок активізації її регуляторних функцій шляхом встановлення параметрів розвитку і контролю за їхнім дотриманням. Головним засобом реалізації переходу до сталого розвитку є керована системна трансформація суспільства, економіки та держави, яка приведе до переходу на вищий рівень розвитку. Системна трансформація має забезпечити випереджальний розвиток порівняно з іншими країнами, базуючись на власному інтелектуальному і культурному потенціалі, нових технологіях, що дають змогу необмежено розвиватись у часі.

Згідно з широко вживаним міжнародно прийнятим визначенням, по даним у 1986 р. у доповіді ООН Комісією Г. Брунтланд, сталий розвиток має "... задовольняти потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби" [3].

Концепція сталого розвитку туризму базується на доктрині сталого розвитку, яка є сукупністю ідей, концепцій, положень та постулатів різних наук і спрямована на зміну стосунків людини і природи для розширення можливостей економічного зростання та на створення скоординованої глобальної стратегії виживання людства, орієнтованої на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської місткості біосфери.

Сталий розвиток виражає ідею досягнення гармонії між людьми, суспільством і природою; розв'язання суперечностей між природою і суспільством, екологією та економікою, розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, сформованими потребами людей і розумними потребами тощо. Взаємозв'язок і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби визначаються сучасними науковцями як "сталий розвиток" [4]. Можна сказати, що концепція сталого розвитку, визнана світовим товариством як стратегічний напрямок еволюції суспільства на XXI ст., має наскрізний характер і виявляється у кожній сфері людської діяльності. Туризм як інтегрована система, що охоплює всі сторони буття та значну кількість залучених видів економічної діяльності для задоволення потреб туристів, є пріоритетним об'єктом імплементації критеріїв і принципів сталого розвитку, що зумовлюють вимоги гармонійного співіснування усіх суб'єктів туристичного бізнесу з навколишнім середовищем.

Перша спроба визначення сталого туризму була зроблена у 1988 р. ЮНВТО. Сталий туризм розглядався як напрямок, що веде до управління всіма ресурсами таким чином, що економічні, соціальні й естетичні потреби можуть задовольнятися при одночасному збереженні культурної самобутності, основних екологічних проце-

сів, біологічної різноманітності і систем підтримки життя. У 1999 р. було ухвалено "Міжнародну програму зі сталого розвитку туризму" та "Глобальний етичний кодекс туризму", які тією чи іншою мірою розкривають екологічну, економічну та соціальну складові сталого розвитку туризму. У Хартії зі сталого туризму зазначено, що "... розвиток туризму має базуватися на критерії сталості. Це означає, що він є екологічно прийнятним на тривалий період, економічно життєздатний, а також етично та соціально справедливий і рівноправний щодо місцевих громад" [5]. У цих документах значна увага приділяється взаємозв'язку між природоохоронною діяльністю і сталим туризмом, бо галузь може розвиватися лише за умови збереження високої якості довкілля.

Сталий розвитку туризму ґрунтується на характерних для цього процесу принципах, сформульованих ЮНВТО та Всесвітньою радою з подорожей і туризму, які концентруються на екологічній, економічній, культурологічній сталості, а також сталості місцевих громад з усією різноманітністю вияву їхньої життєдіяльності. Серед них виділяють: узгоджене планування та управління розвитком туризму з іншими видами економічної діяльності й напрямками розвитку країни і регіону загалом; сприяння розвитку малих і середніх підприємств як основи створення робочих місць у туристичній сфері; підтримка впровадження у туристичну індустрію екологічно м'яких технологій; здійснення маркетингу туризму з метою підвищення ефективності місцевої економіки та зменшення тиску на довкілля шляхом більш рівномірного розподілу туристів у часі і просторі.

Заходами сталості у соціальній сфері є: налагодження зусиллями урядів тісної співпраці всіх зацікавлених сторін, включаючи національні ради з туризму, туристичні агенції та організації, приватний сектор, місцеві громади для прийняття рішень щодо розвитку туризму; забезпечення рівноправних умов для корінного населення поряд з іншими учасниками туристичного бізнесу в отриманні економічних, соціальних і культурних вигод від розвитку туризму, надання йому першочергового права на працевлаштування; повага та збереження місцевих культур, традиційних ремесел, фольклору; заохочення відповідальної поведінки туристів, культивування поваги до національних законів, культурних цінностей, соціальних норм і традицій.

Традиційними принципами вирішення проблем економічної політики сталого розвитку туризму мають стати достатність, справедливість, ефективність, збалансованість, динамічність, довготривалість і попередження [6].

Для успішного впровадження принципів сталого розвитку туризму необхідна консолідація зусиль всіх зацікавлених сторін. Важливою є роль урядів, оскільки вони мають розробити стратегічну основу планування розвитку індустрії туризму з урахуванням принципів сталості, забезпечити вивчення рекреаційної ємності території, ініціювати розробку систем сертифікації, показників стійкого розвитку з метою контролю за наслідками туристичної діяльності з соціальної, екологічної та економічної точок зору. Особливо актуально це для України, яка має значні туристично-рекреаційні ресурси. Оскільки в країні тільки формується сучасна туристична інфраструктура, то є можливість відразу розвивати туристичну індустрію на засадах сталості.

Розглядаючи розвиток туристичної сфери в Україні після світової економічної кризи 2008–2009 рр., можна сказати, що він характеризується наступним:

- низьким рівнем усвідомлення регуляторних органів ролі та значення туризму для соціально-економічного розвитку держави;
- відсутністю сформованих туристичних ресурсів та цілісної системи їхнього раціонального використання, невизначеністю напрямків їхнього освоєння та розвит-

ку, неефективним та незаконним використання унікальних природних та історико-культурних ресурсів;

- відсутністю сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, державної інвестиційної політики у сфері туризму та належної підтримки розвитку пріоритетних видів туризму;
- відсутністю належного прогнозування та планування розвитку туризму відповідно до наявних ресурсних можливостей, поверхневим підходом до розроблення та реалізації державної програм розвитку туризму;
- недосконалістю організаційно-правових та економічних механізмів реалізації державної політики у сфері туризму, слабкою міжвідомчою координацією та взаємодією між органами державної влади і місцевого самоврядування;

Забезпечення сталого розвитку туризму у країні має відбуватись у результаті активізації та впровадження ефективних механізмів державного регулювання. Його перевагами є подолання негативних тенденцій у сфері туризму, збереження унікальних природних та історико-культурних ресурсів, посилення позитивного туристичного іміджу країни на міжнародному туристичному ринку, збільшення в'їзного туристичного потоку, прискорення темпів розвитку, збільшення частки очікуваних доходів від сфери туризму.

Сталий розвиток туризму має відбуватись при встановленні і підтриманні рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, між економічними інтересами і соціальними потребами та розвитком туризму, а також шляхом створення сприятливих умов для формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту.

Ефективне використання ресурсного потенціалу має забезпечуватись у результаті запровадження комплексного управління туристичними ресурсами, туристичного районування, встановлення системи пріоритетів за видами туризму і за територіями, оптимального розвитку туризму в межах територій при визначенні гранично допустимих навантажень на туристичні об'єкти та оцінюванні впливу туристичної діяльності на навколишнє середовище. Захист соціальних інтересів населення у сфері туризму потрібно проводити шляхом запровадження мінімальних соціальних стандартів у туризмі, що створює сприятливі передумови для розвитку соціального туризму.

Конкурентоспроможність національного туристичного продукту має забезпечуватись у результаті встановлення нормативних вимог до основних параметрів якості туристичних об'єктів і туристичних послуг незалежно від їхньої категорії (безпечність, доступність, відповідність санітарно-гігієнічним нормам тощо).

Вплив держави на природоохоронні, економічні та соціальні чинники відбувається при реорганізації системи та зміні механізмів управління на державному та місцевому рівнях, запровадженні стратегічного планування, відповідного нормативно-правового, методичного, фінансового забезпечення та ін. При цьому стратегічне планування у сфері туризму здійснюється на основі стратегії соціально-економічного розвитку країни, що забезпечує його цільову спрямованість на покращення якості життя населення як основний показник оцінки сталого розвитку.

Основною метою сталого розвитку туризму в Україні є захист національних інтересів України у сфері туризму; формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту, збереження історико-культурних надбань та етнічних особливостей українського народу; створення умов для споживання туристичного продукту; поліпшення правових, організаційних та соціально-економічних засад реалізації державної політики України у сфері туризму і діяльності курортів в умовах глобалізації та євроінтеграції суспільних процесів.

Пріоритетами сталого розвитку туризму і курортів в Україні є [7]:

1. Формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту в результаті запровадження класифікації й сертифікації туристичних об'єктів та туристичної інфраструктури; формування нових і вдосконалення наявних туристичних продуктів; розвиток туристичної інфраструктури, інтеграція місцевих туристичних ресурсів у комплексну, диверсифіковану та синергетичну туристичну пропозицію; гармонізація розвитку туризму на певних територіях зі стилем життя, традиціями та культурою місцевого населення з метою збереження його автентичності.

2. Розвиток людських ресурсів в інтересах туризму, а саме активізація просвітницької діяльності для забезпечення формування суспільної свідомості щодо місця та ролі сталого розвитку туризму у соціально-економічному та культурному розвитку на місцевому, регіональному та національному рівнях; вдосконалення системи підготовки кадрів туризму та ін.

3. Збереження ресурсного потенціалу туризму, формування простору високої туристичної привабливості з метою забезпечення раціонального та ефективного використання туристичних ресурсів, що передбачає розробку схеми та генерального плану розвитку туристичних територій України; здійснення науково обґрунтованого туристичного районування країни; удосконалення системи управління туристичним простором; впровадження плати за використання туристичних ресурсів; покращення туристичної доступності регіонів при сприянні розвитку транспортної інфраструктури.

4. Формування інформаційного простору сфери туризму шляхом створення інтегрованої інформаційної системи у сфері туризму, забезпечення туристам і суб'єктам туристичної діяльності доступу до інформації, формування мережі туристичних інформаційних центрів тощо.

5. Створення єдиної системи маркетингу у сфері туризму та маркетингова підтримка національного та регіональних туристичних продуктів з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Маркетинг туристичних продуктів має охоплювати заходи, спрямовані на пропагування найцінніших туристичних ресурсів України; профілювання туристичних продуктів відповідно до потреб цільових груп споживачів та особливостей туристичних ресурсів; посилення позитивного іміджу національного туристичного продукту; проведення в Україні міжнародних спеціалізованих симпозіумів, семінарів, конференцій, салонів та виставок-ярмарків із залученням іноземних і вітчизняних організацій для вивчення та популяризації новітніх технологій у сфері туризму, а також участь у відповідних заходах за кордоном; виготовлення доброякісної інформаційно-рекламної продукції, проведення рекламних кампаній національного та регіональних туристичних продуктів на міжнародному туристичному ринку, забезпечення їхнього державного фінансування, прес-турів для представників ЗМІ.

6. Поглиблення міжнародного співробітництва з метою забезпечення сталого розвитку туризму шляхом укладання міжнародних угод про співробітництво у сфері туризму; відкриття та забезпечення належного функціонування туристичних представництв України за кордоном; впровадження прогресивного міжнародного досвіду державного управління та регулювання, законодавчого, організаційного та фінансового забезпечення високорентабельної індустрії туризму, а також новітніх технологій.

Підсумовуючи сказане вище, зазначимо, що реалізація концепції сталого розвитку туризму в Україні дасть можливість оволодіти інструментами та механізмами побудови моделі сталого розвитку, створить сприятливі передумови для концентрації наявних організаційних, фінансових, інтелектуальних, матеріально-технічних та інших ресурсів для вирішення проблем у сфері туризму, розвитку природних територій та об’єктів культурної спадщини, забезпечення захисту економічних інтересів

держави від реальних та потенційних загроз у сфері туризму на світовому туристичному ринку.

Література

1. *UNWTO World Tourism Barometer. – 2010. – january. – Vol. 9, no 1 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.UNWTO.org/ facts/eng/ barometer.htm.*
2. *Барометр международного туризма ЮНВТО : спец. изд. для семинара ЮНВТО "Эффек. упр. разв. турист. дестинаций" (г. Москва, Российская Федерация) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mkt.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom11_1_ru_special_edition_for_seminar_effective_governance.pdf.*
3. *Доктрина сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://semenets.soborna.org.ua.*
4. *Трофимова В. В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В. В. Трофимова // Інвестиції. – 2010. – № 8.*
5. *Смаль В. Туризм і сталий розвиток / В. Смаль, І. Смаль // Вісник Львівського університету. – 2005. – Вип. 32. – С. 163–173.*
6. *Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : моногр. / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.*
7. *Проект Стратегії сталого розвитку туризму і курортів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vincult.org.ua/p2_1.php.*

Юлія МЕЛЬНИК

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ТВОРІВ МИСТЕЦТВА

Обґрунтовано необхідність реформування вітчизняного ринку творів мистецтва. Визначено основні проблеми його функціонування. Проаналізовано зарубіжний досвід у проведенні реформ на арт-ринку. Наведено пропозиції щодо реформування ринку творів мистецтва в Україні з метою його інтеграції до міжнародного.

Розвинутий арт-ринок вважається "візитною карткою" будь-якої країни, важливою складовою її іміджу й туристичної привабливості. На сьогодні існує *необхідність* інтеграції вітчизняного ринку творів мистецтва до світового з метою поглиблення, з одного боку, міжкультурного обміну, з іншого – забезпечення можливості здійснювати альтернативні інвестиції з арт-активами в глобальному масштабі. По-третє, відкриття вітчизняного арт-ринку дасть змогу підвищити вартість українських творів мистецтва на світових аукціонах, які, на думку фахівців, порівняно з російським та західним ринком недооцінені в середньому на 100–200%. До того ж розвинутий вітчизняний арт-ринок може стати рушієм створення позитивного враження про Україну як місця проведення майбутнього чемпіонату з футболу Євро-2012. Водночас вітчизняний арт-ринок стикається з цілим рядом проблем та бар'єрів, що перешкоджають його успішному розвитку. Усе зазначене *актуалізує* необхідність здійснення реформ на ринку творів мистецтва України.

Мета статті – обґрунтувати необхідність здійснення реформ на вітчизняному ринку творів мистецтва та навести пропозиції щодо їх змістової складової.

Будь-який інвестиційний ринок – це складна система, основною функцією якої є балансування інтересів покупців і продавців. Ця система традиційно описується як поєднання законодавчого (в тому числі й у сфері податків) середовища, торговельної інфраструктури, а також інформаційного поля. За цими сферами, на нашу думку, потрібно здійснювати реформування вітчизняного арт-ринку. Чим ефективніше влаштований ринок, тим менші затрати його учасників на трансакційні витрати і частка комерційної вигоди посередників, з одного боку, і тим більшу вигоду ринок приносить інвесторам (покупцям арт-активів) і емітентам (виробникам творів мистецтва, тобто митцям, галереям, музеям) об'єктів інвестицій, що обертаються на ринку (арт-активів) – з іншого.

Натомість в Україні існує цілий ряд проблем, що перешкоджають успішній інтеграції вітчизняного арт-ринку до світового та інвестиційним процесам на ньому. За словами директора Асоціації арт-галерей України В. Хаматова, держава проводить слабку політику в сфері культури і зовсім ніякої в арт-бізнесі [1].

Найгострішими на вітчизняному арт-ринку є митні проблеми. Перевезення творів мистецтва через митний кордон України регулюється низкою законів, зокрема "Про митний тариф" та "Про податок на додану вартість". Визначені як "товар" художні активи обкладаються високим митом. При цьому кожен твір, що перетинає

© Юлія Мельник, 2011.

кордон з метою участі в торгах на міжнародному аукціоні, може бути перевезений тільки тоді, коли її власник сплатить при митному оформленні 20% від вартості цього твору, вказаної в каталозі аукціону. Якщо ж робота не буде продана за кордоном, то при її поверненні в Україну власник повинен буде сплатити ще 40% від її митної вартості. Отже, загальні витрати фактично становитимуть 60% від ціни активу. Водночас це блокує і проведення мистецьких ярмарок на території нашої країни, аналоги яких є надзвичайно популярними на міжнародному ринку творів мистецтва (Art Basel, Венеціанське бієннале тощо).

Якщо Основи законодавства про культуру, прийняті у 1992 р., передбачали пільгове оподаткування у сфері культури, зокрема щодо сплати ввізного мита, митних і акцизних зборів, ПДВ при ввезенні творів мистецтва на митну територію України [2], то у новій редакції Закону України "Про культуру" відсутні будь-які положення щодо пільгового оподаткування [3]. В такій ситуації український ринок творів мистецтва давно відчуває дефіцит товару, в Україну фактично не надходять культурні цінності з-за кордону.

Високі митні бар'єри поєднуються зі складною процедурою перетину митного кордону України. Як показав експеримент з розмитнення твору мистецтва, проведений представницею аукціонного дому "Корнерс" О. Сагайдак, порядок ввезення в Україну картини, придбаної на аукціоні за кордоном, виглядатиме таким чином:

1) за встановленою процедурою надати на митниці відомості про місце та суму покупки (задекларувати);

2) надати квитанцію (інвойс), де зазначена вартість, сплачені податки, а також митний збір. Якщо вартість твору не перевищує 1000 євро, то сплачується лише ввізне мито в розмірі 40%;

3) якщо вартість твору перевищує 1000 євро, то він підлягає розмитненню за складнішими правилами, для оформлення необхідних документів необхідно найняти митного брокера, а твір тим часом зберігати на митно-ліцензійному складі за відповідну плату;

4) перекласти українською мовою інвойс та оформити довідку про те, що картина не перебуває в міжнародному розшуку;

5) сплатити 20% податку на додану вартість;

6) продовжити процедуру розмитнення на Київській центральній спеціалізованій митниці, створеній у 2008 р. для певної категорії товарів. На ній, крім інвойсу, вимагається ще й експертна оцінка картини [4].

Водночас у вітчизняному законодавстві, що регулює арт-ринок, є багато суперечностей. Суперечливими між собою є окремі нормативно-правові акти щодо ввезення та вивезення творів мистецтва з території України (зокрема, Наказ Міністерства культури і мистецтв України "Про затвердження Інструкції про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України" та Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення державної експертизи культурних цінностей та розмірів плати за її проведення"). Відповідно до Закону України "Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей", заявлені до ввезення культурні цінності підлягають обов'язковій державній експертизі. Водночас не встановлено основних принципів, правил, вимог та чітких критеріїв проведення комерційної експертизи твору мистецтва, експертного висновку. Експерт приймає рішення і видає експертний висновок одноосібно. Якщо він визнає твір таким, що може бути занесений до Державного реєстру національної культурної спадщини, то його неможливо буде вивезти з країни. Це створює певні передумови для зловживань і корупційних схем у цій сфері. Для прикладу, на міжнарод-

ному арт-ринку для атрибуції картин В. Ван Гога необхідний висновок шести експертів, що спеціалізуються на його творчості.

Рішення про можливість вивезення / ввезення твору мистецтва з території України надається його власнику протягом 1 місяця з дня офіційного надходження відповідного клопотання [5, с. 12]. Такий тривалий час значно ускладнює мобільність і гнучкість функціонування ринку творів мистецтва. Як показує практика, на арт-ринках розвинутих країн ця процедура є набагато коротшою. Так, для декларації твору мистецтва вартістю понад 10 тис. дол. на кордоні США–Канада потрібно витратити 1 год., а для картин, що продаються на аукціоні – 15 хв.

Регулювання перетину культурними цінностями кордону України є викривленим. З одного боку, вивозити їх можна без сплати будь-якого мита, а ввозити невигідно у зв'язку із високим митним бар'єром. Загальні витрати українського інвестора, що придбав твір за кордоном, на сплату мита, транспортування, страхування можуть перевищити половину вартості самого твору. Таке інституційне середовище сприяє тінізації ринку, торгівлі творами мистецтва на онлайн-аукціонах, за участю анонімних покупців та дилерів із приховуванням реальних цін угод.

До того ж в українському законодавстві не визначений статус приватного колекціонера, хоча саме він є основним учасником ринку творів мистецтва. В таких умовах вітчизняні колекціонери, купуючи арт-активи на зарубіжних аукціонах, не ввозять їх до України, а віддають перевагу зберіганню за її межами.

За аналогією з традиційними інвестиційними ринками для того, щоб арт-ринок став ефективним, необхідно, щоб він був прозорим, ліквідним, доступним і надійним. Однак саме у цих сферах вітчизняний арт-ринок має певні недоліки. Інвестиційна діяльність на ньому характеризується високими ризиками, пов'язаними з визначенням справедливої ціни твору мистецтва і його ліквідністю. До проблем українського арт-ринку слід також зарахувати:

- неструктурованість ринку. Похідною від цієї проблеми є відсутність спеціалізованих баз даних, які би давали змогу відстежувати цінові тенденції на вітчизняному мистецькому ринку;
- нестача необхідної інфраструктури (аукціонних домів, фахівців з консультування, оцінки і страхування на арт-ринку, асоціацій арт-дилерів, художніх пайових інвестиційних фондів тощо). В Україні бракує кваліфікованих експертів з оцінки – близько 30 з антикваріату і лише 5, що спеціалізуються на сучасному мистецтві. Для порівняння: експертизу культурних цінностей для однієї лише страхової компанії AXA Art здійснюють понад 50 власних оцінювачів по всьому світу. Окрім нестачі відповідних фахівців, некоректними є самі підходи до оцінки художніх активів. В Україні вона проводиться з позицій нематеріальних активів. Однак це ототожнення вважаємо неправильним, оскільки такі твори, як картини та скульптура, мають матеріальний характер і лише частина їхньої справедливої вартості визначається нематеріальними факторами. З проблем оцінки випливає проблема страхування предметів мистецтва, на якому в Україні спеціалізується лише одна компанія. Недоліком є також відсутність єдиної бази даних музейних цінностей, що знаходяться в розшуку;
- тінізація ринку, закритість інформації щодо здійснених операцій з купівлі та продажу творів мистецтва.

Така ситуація значно перешкоджає інтеграції України до міжнародного арт-ринку, обмежує культурний обмін між країнами та стримує популяризацію українського мистецтва за кордоном.

Названі проблеми супроводжуються перешкодами для реформування арт-ринку як з боку самої держави, так і з боку посередників. Так, фактична політика

держави та фінансованих нею музеїв та галерей полягає в скуповуванні світових шедеврів. На цьому ґрунті держава, яка звичайно є природним регулятором інвестиційних ринків і основним учасником процесу їх вдосконалення, не виявляє інтересу до формування прозорого ринку творів мистецтва, оскільки не лише не збирається продавати на ньому належні їй твори, а й зацікавлена в їх скуповуванні за якомога нижчими цінами.

Відсутність публічно доступних джерел інформації про реєстри предметів мистецтва, низка якість цінової інформації, додаткові витрати на встановлення достовірності шедеврів, анонімність продавців і покупців – усі ці фактори вигідні професійним посередникам на арт-ринку. Це створює перебільшену важливість їх участі в процесі інвестування у предмети мистецтва і виправдовує надвисокий рівень їх винагород порівняно з комісійними аукціонних домів [6, с. 19]. Тому фактично в реформуванні ринку творів мистецтва зацікавлені лише дві групи його суб'єктів – покупці арт-активів (колекціонери, інвестори, арт-фонди) та самі виробники цих благ (митці).

У процесі реформування ринку творів мистецтва доцільно звернутися до зарубіжного досвіду проведення реформ у цій сфері, в першу чергу тих, які є лідерами за часткою на цьому ринку (Великобританія, США, Франція, інші країни ЄС, Китай), і країн, які мають подібну до України модель цього ринку (Росія).

Зокрема, у Франції, яка має найстаріший ринок творів мистецтва в Європі, Міністерство культури отримує одні з найбільших дотацій з боку держави на розвиток цього ринку. Це пояснюється тим, що пріоритетним видом бізнесу в країні є туризм, успішність якого безпосередньо пов'язана з інвестиціями в мистецтво. На відміну від України, у Франції (як і в інших країнах ЄС, США та Японії) фахівці, що проводять експертизу арт-активів, повинні отримати відповідну ліцензію на право здійснення такої діяльності і несуть юридичну відповідальність за її результати.

Певне реформування на арт-ринку Франції планувалося у 2011 р. Однак, враховуючи його можливий негативний вплив на функціонування цього ринку, законопроект було відхилено. Реформа стосувалася податку на великі статки (майна вартістю понад 1 млн. 200 тис. євро) (ISF). В розрахунок цього податку було запропоновано включити і твори мистецтва. Такі зміни примусили би приватних колекціонерів приховувати свої колекції. Однак поправка щодо врахування в податку арт-активів була відхилена, 90% депутатів парламенту проголосували "проти". Свою оцінку цій реформі дав фахівець з оцінки творів мистецтва аукціонного дому Друо в Парижі К. Жорон-Дерем: "Ця поправка завдасть шкоди і продавцю, і покупцю, і навіть державі… Ще до того, як придбати твір, колекціонер знатиме, що має заплатити податок на цей актив. Тому він віддасть перевагу придбати його за кордоном, провезти до Франції у своєму автомобілі, не декларуючи на митниці. Ця поправка завдасть шкоди і державі. По-перше, твори мистецтва зникнуть з офіційних структур купівлі-продажу, до того ж, імовірно, потроху стануть зникати з французького ринку і з'являться за кордоном" [7]. Слід зауважити, що подібний досвід реформування Франція отримала із 80-х рр. XX ст., коли твори ювелірного мистецтва почали враховувати при розрахунку вищеназваного податку. Це призвело до того, що ювелірне мистецтво практично зникло з французького арт-ринку.

Показовим для України може стати й досвід Великобританії, яка донедавна займала друге місце в світі за часткою на арт-ринку. Успішне функціонування британського ринку творів мистецтва, процвітання найбільшого аукціону Christie's досягнуті в першу чергу завдяки впровадженню мінімальної (3% від митної вартості) ставки мита на вивезення арт-активів та нульової його ставки на ввезення.

Однак з 2006 по 2010 р. частка Великобританії на світовому ринку творів мистецтва скоротилася з 27% до 22%. Це зумовлено прийняттям в Європейському

Союзі закону про право наслідування. Відповідно до нього, при перепродажі на ринку роботи нині живого чи недавно померлого митця художник або його спадкоємці мають право на отримання частки прибутку. При ціні продажу (ціні молотка) від 1000 до 50000 євро ця частка становить 4%. Вона скорочується до 0,25%, якщо вартість твору складає понад 500 000 євро. Разом з тим, сума виплати не може перевищувати 12500 євро. За оцінками фахівців, при введенні в дію у Великобританії цей закон зачепить понад 60% угод з арт-активами на британському ринку [8]. Прийняття нового закону вплине на аукціонні доми, але найбільшої школи завдасть незалежним дилерам і невеликим галереям. Проблеми на ринку творів мистецтва зачеплять, відповідно, й суміжні галузі (в першу чергу туризм). У зв'язку з тим, що витрат можуть зазнати одразу кілька галузей, Британська федерація арт-ринку (British Art Market Federation) проводить переговори з урядом щодо зміни зазначеного законодавства до 2012 р., коли воно має бути введене в дію у країні.

Тоді, як позиції Великобританії на світовому арт-ринку погіршилися, Китай зайняв у 2010 р. перше місце у світі як найбільший аукціонний ринок. Основна причина – цілковите сприяння китайським урядом розвитку цього ринку, усвідомлення того, що він може стати рушієм для покращення іміджу країни на світовій арені. Ключовими учасниками цього процесу вважаються колекціонери творів мистецтва, тому їх права закріплені законодавчо. У Китаї зареєстровано понад 100 аукціонних домів завдяки тому, що підтримка арт-ринку в цій країні має державну основу. В 2010 р. найбільші з них генерували значні прибутки: китайські філії Christie's та Sotheby's – 2,47 та 2,41 млрд. дол. відповідно; China Guardian – 498 млн. дол.; Beijing Hanhai Art Auction – 256,1 млн. дол.; Beijing Council – 193,8 млн. дол.; Beijing Jiuge – 152,3 млн. дол.; Xilijng Jinshe – 138,1 млн. дол.; Beijing Highest Auctions – 103,7 млн. дол. [9].

Подібні процеси відбуваються у Мексиці та Індії. В Об'єднаних Арабських Еміратах інвестиції у західноєвропейське мистецтво закріплені програмою на загальнодержавному рівні. До 2013 р. в цій країні мають з'явитися філії Лувру та Музею Гугенхайма.

У сусідній Росії також сформувався доволі розвинутий ринок творів мистецтва. Зокрема, тут функціонує цілий ряд інститутів арт-ринку: Міжнародна конфедерація антикварів і арт-дилерів; Гільдія оцінювачів Міжнародної конфедерації антикварів і арт-дилерів; спеціалізовані навчальні заклади, що готують фахівців з арт-бізнесу; низка антикварних аукціонів. На особливу увагу заслуговують розроблені у Росії інструменти аналізу ринку творів мистецтва: індикатор інвестиційного ризику на арт-ринку компанії ARTinvestment, що дає змогу страхувати ризики при капіталовкладеннях у мистецтво; арт-індекс ARTIMX, який дає змогу відстежувати тенденції на цьому ринку; моделі оцінки предмета культурної цінності та предмета колекціонування. Із 2005 р. у Росії розпочато щорічний випуск довідника цін DAR (за аналогією з європейськими довідниками). Достовірна інформація щодо цін на арт-активи дає змогу постійно підвищувати їх вартість при наступних продажах, а тому арт-дилери зацікавлені в її оприлюдненні.

З 2008 р. державні музеї Російської Федерації позбавлені права видавати комерційні висновки щодо творів мистецтва від свого імені, а ці повноваження передаються приватним експертам, які можуть пройти державну атестацію для підтвердження свого професійного статусу. До 2009 р. таку атестацію пройшли понад 800 експертів з культурних цінностей. За умови неправильного висновку щодо твору мистецтва експерти відтепер несуть адміністративну відповідальність, таким чином відбувається перерозподіл ризиків арт-інвестицій між ними та їх клієнтами.

Крім цього, у Росії запроваджене ліцензування підприємницької антикварної діяльності, що дає змогу розвивати цивілізований антикварний ринок. Ліцензуючи підприємницьку діяльність антикварів, держава фактично делегує приватній структурі функції державного обліку культурних цінностей, організацію їх експертизи, забезпечення їх збереженості, контроль за правомірністю передачі прав власності, включаючи відповідну перевірку, роз'яснення покупцю правил вивезення культурних цінностей. Слід також звернути увагу на застосування в Росії електронної реєстраційно-пошукової автоматизованої системи, яка містить єдину базу музейних цінностей, що знаходяться в розшуку. Ця система дає можливість скорочувати ризики викрадення творів мистецтва, які є одними з найвагоміших на цьому інвестиційному ринку.

Фахівець Інституту законодавства Верховної Ради України І Кульчій розглядає реформування як "…цілісний процес, що включає програму дій для вирішення системних проблем з метою унеможливлення їхнього виникнення у майбутньому, це цілеспрямована діяльність державного апарату щодо рішучих перетворень, результатом якої мають стати якісні зміни в системі…" [10]. Виходячи з цього, реформи на вітчизняному арт-ринку мають здійснюватися комплексно, поєднуючи реформування інституційної структури цього ринку з реформуванням його зовнішньоекономічної структури.

В Україні уже створені певні передумови для розвитку арт-ринку та його подальшого реформування. Зокрема, напрацьована певна законодавча база, створено Асоціацію арт-галерей України, функціонують аукціони. Ринок творів мистецтва в нашій країні можна розглядати як окрему галузь економіки, у ній нараховується понад 50 тис. художників, які створюють якісний продукт, тому такі реформи позитивно вплинуть на структуру економіки країни загалом.

Перші кроки щодо реформування вітчизняного арт-ринку були здійснені у 2003 р., коли було підготовлено зміни до законодавства щодо забезпечення безмитного і безперешкодного ввезення в Україну творів мистецтва, вік яких перевищує 50 років (антикваріату). Подібний законопроект уже набув чинності в Росії, однак в Україні він досі не прийнятий. У 2009 р. під час проведення круглих столів у межах художньої виставки "Великий скульптурний салон – 2009" в Українському домі (м. Київ), його учасниками було прийнято Меморандум "Про забезпечення термінових заходів щодо збереження національного культурного надбання та створення умов для просування українського мистецтва у світовий культурно-мистецький простір", однак його положення і вимоги також не були взяті до уваги органами виконавчої влади України.

Для того, щоб перетворити предмети мистецтва в Україні на привабливий інвестиційний інструмент, підвищити ліквідність та дохідність вітчизняного арт-ринку й інтегрувати його до міжнародного, реформування ринку творів мистецтва має враховувати такі аспекти.

По-перше, одне з основних питань, які мають забезпечити інтеграцію українського мистецтва в міжнародний арт-ринок, є визначення чіткого порядку ввезення і вивезення культурних цінностей. Необхідними вважаємо відміну мита на ввезення творів мистецтва фізичними особами та максимальне спрощення цієї процедури. Це дасть змогу відновити в країні практику колекціонування (як це було за часів М. Терещенка, подружжя Ханенків), яка є основою розвинутого арт-ринку. Це рішення має бути законодавчо закріплене в Митному кодексі.

По-друге, важливим є визначення у законодавстві статусу приватного колекціонера. Для підвищення ефективності діяльності галерей як основних учасників ринку доцільним є прийняття законодавства щодо меценатства, що дасть змогу збагачувати музейні колекції новими шедеврами.

По-третє, необхідне впорядкування відносин між учасниками цього ринку. Важливу роль відіграло би створення професійних об'єднань учасників арт-ринку, які могли би захищати свої інтереси (за прикладом Британської федерації арт-ринку чи Міжнародної конфедерації антикварів і арт-дилерів у Росії).

Важливо запровадити ліцензування послуг з оцінки та експертизи творів мистецтва для усіх фахівців у цій сфері (не лише державних, а й приватних). При цьому потрібно передбачити відповідальність експерта за результати оцінки на законодавчому рівні. Особливу увагу слід приділити експертам із сучасного мистецтва, яких в Україні не вистачає.

Пункти пропуску через митний кордон України необхідно забезпечити фахівцями з експертної оцінки культурних цінностей. При перетині митного кордону зафіксовані випадки, коли працівники митниці конфісковували у громадян сувеніри, натомість не звертаючи уваги на вивезення з країни особливо цінних творів мистецтва без оформлених належним чином дозволів.

Поряд із ліцензуванням послуг з оцінки художніх активів має бути затверджений стандарт такої оцінки, визначені чіткі її критерії. При цьому важливо, щоб враховувалися не лише технічні та мистецтвознавчі, а й психологічні фактори ціноутворення. Адаптація зарубіжних оцінних моделей до умов українського ринку має базуватися на чіткому його сегментуванні, з обов'язковим виокремленням сегмента "скульптура" (враховуючи значний потенціал вітчизняних скульпторів та їхніх шедеврів для міжнародних аукціонів, а також сучасні тенденції на світовому арт-ринку). За основу можна взяти поділ міжнародного ринку творів мистецтва на сегменти, що використовується компанією Artprice при розрахунку індексів прибутковості мистецтва: а) живопис; скульптура; фотографія; рисунок; б) твори старих майстрів; мистецтво XIX ст.; модерн; мистецтво повоєнного періоду; сучасне мистецтво [11, с. 52].

Оскільки вивезенню з України не підлягають культурні цінності, занесені до Державного реєстру національного культурного надбання, Національного архівного фонду та Музейного фонду України, пропонуємо об'єднати їх в єдиній електронній базі даних, яку слід надати працівникам митниці для проведення ефективного митного контролю за переміщенням таких цінностей через державний кордон.

Враховуючи точки зору фахівців [12], а також зарубіжний досвід функціонування арт-ринку, оборот культурних цінностей має базуватися на таких засадах:

- атрибуції. Купівля-продаж творів мистецтва, перетин ними кордону, оцінка мають супроводжуватись визначенням їх достовірності кваліфікованими фахівцями;
- обов'язкового маркування. Твори мистецтва мають певним чином маркуватися, що дасть змогу їх ідентифікувати і відстежувати переміщення на світовому ринку;
- облік цінностей на основі класифікації за країною походження і перебування. Це дасть змогу відстежити, чи перетинав твір мистецтва кордони;
- оцінка. Кожна культурна цінність має бути об'єктивно оцінена фахівцями на основі чітко встановлених критеріїв.

Підсумовуючи, зазначимо, що поряд із удосконаленням законодавчої бази необхідно розвивати інфраструктуру та інструменти аналізу вітчизняного ринку творів мистецтва, що дасть змогу підвищити його доступність для інвесторів та ймовірність прийняття правильних інвестиційних рішень. Основною метою процесу реформування має стати скорочення трансакційних витрат учасників арт-ринку та збагачення мистецького надбання України новими шедеврами.

Література

1. *Асоціація арт-галерей України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.soviart.com.ua.*
2. *Основи законодавства про культуру // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 21. – Ст. 294.*
3. *Закон України "Про культуру" // Відомості Верховної Ради. – 2011. – №24. – Ст. 168.*
4. *Климончук О. Як я провела експеримент з розмитнення твору мистецтва [Електронний ресурс] / О. Климончук // Уніан. – 2011. – 7 верес. – Режим доступу : http://www.unian.net/ukr/news/news-394673.html.*
5. *Закон України "Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей" // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 48. – Ст. 405.*
6. *Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С. Скатерщиков, В. Кориневский, О. Яковенко [и др.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 224 с.*
7. *Горбаневский А. Арт-рынок Франции не уйдет в тень [Электронный ресурс].(А. Горбаневский.) – Режим доступа : http://www.russian.rfi.fr.*
8. *Эстрова М. Право следования: угроза новому арт-буму или буря в стакане воды [Электронный ресурс] / М. Эстрова // ARTinvestment.RU. – 2011. – 19 июля. Режим доступа : http://www.artinvestment.ru.*
9. *Art Market Trends 2010 [Electronic resource] // Artprice, 2011. – Mode of access : http://www.artprice.com.*
10. *Кульчій І. О. Сутність понять "реформування" і "оптимізація" та їх застосування в системі виконавчої влади України [Електронний ресурс]. / І. О. Кульчій. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.*
11. *Мельник Ю. Підходи до оцінки активів на міжнародному ринку творів мистецтва / Ю. Мельник // Вісник ТНЕУ. – 2010. – Вип. 5–2. – С. 44–53.*
12. *Веремий Л. Украинский арт-рынок – рай для спекулянтов [Електронний ресурс] / Л. Веремий // Український бізнес-ресурс. – Режим доступу : http://ubr.ua/business-practice/innovation-in-business/art-rynok-ukrainy---rai-dlia-spekuliantov-46182.*

Євген ІОНІН, Алла БЕСПАЛОВА

ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ IOSCO ЯК ПЕРЕДУМОВА ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

Розглянуто підходи до впровадження в Україні стандартів IOSCO, які є передумовою входження її до міжнародного фінансового простору. Запропоновано визначення фінансового простору як складної реально існуючої системи фінансових відносин, що характеризується низкою параметрів, серед яких виділяється інформаційна складова, побудова якої ґрунтується на принципах стандартів IOSCO. Обґрунтовано формування уніфікованих фінансових показників, що відповідають принципам відкритості інформації, її адаптивності й відповідності правилам міжнародного фінансового простору.

Постановка проблеми. Світове економічне товариство поєднує різні держави на основі впровадження єдиних вимог щодо їхньої взаємодії за уніфікованими правилами і стандартами. При цьому забезпечується єдине сприйняття інформації про економічні процеси, тенденції та перспективи розвитку, можливість формування фінансових ресурсів та умов їхнього розміщення. Важливими проблемами для України в сучасних умовах є подолання бюджетного дефіциту, вирішення соціально-економічних питань, реалізація пенсійної та адміністративної реформ, для яких необхідні кошти, які можна отримати лише за межами національної економіки. Проте дуже повільний хід необхідних реформувань не сприяє підвищенню міжнародного авторитету України й довіри до неї інших держав та міжнародних фінансових інститутів.

Потреби української економіки у фінансових ресурсах вимагають пошуку нових джерел їхнього залучення, які передбачають вихід на міжнародні фінансові ринки за світовими правилами, серед яких слід відзначити стандартизацію розкриття інформації фінансового та не фінансового характеру. Безумовно, що фінансова відкритість є обов'язковою компонентою здатності України брати участь у міжнародних кредитно-фінансових відносинах без негативних наслідків для макроекономічної стабільності держави. Крім цього, важливою складовою фінансової стратегії України в умовах економічної кризи є інтеграція у міжнародний фінансовий простір, яка можлива лише при виконанні державою вимог міжнародних інститутів щодо створення відкритості інформації про стан та перспективи розвитку економічних суб'єктів.

Передбачені у "Концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки" заходи у сфері міжнародної інтеграції вимагають приведення законодавства держави у відповідність до вимог законодавства ЄС, що є передумовою входження у міжнародний фінансовий простір [1]. Відповідно до плану реалізації означеної стратегії було впроваджено стандарти обліку й звітності, на стадії впровадження знаходяться стандарти аудиту й стандарти роз-

© Євген Іонін, Алла Беспалова, 2011.

криття інформації. Проте ще багато питань потребують вирішення, серед яких необхідно виокремити стандарти IOSCO, розроблені Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) й спрямовані на захист інтересів акціонерних товариств у питаннях їхніх конкурентних позицій. Зазначені стандарти є лише принциповими основами, в межах яких кожна держава самостійно формує загальні правила розкриття інформації та її трактування.

Проте в Україні дотепер не сформувалися необхідні умови для повноцінного впровадження міжнародних стандартів розкриття фінансової інформації. Триває поступове впровадження нових правил формування звітності, здійснюється реалізація програми корпоративного управління, що передбачає вдосконалення механізму розкриття інформації про діяльність акціонерних товариств.

Крім цього, глобальним завданням є визначення саме поняття міжнародний фінансовий простір, у якому відбувається взаємодія між державами та окремими економічними суб'єктами з приводу управління фінансовими ресурсами та реалізації бізнес-інтересів учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо коло питань стандартизації як передумови інтеграції України до міжнародного співтовариства досліджувалося значною кількістю вчених і практиків.

Проблемам інтеграції України до світового інформаційного простору як складової її національної політики присвячено роботи Л. Л. Брожик [2], Т. В. Бурлай [3], В. М. Вішнякова [4]. Дослідження питань побудови обліково-аналітичної інформації відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності висвітлено у працях вітчизняних авторів: С. Ф. Голова [5], Н. Т. Белухи [6], В. М. Костюченка [7], Е. В. Мних [8], М. Г. Чумаченка [9] та ін. Водночас залишаються недослідженими питання достатності масиву інформації на мікро- й макрорівнях для якісного аналізу акціонерних товариств, акції яких котируються на фондовому ринку, і які зобов'язані формувати звітність відповідно до міжнародних стандартів розкриття інформації, встановлених Міжнародною комісією з цінних паперів (IOSCO).

Практичні рекомендації щодо реалізації Стандартів запропонував Едуардо Мансо Понте, радник з бухгалтерського обліку й аудиту Міжнародної Організації Комісій з Фінансових Ринків (IOSCO), який у своїй діяльності значну увагу приділяє питанням формування єдиної бази даних рішень, які було прийнято національними регуляторами стосовно впровадження стандартів у відповідних державах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні аналітичних аспектів запровадження в Україні стандартів IOSCO, виходячи з їхньої обумовленості існуючою практикою формування фінансової звітності, її аналізу, що є підґрунтям і передумовою інтеграції України у міжнародний фінансовий простір.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний фінансовий простір є реально існуючою системою фінансових відносин, що відбуваються між учасниками за встановленими правилами, й регулюють потоки і процеси на ринках фінансового капіталу. При цьому слід розглядати певний склад учасників відносин, їхню інформаційну забезпеченість, підходи до прийняття рішень та їхні оцінки.

На стан міжнародного фінансового простору впливають багато чинників, серед яких – національні фінансові стратегії учасників, їхні пріоритети, наявність та форми регулювання. Головними параметрами фінансового простору є його принципи функціонування, критерії оцінки стану, зміни поведінки учасників під впливом стану або етапу розвитку фінансового простору, наявність інститутів та інструментів управління стійким економічним розвитком.

Складність категорії фінансового простору не дає змоги в межах однієї статті розглянути деталі кожного елемента, проте відповідно до напрямку дослідження важливим є визначення інформаційної компоненти, яка забезпечує учасників не-

обхідною базою для прийняття раціональних управлінських рішень з використанням фінансових теорій у практиці діяльності суб'єктів. Йдеться насамперед про теорії фундаментального визначення вартості капітального активу (І. Фішера), оцінки цінних паперів (М. Гордона, Б. Грехема й Д. Додда), моделі опціонного ціноутворення (Ф. Блека).

Якісні й кількісні характеристики фінансового простору в розрізі його основних параметрів розглядаються через фінансовий капітал, як засіб виміру грошових агрегатів у величині валового внутрішнього продукту; фінансові ринки, як місце встановлення субординації за допомогою встановлених "правил"; фінансові інститути як рівні по переміщенню капіталу. Для функціонування учасників у фінансовому просторі необхідним є використання фінансових інструментів, що характеризуються фінансовими індикаторами (ринкові індикатори, облікові індикатори, економічні й фінансові показники). Для оцінки ефективності рішень залежно від стану фінансового простору визначається його рівноважність, за основу якої береться інформаційне середовище та його прозорість. Саме ця умова є вихідною для дієвого управління. Від прозорості й уніфікованості інформаційної складової фінансового простору залежить фінансова безпека учасників.

На сьогодні вкрай важливим є вирішення питання забезпечення всіх учасників ринкових відносин інформацією про результати роботи і перспективи розвитку кожного суб'єкта господарювання, насамперед до акціонерного товариства. Це передбачає дотримання вірогідності й прозорості, чіткого визначення складу і змісту такої інформації, термінів її подання і можливості доступу до неї всіх користувачів.

Принципові основи цього питання визначені ОЕСР при обґрунтуванні інформаційного забезпечення корпоративного управління і передбачають формування масиву інформації, що має істотне значення для прийняття управлінських рішень, а також забезпечує дотримання і захист інтересів товариств у питаннях їхніх конкурентних ринкових позицій і не допускає підвищення адміністративного тиску й невиправданих витрат на зібрання інформації [10, с. 34].

Удосконалення системи розкриття інформації про акціонерні товариства відбувається в логічній послідовності:

1) стандарти обліку і звітності – інформаційна наповнюваність фінансової звітності;

2) стандарти аудита – перевірка правильності ведення обліку і звітності та її відповідність нормативно-правовій базі;

3) стандарти розкриття інформації – склад і зміст не фінансової інформації (тобто не фінансової звітності) насамперед для зацікавлених учасників фондового ринку.

На жаль, напрямок, що стосується аналітичної компоненти фінансового звіту акціонерних товариств, у вітчизняній теорії на даний час належним чином не досліджений, а, відповідно, для впровадження в практику методично не розроблений.

Вирішення питання про архітектоніку аналітичної компоненти в складі інформації про акціонерне товариство обов'язково має враховувати рівень її формування й призначення. У цьому випадку можна виокремити такі рівні: корпоративний, галузевий, регіональний, національний і міжнародний. Первинним у цьому ланцюжку є рівень корпорації (акціонерного товариства), інформація про роботу якого накопичується, узагальнюється й зводиться в єдиний масив інформації на національному рівні, доступний для широкого кола користувачів.

Найважливішою формою надання інформації на корпоративному рівні є річний звіт, від інформаційної наповнюваності якого залежить багато управлінських рі-

шень. Насамперед, недостатньо точно визначений обов'язковий обсяг, склад і зміст аналітичної інформації в річному звіті. Цей блок інформації, на нашу думку, має складатися з двох частин:

1) мінімальна частина аналітичної інформації, повинна мати обов'язковий характер і бути стандартною, незалежно від галузевих особливостей. Склад і порядок розрахунку показників єдиний, стандартизований;

2) додаткова аналітична інформація, що розширює мінімальну частину, має враховувати техніко-економічні особливості галузі. Система аналітичних показників і методика їхнього розрахунку, не мають бути жорстко регламентовані. Розрахунок показників повинен мати рекомендаційний характер.

Стандартизований і рекомендаційний характер аналітичних показників обумовлений потребами користувачів цієї інформації, насамперед їхньою інтерпретацією й можливістю порівняння. Крім цього, при введенні стандартизованого розрахунку показників (за мінімальним обсягом інформації), відпаде потреба їхнього визначення окремими аналітиками, що знизить трудомісткість цього виду роботи й найголовніше – дасть змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються, у господарській діяльності акціонерних товариств.

Стандартизований розрахунок найважливіших аналітичних показників дав би змогу статистичним органам шляхом обробки й узагальнення вхідної інформації видавати її в розрізі компаній, галузей, а також у регіональній площині й у масштабах держави. Існуючий вакуум деталізованої аналітичної інформації могли б заповнити й комерційні організації, за рахунок видання тематично структурованих аналітичних оглядів на базі стандартизованих показників й іншої інформації.

Такий зріз інформації має виняткове значення й більше аналітичне навантаження, що не досягається в цей час інформацією зі статистичних збірників, складеної на підставі даних фінансової звітності, як на регіональному, так і національному рівнях. Ця інформація, що складена за принципом "консолідації звітності", для фінансового аналітика компанії й фондового ринку не буде суттєвою. Нестача такої "консолідації" полягає в тому, що за цією зведеною інформацією не видно реальної картини процесів, що відбуваються у розрізі окремих підприємств. Це видно на прикладі інформації про власний капітал: з одного боку може спостерігатися зростання власного капіталу, що позитивно характеризує цей показник в сенсі фінансової незалежності, а з іншого боку, спостерігається зменшення балансової статті на нерозподілений прибуток, а іноді, і зростання непокритого збитку, що пов'язано з наявністю значної частки збиткових підприємств.

Наявність систематичних непокритих збитків призводить до того, що в підприємства чисті активи будуть менші за статутний капітал. У цьому випадку, згідно з чинним законодавством (Цивільний кодекс України, Закон України "Про акціонерні товариства") підприємство має зменшити свій статутний капітал, а якщо це неможливо, то воно має бути ліквідовано. Таким чином, "консолідований" розріз інформації за наявності позитивної тенденції зростання власного капіталу містить також інформацію про можливу самоліквідацію підприємств.

Формування обов'язкового стандартного масиву інформації, особливо на корпоративному рівні, не може не торкнутися питання уніфікації (типізації) аналітичних показників, тобто приведення їх до єдиної норми, до однаковості. Система аналітичних показників, що використовуються в теорії і практиці як в Україні, так і в інших країнах СНД, свідчить, що з цього питання є великі недоробки. З одного боку, нема єдиної термінології, а з іншого – ті самі за назвою аналітичні показники розраховують різними способами, що, безумовно, позначається на їхньому змісті й відповідно на сфері застосування. У цьому разі йдеться про ідентичність назви і формули розрахунку показників, а також про підходи до встановлення їхніх припу-

стимих значень і формування на цій основі висновків щодо фінансового стану підприємств.

Невідповідність назви показників їхнім формулам розрахунку та рекомендованим значенням стає критично значущою в умовах застосування доволі великої кількості методик аналізу фінансово-господарської діяльності. Дослідження цього питання було проведено за такими методиками:

1. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [11].

2. Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб) [12].

3. Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [13].

4. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [14].

За основу порівняння було взято низку критеріїв: формулу розрахунку, назву, рекомендоване значення за найважливішими показниками, поданими у табл. 1 і 2.

Таблиця 1

Ідентичність формули розрахунку і назви найважливіших аналітичних показників в українських методиках економічного і фінансового аналізу

№ з/п	Формула розрахунку	Методика			
		1	2	3	4
1.	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	+	+	–	+
2.	(Кошти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	+	+	–	+
3.	(Кошти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість)/ Поточні зобов'язання	–	x	–	x
4.	Оборотні активи – Поточні зобов'язання	–	+	x	+
5.	Власний капітал / Валюта балансу	–	–	x	–
6.	Залучені кошти / Власний капітал	–	x	–	x
7.	Власний капітал / Залучені кошти	x	–	x	–

"+" однакова назва аналітичного показника;
"–" інша назва аналітичного показника;
"x" наведеною методикою цей аналітичний показник не передбачений.

Із семи наведених аналітичних показників, тільки у двох із них за трьома методиками назва збігається: це коефіцієнти покриття й абсолютної ліквідності. Співвідношення суми коштів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань за першою методикою називають коефіцієнтом швидкої ліквідності, а за третьою – коефіцієнтом поточної ліквідності. Різницю оборотних активів і поточних зобов'язань називають чистим оборотним капіталом (методика 1) і робочим капіталом (методики 2 та 4). Ще більше розбіжностей виявлено у показниках, заснованих на співвідношенні джерел формування майна, що за своїм аналітичним призначенням належать зазвичай до групи показників фінансової стійкості. Це показники фінансової автономії, фінансової стабільності, фінансової незалежності та ін. Наприклад, співвідношення власного капіталу до валюти балансу за методикою 1 показує коефіцієнт платоспроможності, за другою – коефіцієнт фінансової автономії, за четвертою – коефіцієнт фінансової незалежності.

Співвідношення залучених коштів до власного капіталу за першою методикою називають коефіцієнтом фінансування, за третьою – коефіцієнтом незалежності; співвідношення власного капіталу до залучених коштів – коефіцієнтом фінансової стабільності (друга методика) і коефіцієнтом фінансової стійкості (четверта методика).

Питання уніфікації (типізації) аналітичних показників насамперед має стосуватися групи показників ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості. З огляду на істотні розбіжності в назві аналітичних показників за однакової формули їхнього розрахунку доцільним є впровадження єдиної термінології, що враховує міжнародний досвід.

Пропонуємо використовувати такі назви показників і відповідні ним формули розрахунку:

- коефіцієнт загальної ліквідності або покриття (current liquidity ratio) – відношення поточних активів до поточних пасивів;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності (cash liquidity ratio) – співвідношення коштів та їхніх еквівалентів до поточних пасивів;
- коефіцієнт термінової ліквідності (quick liquidity ratio) – співвідношення коштів та їх еквівалентів, короткострокових фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості до поточних пасивів;
- робочий капітал (working capital) – різниця поточних активів і поточних пасивів.

Для показників, заснованих на співвідношенні джерел формування майна між собою і до валюти балансу, уявляється доцільним на перше місце в їхній назві ставити порядок розрахунку:

1) коефіцієнт співвідношення власних коштів і валюти балансу, що характеризує частку власного капіталу у формуванні майна підприємства;

2) коефіцієнт співвідношення позикових (залучених) і власних коштів, що характеризує розмір позикових коштів, які припадають на одну гривню власних коштів, вкладених в активи підприємства;

3) коефіцієнт співвідношення власних і позикових (залучених) коштів, що характеризує розмір власних коштів, які припадають на 1 гривню позикових коштів, укладених в активи.

Порівняння методик за критерієм "рекомендоване (нормативне) значення аналітичних показників" показує, що і тут нема однаковості (табл. 2). Особливо добре це видно на прикладі показників ліквідності.

Таблиця 2

Рекомендовані значення аналітичних показників
в українських методиках економічного и фінансового аналізу

№ з/п	Формула розрахунку	Методика розрахунку і значення показників, що рекомендуються			
		1	2	3	4
1.	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	> 1	≥ 1–1,5	≥ 2	≥ 1
2.	(Кошти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	> 0	0,2–0,35	≥ 0,2	0,2–0,35
3.	(Кошти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість)/ Поточні зобов'язання	0,6–0,8	x	≥ 0,5	x
4.	Оборотні активи – Поточні зобов'язання	> 0	*	x	*
5.	Власний капітал / Валюта балансу	> 0,5	≥ 0,5	x	≥ 0,5
6.	Залучені кошти / Власний капітал	< 1	x	≤ 1	x
7.	Власний капітал / Залучені кошти	x	> 1	x	> 1

* – рекомендовані значення не передбачені;
"x" – наведеною методикою цей показник не передбачений.

Так, для співвідношення суми коштів, поточних фінансових інвестицій з поточними зобов'язаннями рекомендоване значення коливається від > 0 (перша методика), 0, 2–0,35 (друга й четверта методики) і до 0, 25–0,5 (п'ята методика). Для співвідношення суми коштів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості з поточними зобов'язаннями нормативне значення становить: ≥ 0,5 (третя методика) і 0,6–0,8 (перша методика).

Для різниці між оборотними активами й поточними зобов'язаннями рекомендоване значення передбачено тільки за першою методикою (> 0), за другою і четвертою – відсутнє. Приблизно одинакові рекомендовані значення у показників, розрахованих на основі співвідношення джерел формування майна (перша, друга, третя й четверта методики): власного капіталу до валюти балансу, залучених коштів до власного капіталу, власного капіталу до залучених коштів. Єдиною, несуттєвою розбіжністю в останньому випадку є зона значень "=" (друга, третя і четверта методики).

Значення рекомендованого коефіцієнта покриття ($К_{покр}$), що визначають як співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань, у різних методиках становить: > 1 ≥; 1 ≥; 1–1,5; ≥; 2 (табл. 2). Воно логічно не погоджено з рекомендованим значенням коефіцієнта забезпеченості ($К_{забезп.}$), розрахованого як співвідношення наявності власних оборотних коштів (ВОК) до оборотних активів, що повинен бути > 0,1 [6, 7, 9]. З огляду на характер залежності між ними $К_{забезп.}$ може бути > 0,1 у разі, якщо $К_{покр}$ > 1,11(1). Отже, при $К_{покр} \in [1; 1,11)$, $К_{забезп.} < 0,1$. Тобто, в разі перебування коефіцієнта покриття в інтервалі 1,0–1,11 (перша умова), коефіцієнт забезпеченості ніколи не буде більше 0,1 (друга умова). Для того, щоб $К_{забезп.} > 0,1$ необхідно щоб $К_{покр} \geq 1,11$. Крім цього, немає потреби в обов'язковому використанні коефіцієнта забезпеченості, цілком достатньо для цих цілей одного коефіцієнта покриття.

Отже, ці показники за їхніми критеріальними значеннями неузгоджені між собою, а використання їх у методиках аналізу істотно знижує якість, а нерідко призводить до викривлення висновків і рекомендацій аналітиків.

Критичний аналіз діючих методик економічного і фінансового аналізу в Україні показує, що деякі з них не враховують змін, що відбуваються в системі бухгалтерського обліку і фінансової звітності як найважливішого джерела інформації. До того ж вони механічно копіюють один одного з певними характерними помилками.

Таким чином, можна сказати, що без "наведення порядку" у діючих методиках аналізу, затверджених органами виконавчої влади, неможливо вирішити питання створення єдиної аналітичної бази суб'єкта господарювання. Водночас потрібно вирішити питання термінології показників і формул розрахунку, нормативних значень, сфери застосування тощо.

Стандартизований набір аналітичної інформації, насамперед на корпоративному рівні в межах фінансового звіту, суттєво розширить його аналітичні можливості: буде чітко видно стан кожної компанії в межах галузі за основними фінансовими показниками. Важливо також і те, що динаміка таких показників згодом дасть змогу виробити галузеві норми (рекомендовані значення) за кожним із них.

Актуальність цього визначається тим, що у вітчизняних методиках фінансового аналізу рекомендовані значення тих чи інших показників не враховують галузевої специфіки підприємств. Наприклад, рекомендоване значення коефіцієнта покриття або коефіцієнта загальної ліквідності (співвідношення поточних активів до поточних пасивів) має відповідати 2. Цілком природно, що ця норма не може бути однаковою для підприємств важкої і легкої промисловості, не кажучи вже про інші галузі

економіки. Накопичення даних такої аналітичної інформації в розрізі запропонованих показників дасть змогу сформувати галузеві припустимі їхні значення (мінімальна, максимальна і середня величини).

Процес накопичення й обробки аналітичної інформації дасть змогу з більшою об'єктивністю обґрунтувати верхню межу значення окремих показників. У діючих вітчизняних методиках фінансового аналізу рекомендоване значення низки показників перебуває в інтервалі "більш ніж" [11]:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності > 0;
- коефіцієнт покриття > 1;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу > 0.

Таким чином, у цих коефіцієнтів не визначена верхня межа значень. Доведемо нелогічність такого положення.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (співвідношення коштів та їхніх еквівалентів до поточних зобов'язань) за відсутності коштів та їхніх еквівалентів дорівнюватиме 0. Випередження темпів зростання чисельника формули порівняно з темпами зростання знаменника веде до збільшення цього коефіцієнта. Зрозуміло, що він не може бути більше коефіцієнта покриття, їхня рівність буде тільки у випадку, коли поточні активи на 100% складатимуться з абсолютно ліквідних активів. Надмірно велике значення цього коефіцієнта, особливо в бік динаміки, може означати, що у підприємства більше коштів, ніж потрібно. А це вже свідчить про неефективне управління ними, оскільки цей надлишок слід було б інвестувати в певний вид активів з метою одержання додаткового доходу

Аналогічною є ситуація і з коефіцієнтом покриття. Надмірно велике його значення (більше ніж 2), особливо у динаміці, може означати недоцільне накопичення ліквідних активів, що перебувають у замороженому стані, не приносячи підприємству відповідного прибутку. Це саме стосується і коефіцієнта маневреності власного капіталу, у чисельнику якого різниця поточних активів і поточних пасивів (компонент попередньої формули), а в знаменнику – власний капітал. Отже, можна зазначити, що верхня межа в цих показників не може бути обмежена $+\infty$, що логічно випливає з нормативних значень, встановлених у досліджуваних нами офіційно діючих методиках фінансового аналізу. Оскільки інформація про припустимі значення цих показників в Україні, особливо в галузевому розрізі, поки не публікується, єдиною базою для такого порівняння є інформація про величину цих показників за попередні періоди часу.

Принципи корпоративного управління ОЕСР особливу увагу приділяють розкриттю інформації та її прозорості, що є головною опорою ринкового моніторингу діяльності акціонерних товариств і має найважливіше значення для реалізації акціонерами своїх прав. Система корпоративного управління має забезпечувати своєчасне й точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються товариства, включаючи його фінансовий стан, продуктивність, власність та управління" [10, с. 33].

Згідно з цими принципами, річний звіт складається з таких частин: описова, подання й аналіз діяльності компанії менеджментом (Management Discussion Analysis), фінансова. Аналітичну інформацію відображають у другій і третій частинах. У другій частині найбільш значущим є аналіз показників фінансової звітності, у фінансовій частині наводять аналіз низки фінансових показників.

Говорячи про інформаційне забезпечення учасників ринкових відносин, найчастіше увага концентрується на міжнародних стандартах фінансової звітності (IFRS) й аудиту (IFAC) і без уваги залишаються Міжнародні стандарти розкриття інфор-

мації, встановлені Міжнародною організацією комісій з цінних паперів (IOSCO). "Якість інформації залежить від стандартів її збору та розкриття" [10, с. 36].

Міжнародні стандарти розкриття інформації визначають вимоги, запропоновані до обсягу і змісту інформації компаній, акції яких котируються на фондовому ринку, однак вони не регламентують при цьому стандарти ведення обліку і аудиту. Вимоги до аналітичної інформації в цьому документі знайшли відображення в розділах III "Ключова інформація" і V "Огляд виробничої діяльності, фінансових показників і перспективи розвитку компанії". Мета цих розділів полягає у викладенні найважливішої інформації про фінансовий стан, капіталізацію, надання пояснень керівництва про причини змін фінансового стану і фінансових результатів, а також можливого впливу в майбутньому на це чинників і тенденцій.

Рекомендується відображати таку інформацію: чистий дохід від продажу, фінансові результати, в тому числі за видами діяльності, до і після оподатковування, прибуток на 1 акцію, чисті активи, основний капітал, оборотні активи, ліквідність і капітал, грошові потоки, заборгованість і інші. Таку інформацію слід подавати в динаміці за 5 років.

Корпоративний і галузевий рівні аналітичної інформації про суб'єкт господарювання є основою для формування загальнонаціонального масиву такої інформації, найважливішим споживачем якої є фондовий ринок. Необхідною умовою для виходу підприємств на ринок цінних паперів є розробка єдиної методології оцінки господарської діяльності для цілей фондового ринку. Цивілізований фондовий ринок ґрунтується на інформаційній відкритості й прозорості, що забезпечується розкриттям інформації емітентами цінних паперів про результати господарської діяльності й перспективи розвитку.

Висновки. Однією з передумов входження України до міжнародного фінансового простору є впровадження Міжнародних стандартів розкриття інформації (IOSCO), які забезпечують підготовку якісної інформаційної бази на основі стандартизації (уніфікації) і структурування системи аналітичних показників. Необхідно досягти такого рівня уніфікованості й відкритості інформації, при якому буде прозорою аналітична компонента фінансового звіту акціонерних товариств. Для цього за необхідне вважається розробка методичного забезпечення аналітичного блоку інформації, який має складатися з двох частин: мінімальної (аналітична інформація повинна мати обов'язків характер і бути стандартною, незалежно від галузевих особливостей) і додаткової (має враховувати техніко-економічні особливості галузі й мати рекомендаційний характер). Корпоративний і галузевий рівні аналітичної інформації про суб'єкт господарювання слід розглядати як основу формування загальнонаціонального масиву такої інформації, найважливішим споживачем якої є фондовий ринок. Необхідна умова для виходу підприємств на ринок цінних паперів – розробка звітів, що суворо відповідають вимогам єдиної методології оцінки господарської діяльності з урахуванням потреб фондового ринку.

Перспективи подальших досліджень. Подальше просування України у міжнародний фінансовий простір потребує формування національних систем розкриття інформації про діяльність акціонерних товариств та інших учасників фінансових відносин, що провадять свою діяльність на міжнародному ринку фінансових ресурсів. Формування адаптованої інформаційної системи є передумовою забезпечення довіри до української економіки й держави загалом.

Література

1. *Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U01_02.html.*
2. *Брожик Л. Л. Проблема інтеграції до світового інформаційного простору як складова національної політики / Л. Л. Брожик // Економічний часопис. – XXI. – 2010. – № 3/4. – С. 42–46.*
3. *Бурлай Т. В. Шокові ефекти економічної конвергенції в розвитку новоінтегрованих країн ЄС / Т. В. Бурлай // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 23–35.*
4. *Вишняков В. М. Стратегии развития международных экономических интеграционных процессов Украины : моногр. / Вишняков В. М. – Симферополь : Феникс, 2009. – 160 с.*
5. *Голов С. Международные стандарты финансовой отчетности: Современное состояние и применение / С. Голов // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 8/9. – С. 88–100.*
6. *Белуха Н. Т. Аудит : учеб. / Н. Т. Белуха. – К. : Знания, КОО, 2000. – 769 с.*
7. *Костюченко В. Метод экономической добавленной стоимости как инструмент оценки и анализа деятельности холдинга / В. Костюченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 14. – С. 19–23.*
8. *Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підруч. / Є. В. Мних ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К. : [б. в.], 2008. – 513 с.*
9. *Чумаченко М. Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства / М. Чумаченко // Наукові записки : зб. наук. праць кафедри екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2006. – Вип. 16. – С. 10 –15.*
10. *Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kstil.com.ua/files//documents/CG.pdf*
11. *Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon.rada.gov.ua*
12. *Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// uazakon.com/ documents/date.*
13. *Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих утрат по кредитних операціях банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon. nau. ua/doc/?code=z0474-00*
14. *Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97.*

Галина КОЗИЦЬКА

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Визначено перспективи співпраці України з Європейським Союзом. Проаналізовано проблеми європейської інтеграції вітчизняної економіки. Обґрунтовано доцільність використання стратегії технологічного прориву в процесі інтеграції України у європейський простір в постіндустріальну епоху.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі загалом та і Європі зокрема. Глобалізація світової економіки стала важливим фактором економічних відносин, що визначає розвиток світового господарства на початку третього тисячоліття. Сучасні науковці розглядають глобалізацію як процес розширення, поглиблення та прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного життя. Вона містить ідею інтеграції країн у світове співтовариство та їхній загальний розвиток [1, с. 6]. Однак слід зауважити, що процеси глобалізації неоднозначно впливають на економіки окремих країн (табл. 1).

Незважаючи на суперечливий характер глобалізація є об'єктивним, історично детермінованим процесом сучасного етапу цивілізаційного розвитку, який і в подальшому буде впливати на торговельні відносини, фінансові потоки, науково-технічний процес, навколишнє середовище, а тому буде потребувати пошуку динамічної рівноваги як на національному, так і на міжнародному рівнях. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків супроводжуватиметься інтеграцією національних економік у світове співтовариство. На європейському континенті таким інтеграційним угрупованням є Європейський Союз, до якого увійшли 27 країн, 16 з яких, крім економічного і політичного об'єднання, використовують ще й єдину валюту. Стрімке розширення Євросоюзу за останнє десятиріччя, аж до створення спільного кордону, відкрило для України нові можливості для поглиблення співпраці, змусило відповідати на нові виклики, загострило питання остаточного вибору вектора зовнішньої політики. Адже від правильно обраного і виправданого інтеграційного курсу значною мірою залежатиме подальший соціально-економічний розвиток країни загалом. Для реалізації євроінтеграційних прагнень України необхідно чітко визначити дії з цього напряму як у країні, так і за її межами і виявити глибоке розуміння всіх питань, що її стосуються.

Аналіз останніх досліджень і виділення невирішеної проблеми. Питання євроінтеграції досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: В. Бакуменко [2], Д. Безносенко [2], Ю. П. Гаряча [3], І. А. Грицаєнко [4], С. Криворучко [2], О. Кузьома [5], А. Лавренчук [6], Ю. Макогон [7], Е. Мєдвєдкіна [7], М. В. Новикова [8], О. Л. Приткіна [9], Р. Сіденко [10], В. Ур [11], Л. І. Федулова [12], А. Чесноков [13], О. Шевченко [2].

© Галина Козицька, 2011.

Таблиця 1

Характеристики глобалізації

Позитивні сторони	Негативні сторони
Приводить до підвищення продуктивності праці і рівня життя, оскільки сприяє міжнародному розподілу праці	Призводить до нерівномірності розподілу фінансових потоків. За даними Конференції ООН з питань торгівлі та інвестицій у 2006 р. на розвинуті країни приходилося 573 млрд. дол., на країни що розвиваються – 274 млрд. дол., а найбідніші країни світу відчули падіння інвестицій [1, с. 6].
Зростає ефективність виробничих інвестицій, які, будучи необмеженими національними рамками, спрямовуються туди, де їх використання буде найбільш ефективним	Збільшуються розбіжності в доходах між країнами з різним ступенем розвитку. За даними Всесвітнього банку, у 1973 р. розрив у доходах між найбагатшими та найбіднішими країнами визначався співвідношенням 44:1, а на початку XXI ст.. він збільшився до співвідношення 72:1 [1, с. 6]
Виникає можливість отримання додаткового ефекту від економії на масштабах	Втрачається економічна незалежність і посилюється конкуренція, що може призвести до втрати власного виробника
Розширюється доступ до технологічних, інтелектуальних та культурних цінностей світу	Зростає ймовірність порушення авторських прав та незаконного використання інтелектуальної власності; підвищується рівень злочинності в інформаційних мережах
З'являється можливість більш повного задоволення потреб споживачів та ін.	Збільшуються обсяги нелегальної міграції та ін.

Незважаючи на наукову значущість отриманих ними результатів, подальшого дослідження потребують проблеми, пов'язані із взаємообумовленістю процесу інтеграції України у європейський економічний простір та реформуванням її економіки.

Мета цієї статті – дослідження проблем і перспектив співпраці України з Європейським Союзом та обґрунтування вибору стратегії реформування вітчизняної економіки, що сприятиме прискоренню євроінтеграційних процесів та підвищенню їхньої ефективності.

Основні результати дослідження. Від часу свого заснування у 1957 р. Європейський Союз поступово перетворився на один із найпотужніших політичних і економічних центрів світу, став ключовим компонентом новостворюваної архітектури європейської безпеки, ядром системи європейських цінностей і стандартів. На даний час Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві: на його частку припадає 41,4% світового товарного експорту та 39,8% імпорту. В тому числі ЄС займає чверть обсягу зовнішньої торгівлі України, а частка його зовнішніх інвестицій у вітчизняну економіку сягнула 72% [14]. Очевидно, що за такого стану справ європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, досягнення якої дасть змогу найкращим чином зреалізувати національні інтереси, побудувати економічно розвинуту і демократичну державу, зміцнити позиції у світовій системі міжнародних відносин.

Аналіз думок фахівців з євроінтеграції дав змогу виділити низку аргументів на користь співпраці України з Європейським Союзом, а саме:

- по-перше, розвиток співробітництва з ЄС сприятиме більш раціональному розподілу й використанню природних, фінансових, технологічних, інтелектуальних та інших видів ресурсів; технологічному оновленню вітчизняного виробництва; модернізації наявних та створенню нових сучасних підприємств; підвищенню ефективності економічних процесів та визначенню місця України у міжнародному розподілі праці;
- по-друге, вихід і праця на європейському ринку є великим джерелом досвіду для вітчизняних суб'єктів господарювання в питаннях набуття практичних навичок конкуренції з виробниками інших країн; розробки та реалізації стратегії виробничо-комерційної діяльності, зорієнтованої на світову кон'юнктуру відповідних ринків. Водночас слід окремо зазначити, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках неминуче зумовлює підвищення рівня якості задоволення потреб національних споживачів;
- по-третє, великий за обсягами та вимогливий до якості ринок Європейського Союзу сприятиме реалізації експортного потенціалу України в галузях ракетної та авіаційної техніки (особливо виробництва важких транспортних літаків), середнього та великого машинобудування, приладобудування та окремих виробництв безпосередньо пов'язаних з реалізацією науково-технічних досягнень;
- по-четверте, розвиток співробітництва з ЄС сприятиме повнішому використанню потенціалу України як транзитної держави, що означатиме збільшення надходжень від експорту транспортних послуг та розвиток відповідних галузей промисловості;
- по-п'яте, Україна отримає можливість набути знання щодо розробки й реалізації антимонопольної політики і здійснення контролю за концентрацією економічної діяльності, регулювання фондового ринку, політики в галузі зайнятості тощо, оскільки Європейський Союз має великий досвід у питаннях функціонування ринкової соціально орієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів;
- по-шосте, розвиток співробітництва з ЄС неминуче приведе до запровадження відповідних правил та стандартів поведінки первинних економічних агентів, що, в свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку, що має надзвичайно велике значення для України;
- по-сьоме, саме на європейському фінансовому ринку, який на сьогодні є одним із найбільших у світі, Україна зможе мобілізувати кошти, необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності, диверсифікуючи тим самим джерела зовнішніх запозичень;
- по-восьме, основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції для України будуть зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії і повага до прав людини тощо. Європейська інтеграція також означає зміцнення національної безпеки та безпеки громадян, адже вона виключає застосування сили як методу вирішення та залагоджування суперечностей, сприяє стабільності у відносинах з усіма сусідами;
- по-дев'яте, як повноправний учасник побудови об'єднаної Європи, а в майбутньому – член Європейського Союзу, Україна зможе впливати на вироблення

відповідних рішень і, таким чином, на процеси, що відбуватимуться на європейському континенті.

Разом із цим, було би помилкою замовчувати або применшувати складність процесу європейської інтеграції. Зрозуміло, що для України він буде тривалим і непростим.

З одного боку, інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції підприємств Європейського Союзу. При цьому неминучими будуть доволі болючі наслідки для окремих секторів, виробництв і навіть регіонів України, що не зможуть конкурувати з європейськими.

З іншого боку, Європейський Союз нині переживає ряд проблем, пов'язаних, по-перше, з викликами демократії як усередині об'єднання, так і в країнах-кандидатах. Стрімке зростання впливу, зокрема парламентського, ультраправих партій, а також дедалі ширше проникнення ксенофобії в політику традиційних помірковано правих партій становить собою дуже серйозну загрозу демократичному ладу європейських держав. Очевидно, що в умовах нової хвилі міграції з країн Північної Африки це явище посилюватиметься [15].

По-друге, про кризу ідентичності НАТО в пресі було сказано доволі багато, і головним тут є те, що альянс так і не став ані основою загальноєвропейської безпеки для всіх, ані ефективним інструментом розширення західного впливу за межами євроатлантичної зони. Показовою є відмова Німеччини і Туреччини від участі в операції проти Лівії [15].

І на кінець, наслідки фінансово-економічної кризи свідчать про те, що у 2009 р. світовий ВВП скоротився більш ніж на 6%. Порівнюючи показники провідних економік світу, можна побачити, що найбільше постраждали європейські країни, частка ВВП яких у світовому скоротилася на 2,8%, в тому числі Євросоюзу – на 1,9%; за абсолютними обсягами падіння їхнього ВВП становило 13,3% і 11,9% відповідно. Значно менших втрат зазнала економіка США: падіння ВВП становило 2,4%, що за умов істотного економічного занепаду європейських країн дало змогу утримати частку США у світовому ВВП на рівні 24–25% (табл. 2).

Таблиця 2

Показники економіки провідних країн світу у 2008–2009 рр. [16, с. 59]

Регіон/країна	2008 рік		2009 рік		Темп приросту, %
	ВВП, млрд. дол.	Частка у світовому ВВП, %	ВВП, млрд. дол.	Частка у світовому ВВП, %	
Світ	60 970,0	100,0	57 228,0	100,0	–6,1
Європа	22 246,0	36,5	19 282,0	33,7	–13,3
Євросоюз	18 388,0	30,2	16 191,0	28,3	–11,9
США	14 610,0	24,0	14 264,0	24,9	–2,4
Китай	8 086,0	13,3	8 789,0	15,4	+8,7
Японія	4 368, 0	7,2	4 137,0	7,2	–5,3

Найбільше серед країн Євросоюзу постраждали саме пострадянські країни – Латвія, Литва, Польща, Румунія: їх ВВП у 2009 р. порівняно з 2008 р. скоротився на 20–30% (табл. 3). Щодо дефіциту бюджету, то в Литві й Латвії він дорівнював 8,2 та 6,4% відповідно, що свідчить про кризовий стан їхніх фінансових систем.

У таких країнах Єврозони, як Кіпр, Фінляндія і Франція падіння ВВП було зовсім незначним (менше 1%), а Австрії, Бельгії, Люксембургу і Мальті вдалося зберегти позитивну динаміку економіки – тут відбулося зростання ВВП, хоча темпи були зовсім незначними.

Слід також відзначити, що в окремих країнах єврозони фінансово-економічна криза позначилася більше на фінансовій системі, ніж на економіці загалом: так, у 2009 р. у Греції падіння ВВП становило лише 2%, а дефіцит бюджету – 36 млрд. дол., або близько 10% ВВП; в Ірландії на фоні падіння ВВП на 3,5% дефіцит бюджету становив 29,78 млрд. дол., або майже 17% ВВП; у Франції рівень ВВП майже відповідав рівню 2008 р., а дефіцит бюджету перевищував 200 млрд. дол. і становив понад 10% ВВП. До країн із кризовим станом фінансової системи можна віднести ще й Бельгію, де при зростанні ВВП спостерігався значний дефіцит бюджету – майже 7%; Іспанію – з дефіцитом бюджету у 8,5% та Італію – дефіцит бюджету понад 6%. Зазначимо, що відповідно до Маастрихтської угоди, рівень дефіциту бюджету країни не повинен перевищувати 3% ВВП, лише тоді стан її фінансової системи можна вважати задовільним. Проблеми фінансових систем перелічених країн істотно позначилися на валюті єврозони – зниження курсу євро набрало швидких темпів навесні 2010 р. і донині залишається нестабільним.

Таблиця 3

Динаміка ВВП та стан бюджетів країн Євросоюзу [16, с. 62–64]

Регіон/країна	2008 рік	2009 рік			Темп приросту ВВП, %
	ВВП, млрд. дол.	ВВП, млрд. дол.	дефіцит бюджету, млрд. дол.	рівень дефіциту бюджету до ВВП, %	
Австрія	313,9	323,1	13,2	4,1	+2,9
Бельгія	375,6	381,0	26,0	6,8	+1,4
Болгарія	50,0	45,0	0,5	0,6	–10,0
Великобританія	2176,3	2149,0	312,1	14,5	–1,3
Греція	347,9	341,0	36,5	10,7	–2,0
Данія	202,8	198,6	0,2	0,1	–2,1
Естонія	27,0	25,0	0,75	3,1	–7,4
Ірландія	183,3	176,9	29,8	16,8	–3,5
Іспанія	1456,1	1368,0	115,9	8,5	–6,1
Італія	1840,9	1760,0	107,9	6,1	–4,4
Кіпр	23,7	23,0	1,0	4,5	–0,8
Латвія	34,0	24,0	2,6	8,2	–29,4
Литва	47,0	36,0	3,5	6,4	–23,4
Люксембург	37,8	38,3	1,9	5,0	+1,5
Мальта	9,3	9,8	0,4	4,4	+5,7
Нідерланди	671,7	654,9	37,1	5,7	–2,5
Німеччина	2910,0	2811,0	142,0	5,1	–3,4
Польща	528,0	423,0	9,7	1,4	–19,9
Португалія	232,3	233,4	14,9	6,4	+0,5
Румунія	200,0	161,0	10,7	4,2	–19,5
Словаччина	95,0	88,0	5,6	4,8	–7,4
Словенія	55,0	50,0	2,9	5,3	–9,1
Угорщина	196,0	184,9	0,7	0,4	–5,7
Фінляндія	184,1	182,6	6,9	3,8	–0,8
Франція	2112,4	2110,0	216,0	10,2	–0,1
Чехія	216,0	190,0	8,9	3,5	–12,0
Швеція	336,6	333,5	14,5	4,3	–0,9

Крім цього, потрібно зазначити, що нинішня ситуація характеризується глобальною трансформацією усіх країн світу до нового якісного стану, нового типу цивілізації третього тисячоліття, що ґрунтується на формуванні нової ринкової моделі інноваційного розвитку економіки – «економіки знань».

Рушійні принципи економіки знань, що визначають сутність змін, з якими неминуче у найближчому майбутньому доведеться зіткнутися всім суб'єктам господарської діяльності, полягають у такому:

1) *динамізм* стає головним параметром господарчої діяльності та ділового успіху. Збирання інформації, її вивчення й адаптація до мінливого зовнішнього середовища відбуваються безпрецедентно швидко. Підприємства вимушені працювати в режимі реального часу, миттєво або навіть превентивно (на основі прогнозів), реагуючи на зміни зовнішнього середовища;

2*) інноваційність.* У новому суспільстві на перший план виходить не доступ до ресурсів, виробничих потужностей чи капіталу, а здатність до нововведень, що є головною рушійною силою економки знань. Нововведення передбачають орієнтацію на постійне оновлення продукції, систем, процесів, маркетингу та персоналу;

3) *висока наукоємність виробництва.* Збільшення питомої ваги інтелектуальної складової у вартості товарів та послуг. У новому суспільстві виробництво все більшою мірою стає залежним не стільки від фізичних ресурсів, скільки від знань, що проявляються в нових продуктах, технологіях, нових відносинах зі споживачами. Центр тяжіння зміщується в сторону розумової праці, а головними активами підприємства стають активи інтелектуальні;

4) *кооперація* є головним організаційним принципом економіки знань. Сучасні компанії дедалі більше співпрацюють із постачальниками, клієнтами, університетами, лабораторіями для розширення джерел розвитку технологій та інновацій. Використання комп'ютерних мереж дозволяє підприємствам позбавитися зайвих ієрархічних рівнів та об'єднуватися в мережні структури з компаніями-партнерами і навіть конкурентами задля досягнення синергічного ефекту діяльності;

5) *загальна інформатизація.* Доступність та різноманітність комп'ютерної техніки і програмного забезпечення, а також створення електронних мереж, зокрема Internet, дозволили компаніям працювати в новому форматі: створювати віртуальні компанії, підприємницькі мережі, вести глобальний маркетинг та ін. Використання інформаційних технологій дає змогу підвищувати продуктивність праці та ефективність управління, скорочувати витрати виробництва, зменшувати кількість обладнання, в якому зникає необхідність;

5) *перехід до індивідуально-масового виробництва*. Економіка знань – це економіка індивідуально-масового виробництва. Використання засобів масових комунікацій дає змогу працювати зі споживачами напряму в режимі on-line, залучати їх до процесу розробки та планування продукції з метою максимального задоволення їх окремих потреб. Такий підхід обумовлює необхідність створення гнучкого виробництва товарів та послуг, заснованого на інформаційних технологіях, що дозволило б диверсифікувати товарний портфель підприємства без значного зростання витрат виробництва;

6) *підвищений рівень ризику*. Стрімкий розвиток соціальних, виробничих, технологічних процесів супроводжується їх постійним ускладненням та зростанням джерел можливих ризиків. З іншого боку, динамізм зовнішнього середовища приводить до зростання ступеня невизначеності та ризикованості в діяльності підприємства, що обумовлено скороченням часу на вивчення ситуації та прийняття виважених управлінських рішень;

7) *зміни у структурі капіталу.* Капітал багатьох сучасних підприємств у своїй домінуючій частині стає не стільки фізичним, скільки інтелектуальним. У сучасному

суспільстві інтелектуальний капітал стає основою багатства і підвищення вартості компанії. Все частіше високі результати діяльності підприємства обумовлені вдало знайденими рішеннями у сфері управління інтелектуальним капіталом, що передбачає використання нових технологій і методів менеджменту.

Таким чином, підсумовуючи все вищесказане, можна стверджувати, що більшість тих заходів, які Україна реалізовує на даний час з метою інтеграції у європейський простір, а саме: приведення у відповідність стандартів бухгалтерського та статистичного обліку, трансформації податкової системи тощо хоча, безперечно, і є прогресивними, проте сповідують політику «модернізації навздогін», яка за великим рахунком є безперспективною для України. Як зазначає Є. Марчук у своїй праці «Соціополіс – модель майбутнього суспільства»: «Якщо навіть припустити, що темпи зростання ВВП в Україні досягнуть фантастичної цифри у 20% на рік, то щоб наздогнати Польщу, знадобиться щонайменше 20 років. Не кажучи вже про Німеччину, Францію, Велику Британію та інші розвинуті країни Європи. При тому, що їхні економіки, природно, не стоятимуть на місці» [17, с. 107]. За таких умов стратегія «модернізації навздогін» не дозволить Україні набути сучасної постіндустріальної спрямованості, а закріпить за нею такий розподіл праці, за якого її економіка у кращому випадку спеціалізуватиметься переважно на застосуванні інновацій, які продукуватимуться розвинутими країнами.

З огляду на це в основу європейської інтеграції України повинна бути покладена стратегія «технологічного прориву», яка передбачатиме здійснення глибоких структурних перетворень в економіці відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технічного прогресу.

Реалізація даної стратегії у кінцевому рахунку має забезпечити формування інтегральної моделі української економіки, сутність якої не зводиться до примітивного копіювання чужого досвіду чи орієнтації на капіталізм індустріального типу, а акумулюватиме в собі всі економічні та науково-технічні досягнення, що забезпечать Україні випереджальне економічне зростання порівняно з європейськими й світовими темпами.

Висновки. Отже, за основу європейської інтеграції України потрібно взяти стратегію «технологічного прориву», яка відповідає умовам функціонування постіндустріального суспільства і забезпечить країні входження в економічні та соціальні структури Європейського Союзу на паритетних основах, збереже її державність і незалежність.

Література

1. *Згуровский А. Войны глобализации / А. Згуровский // Зеркало недели. – 2006. – № 37(616). – 30 сент. – С. 6.*
2. *Бакуменко В. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України / В. Бакуменко, Д. Безносенко, С. Криворучко, О. Шевченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2006. – № 1. – С. 128–141.*
3. *Гаряча Ю. П. Перспективи України на внутрішньому ринку Європейського Союзу / Ю. П. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4(9). – С. 207–211.*
4. *Грицаєнко І. А. Економічний прагматизм як домінанта інвестиційної політики України в інтеграційних процесах / І. А. Грицаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 4–13.*

5. *Кузьома О. Можливості та ризики реалізації стратегії багатовекторної інтеграції України / О. Кузьома // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2008. – № 103. – С. 39–46. – (Економіка).*
6. *Лавренчук А. Стратегії інтеграції національних держав до Європейського Союзу: методологія проблеми / А. Лавренчук // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 3. – С. 59–65.*
7. *Макогон Ю. Стратегия инновационного развития Украины в контексте интеграции в Европейский Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкина // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7. – № 1. – С. 45–59.*
8. *Новикова М. В. Наслідки вступу нових суб'єктів господарювання у Європейське співтовариство / М. В. Новикова, О. В. Радчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 1. – С. 22–23.*
9. *Притикіна О. Л. Інноваційна політика України та інтеграція до ЄС: [Інновації; конкурентноспроможність; інноваційна діяльність підприємств; євроінтеграція] / О. Л. Притикіна, Ю. М. Стасюк, О. В. Щипанова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 36–43.*
10. *Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В. Р. Сіденко// Фінанси України. – 2007.– № 9. – С. 143–150.*
11. *Ур В. Перспективы будущей интеграции украинской экономики в ЕС / Вольфганг Ур // Журнал європейської економіки. – 2006. – Т. 5. – № 2. – С. 142–144.*
12. *Федулова Л. І. Проблеми розвитку економіки знань в контексті вступу України до ЄС: [Європейськи Союз] / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 4. – С. 104–117.*
13. *Чесноков А. Впливи процесу розширення ЄС на економіку України: кореляція негативних і позитивних чинників / А.Чесноков// Журнал європейської економіки. – 2004. – Т. 3. – № 4. – С. 473–479.*
14. *Янукович В., Філе Ш. Україна інтегрується до європейської економіки, а Митний союз – в запасі [Електронний ресурс] / В. Янукович, Ш. Філе // Радіо свобода – 11. 01. 2011. – Режим доступу : http://www.radiosvoboda.org/content/article/2273258.html*
15. *Орел А. Україна між Заходом і Сходом. Початок шляху [Електронний ресурс] / А. Орел // Дзеркало тижня. Україна – 2011. – № 12. – Режим доступу : http://dt.ua/articles/78773*
16. *Дорошенко І. В. Причини й наслідки кризи єврозони: уроки для України / І. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 58–68.*
17. *Марчук Є. Соціополіс – модель майбутнього суспільства / Є. Марчук // Національні інтереси. – 2001. – № 4/5. – С. 105–114.*

Григорій КОЗОРІЗ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ У XXI СТОЛІТТІ

На основі результатів порівняння аналізу виявлено особливості функціонування вітчизняного страхового ринку в зовнішньому ринковому середовищі, визначено резерви його можливого зростання та обґрунтована можливість їхнього використання при формуванні стратегічних напрямів розвитку в XXI столітті.

Постановка проблеми. За роки незалежності вітчизняний страховий ринок пройшов складний шлях становлення і розвитку в напрямах адаптації до умов ринкової економіки та інтеграції в світовий простір страхових відносин. За оцінками фахівців, вже на даний час не існує у чистому вигляді національних страхових ринків. Усі вони через експансію іноземного капіталу, системи перестрахування ризиків на зарубіжних страхових ринках і створення спільних страхових компаній зливаються в Єдиний страховий простір. Однак процеси інтеграції відбуваються хаотично і некеровано, що, як показує досвід, призводить до неоднозначних і доволі часто – до непрогнозованих наслідків. Одним із проблемних залишається питання: як забезпечити позиціонування і конкурентоспроможність національних страхових ринків у глобалізованому економічному просторі? Особливої актуальності набуває пошук позитивних відповідей на поставлене запитання для України як молодої держави, економіка якої перебуває в стадії реформування.

Особливості становлення і розвитку вітчизняного страхового ринку на етапі формування державотворення України як незалежної країни досліджували такі провідні вчені, як В. Базилевич, О. Барановський, О. Зальотов, С. Осадець, Т. Ротова.

Однак наростання змін у зовнішньому економічному і внутрішньогосподарському середовищі формує нові проблеми, які не лише впливають на розвиток страхової діяльності в Україні, а й вимагають адекватних механізмів їхнього вирішення.

Мета цієї статті полягає в систематизації проблемних питань, які заважають ефективному функціонуванню страхового ринку України у теперішній час та обґрунтуванні стратегічних напрямів його розвитку в перспективі.

Виклад основного матеріалу. Страховий ринок України за принципами побудови та географічним розташуванням належить до європейських страхових ринків. Однак суттєво відрізняється від них за низькою параметрів, які характеризують результати його функціонування, ступінь задоволення потреб українського суспільства в страхових послугах. Зокрема, дослідження показали, що частка українського страхового ринку становить лише 0,1% від загальноєвропейського, в той час як населення України становить 7% від його загальної чисельності в Європі. Український ринок відстає від аналогічних ринків розвинутих країн світу за такими показниками, як:

- кількість і якість страхових послуг, що надають фізичним і юридичним особам;

© Григорій Козоріз, 2011.

- якість обслуговування клієнтів;
- внутрішня організація страхового ринку, його сегментація за напрямами надання страхових послуг;
- правові відносини між страховиками і страхувальниками;
- ступінь захищеності прав страхувальників у забезпеченні власних інтересів при виникненні конфліктних ситуацій;
- ступінь самостійності страхових компаній в розміщенні вільних страхових резервів у реальному секторі економіки з метою здійснення інвестиційної діяльності;
- рівень обізнаності населення з результатами діяльності страхового ринку, можливостями його в забезпеченні страхового захисту фізичних осіб, бізнесу від ризикових ситуацій;
- рівень впливу вітчизняного страхування на забезпечення розвитку національної економіки тощо.

Порівняльний аналіз результатів функціонування страхового ринку України зі страховими ринками інших країн дав змогу виділити такі його особливості.

1. Страховий ринок України відрізняється від європейських за видами страхової діяльності, які фактично формують його структуру. За офіційними даними за станом на 2010 р. добровільне майнове страхування становить 72%, а недержавне обов'язкове страхування – 12%, тобто цих два види страхової діяльності припадає 84% валових страхових премій. На страхування життя припадало лише 3,9%, що значно нижче, ніж у розвинутих державах світу. Це свідчить про те, що в Україні страховий ринок не задовольняє потреб населення, пов'язаних зі захистом їхнього життя, здоров'я й довголіття. Причини цього різні й у більшості випадків не пов'язані безпосередньо із страхового діяльністю, а залежить від економічного стану країни, доходів населення, реформування системи охорони здоров'я, заінтересованості держави у створенні сприятливих умов для розвитку страхової діяльності соціального спрямування.

2. За рівнем страхових послуг, що припадають на душу населення, Україна займає останнє місце серед європейських країн. Лідером за цим показником прийнято вважати Швейцарію (5484,7 дол. США). Далі йдуть такі країни, як Великобританія (4967,5 дол. США), США (3864,7 дол.), Японія (3734,5 дол.). Середньосвітовий рівень зазначеного показника становить 615 дол. США, що свідчить про великий розрив між країнами за цим показником. Зокрема, в країнах Центральної і Східної Європи цей показник є на порядок нижчим (615,3 дол. США), але в Україні він у десять разів нижчий від зазначеного.

Це свідчить про те, що український ринок є ненасиченим, а з погляду на його структуру – не задовольняє соціальні потреби населення.

3. Використовуючи низький рівень насиченості вітчизняного ринку страховими послугами, страхові компанії пропонують не тільки обмежений їхній асортимент, а й уникають укладання договорів, пов'язаних із підвищеними ризиками. Так, у світовій практиці страхові компанії охоплюють у своїй діяльності понад 90% загальновизнаних страхових ризиків, в той час як в Україні їхня частка не перевищує 10%. Це також свідчить про те, що вітчизняний ринок дуже обмежений у задоволенні потреб населення і юридичних осіб – у страховому захисті.

4. Не займає чільних позицій страховий ринок України і в національному фінансовому ринку. Зокрема, за даними В. Міщенка [1] обсяги активів страхових компаній у загальній їхній сумі фінансового ринку на початок 2010 р. становили лише 4,5%, отже й внесок страхового ринку в розвиток національної економіки є незначним. Частка валових страхових премій у ВВП України за станом на 01. 01. 2010 р. становила 2,1%, а частка чистих страхових премій –лише 1,2% [2].

5. Більшість страхових компаній – дрібні, їхні фінансові можливості не спроможні задовольняти потреби суспільства в страховому захисті від природних лих і техногенних катастроф, які мають чітку тенденцію до наростання як у світовому просторі, так і в Україні.

6. Важливо враховувати, що внаслідок Чорнобильської катастрофи національна економіка України, і насамперед її населення, зазнали величезних непоправних втрат, які і до теперішнього часу продовжують впливати на демографічний стан в державі й стан здоров'я населення. Не випадково, що за рівнем онкологічних захворювань Україна займає одне з перших місць у Європі, а за тривалістю життя – одне з останніх. Соціальне страхування і страхування життя в таких випадках має бути найбільш затребуваним з боку населення й держави і набувати найвищих темпів розвитку. Однак в Україні склалася зовсім інша ситуація. Страхові компанії, що займаються страхуванням життя, становлять лише 15% від їхньої загальної кількості. Частка з найбільших компаній забезпечує майже 50%, а 10 найбільших – понад 80% від загального обсягу страхових премій з цього виду страхової діяльності, отже решта страхових компаній – надто дрібні. Вирішення проблеми потребує прийняття на державному рівні кардинальних рішень стосовно прискорення реформування медичних установ і системи охорони здоров'я загалом.

Представлені результати дослідження дають підстави стверджувати, що в європейському просторі український ринок є дрібним і на найближчу перспективу не буде займати на ньому чільних позицій. На національному рівні страховий ринок за обсягами активів становить лише 4,5% від загальної величини активів фінансового сектору, займаючи другу позицію після банківського сектору. Це свідчить про те, що на даний час в Україні фінансові ресурси акумулюються і спрямовуються в розвиток реальної економіки через банки, в той час як страховий ринок займає в цих процесах незначну позицію.

Однак, з огляду на перспективу, слід визнати, що потреби в страховому захисті з боку суспільства будуть постійно збільшуватись, а отже можна прогнозувати темпи його зростання у майбутньому. Розглядаючи з цих позицій майбутні можливості розвитку страхового ринку України, слід звернути увагу на те, що він належить до молодих ринків, які мають високий потенціал, котрий з різних причин до теперішнього часу залишається невикористаним.

За темпами зростання страховий ринок України займає одне з перших місць в Європі. Так, за офіційними даними за період 2005–2010 рр. темпи приросту становили:

- за обсягами валових страхових премій – 179,5%;
- за обсягами валових страхових виплат – 322,2%;
- за обсягами сформованих страхових резервів – 225,3%.

За аналізований період відбулися також позитивні якісні зміни, спрямовані на підвищення рівня страхових виплат, зростання резервів зі страхування життя, зростання сплачених статутних капіталів та їхньої концентрації. Так, за розрахунками у 2005 р. середньостатистична величина сплачених статутних капіталів, що припадала на одну страхову компанію, становила 16,6 млн. грн., у 2010 р. цей показник становив 31,6 млн. грн., тобто зріс майже удвічі. Однак більшість вітчизняних страхових компаній залишаються дрібними, нездатними обслуговувати потреби великого бізнесу та протистояти великим природним і техногенним катастрофам [3].

Світова фінансова криза й особливості її прояву на вітчизняному страховому ринку показали, що найбільш слабким місцем останнього в забезпеченні його конкурентоспроможності на міжнародних ринках є низький рівень капіталізації українських страхових компаній [4]. Саме першими в умовах фінансової кризи зникли з вітчизняного страхового ринку дрібні страхові компанії, які виявилися банкрутами.

Отже, в перспективі слід очікувати активізацію процесів укрупнення вітчизняних страхових компаній шляхом об'єднання з українськими та зарубіжними інвесторами, продажу дрібних компаній, поглинання їх більш потужними страховиками тощо. Важливо також враховувати, що в посткризовий період можуть прийти нові інвестори зі своїми технологіями обслуговування клієнтів та побудови економічних відносин зі страхувальниками.

В усіх випадках забезпечення розвитку вітчизняного страхового ринку в посткризовий період потребує реалізації прагматичних підходів, які передбачають виділення зон можливого зростання, опираючись на потреби власної економіки і ресурсний потенціал страховиків. У цьому контексті слід виокремити такі стратегічні напрями розвитку страхової діяльності в Україні:

- виявлення невикористаних можливостей розвитку страхового ринку України, виходячи із суспільних потреб у страховому захисті;
- прогнозування можливих змін у попиті на страхові послуги з боку фізичних і юридичних осіб та моделювання механізмів, спрямованих на їхнє задоволення;
- формування нових взаємовідносин між державою і страховими компаніями на базі спільності їхніх інтересів у задоволенні соціальних і захисних потреб суспільства та розроблення нової інституціональної основи для їхньої реалізації;
- входження в міжнародні страхові ринки та позиціювання на них у сфері надання специфічних страхових послуг на території України.

Одним із перших кроків у реалізації стратегічних напрямів розвитку страхового ринку України XXI ст. має стати стратегія з визначення існуючих, але невикористаних резервів його розвитку. Наведені з цього приводу дані табл. 1 свідчить про таке. Порівняно з європейським український страховий ринок має значні невикористані резерви зростання в напрямах забезпечення суспільних потреб у страховому захисті за такими показниками: обсяг страхових послуг на одну особу, збільшення послуг у страхуванні ризиків, пов'язаних з економічними кризами, політичною нестабільністю, стихійними лихами тощо.

Однак реалізація виявлених резервів залежить від платоспроможності юридичних і фізичних осіб, їхнього вміння використовувати можливості страхового ринку в задоволенні власних потреб у страховому захисті та загального стану національної економіки. Отже важливими умовами забезпечення розвитку страхового ринку України мають стати:

- підвищення ефективності функціонування вітчизняної економіки;
- підвищення доходів населення і прибутковості суб'єктів господарювання;
- створення в державі сприятливих умов для розвитку страхування життя, медичного і соціального страхування;
- розроблення нової стратегії розвитку страхування в Україні з врахуванням наслідків світової фінансової кризи та особливостей її прояву в національній економіці.

Як перспективні напрямки розвитку страхового ринку України у посткризовий період можна також визначити такі:

- підвищення рівня капіталізації страхових компаній і вітчизняного страхового ринку загалом та забезпечення на цій основі його конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародних ринках за окремими видами страхових послуг;
- впровадження нових інноваційних технологій ведення страхової справи, які мають задовольняти потреби споживачів у страховому захисті;
- адаптація до міжнародних стандартів за показниками, що забезпечують якість надання страхових послуг.

Таблиця 1

Резерви забезпечення суспільних потреб у страховому захисті в Україні

Показники	Фактичний рівень забезпечення в країні за станом на 2010 р.	Досягнення інших країн світу	Резерви розвитку страхового ринку в Україні та їхня можлива реалізація у середньостроковій перспективі
Частка страхових премій у ВВП країни, %	2,1	15	Зростання у 6–7 разів
Обсяг страхових премій на одну особу, дол.	503 грн.	Швейцарія – 5484,7 дол. США, Великобританія – 4967,5 дол., Японія – 3734,5 дол. Середньосвітовий рівень – 615,5 дол.	Зростання у 8–10 разів
Частка страхового капіталу, що використовується в реальному секторі економіки, %	0,2%	15%	Зростання у 8–10 разів
Частка ризиків, які є об'єктом страхування, від їх загальної кількості, %	10	90-95	Зростання у 3–5 разів
Частка премій зі страхування життя в їх загальному обсязі, %	3,9	25-60	Зростання у 5–7 разів
Питома вага населення, що приймає участь у добровільних видах страхування	10	90	Зростання у 5–7 разів
Фінансова спроможність населення щодо використання страхових послуг	0,5 поліса на одну фізичну особу	До 30 страхових полісів на одну особу; 30% річного доходу	Зростання пропорційно збільшенню доходів населенню

Реалізація зазначених напрямів потребує вдосконалення економічних відносин між страховими компаніями і державою як основним регулятором їхньої діяльності в Україні. Гальмуючими факторами, які на даний час знижують можливість нарощування капіталів страхових компаній, є обмежуючі директиви держави щодо напрямів використання інвестиційних можливостей страховиків у реальному секторі економіки. Нових стратегічних підходів з боку держави потребують форми залу-

чення страхових компаній до страхування ризиків, пов'язаних із природними і техногенними катаклізмами, розробленням превентивних технологій щодо їх виникнення.

Перспективи розвитку страхового ринку України в глобалізованому економічному просторі залежать від його здатності адаптуватися у світову систему протистояння ризикам і загрозам, які виникли або можуть виникати на даному етапі суспільного розвитку. Враховуючи реальний стан вітчизняного страхового ринку, перспективними напрямами його розвитку мають стати такі:

- участь у міжнародних програмах протистояння глобальним ризикам економічного, фінансового і соціального характеру;
- створення інтегрованих систем відстежування і систематизації ризиків, що виникають на території України, та розроблення нових фінансових механізмів, спрямованих на забезпечення мінімізації негативних наслідків від виникнення страхових випадків;
- розроблення комплексних програм захисту населення України від стихійних і техногенних катастроф та механізмів їхнього фінансового забезпечення на базі об'єднання фінансових і матеріально-технічних ресурсів держави, приватного бізнесу й інвестиційних капіталів страхових компаній;
- надання пріоритетності соціальним функціям страхування в стратегічних планах розвитку економіки України з відповідними формами їх державної підтримки;
- орієнтація засобів масової інформації на ознайомлення населення з сучасними можливостями страхової індустрії в забезпеченні їм захисних функцій від несподіваних і ризикових ситуацій;
- стимулювання страхових компаній з боку держави за розроблення і впровадження нових страхових продуктів і послуг соціального спрямування, реалізація яких підвищує рівень захисту населення від стихійних лих, хвороб та інших ризикових ситуацій, пов'язаних зі зниженням якості умов їхнього проживання.

Забезпечення ефективного розвитку страхового ринку України у посткризовий період потребує інтеграції зусиль і ресурсів держави, страхових компаній і громадськості загалом у забезпеченні потреб населення і юридичних осіб у страховому захисті в обсягах, наближених до досягнень зарубіжних держав, які перебувають на міжнародних ринках.

Висновки. 1. За роки незалежності в Україні створена нова система страхування, яка за принципами побудови відповідає сучасним страховим системам Європи, однак суттєво відрізняється від них за результатами функціонування та рівнем забезпеченості населення страховими послугами.

2. Вітчизняний страховий ринок порівняно із зарубіжними розвинутими країнами має великі резерви розвитку за такими показниками, як рівень насиченості ринку страховими послугами, рівень якості надання страхових послуг, що надаються юридичним і фізичним особам.

3. Перспективи розвитку вітчизняного страхового ринку залежать від успішності вирішення внутрішньодержавних проблем розвитку національної економіки (підвищення ефективності господарювання, доходів населення, вдосконалення взаємовідносин між державою і страховими компаніями, розширення сфери страхових послуг тощо) і здатності вітчизняного страхового ринку адаптуватися до вимог глобальної економічної системи в напрямах протистояння викликам і загрозам людської спільноти. Останній напрям передбачає необхідність побудови національної стратегії розвитку страхового ринку на принципах тісної взаємодії і співпраці в міжнародних програмах протистояння глобальним ризикам економічного і соціального характеру.

Література

1. *Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору економіки / В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3–4.*
2. *Дані з Веб-сторінки "Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dfp.gov.ua/.*
3. *Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : forinsurer.com/files/file00365.pdf.*
4. *Козоріз Г. Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України : моногр. / Г. Г. Козоріз ; наук. ред. д.е.н., проф. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2010. – С. 164–176.*

Ірина КРАВЧУК

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан інституційного забезпечення аграрних реформ в Україні. Вивчено зміст і соціально-економічну спрямованість сучасних державних програм розвитку аграрного сектору. Виявлено особливості та напрями координацій державних стратегій, планів і програм на основі галузевого й територіального підходів. Запропоновано формування системи комплексних координацій на засадах пріоритетності соціальної відповідальності суб'єктів управління на загальнодержавному, регіональному та локальному рівнях.

Постановка проблеми. Сучасний стан функціонування аграрного сектору економіки України характеризується процесами адаптації ефективних моделей його розвитку до умов вітчизняної практики агрогосподарювання на основі використання кращого закордонного досвіду та з урахуванням глобальних тенденцій функціонування агросфери, що стає основою пошуку пріоритетних напрямів змін й зумовлює формування методологічного базису реформаторських дій. Процеси реформування економіки України та окремих її галузей зазвичай потребують координації збоку держави, що зумовлює необхідність формування політики, стратегії й тактики їхньої реалізації, методичного та прикладного забезпечення програм і проектів розвитку.

Аналіз процесів реформування аграрного сектору вітчизняної економіки за останніх двадцять років свідчить про певні зрушення, що відбулись завдяки інституціональним змінам – зміна організаційно-правових форм агрогосподарювання, роздержавлення земель сільськогосподарського призначення та отримання селянином статусу "власника земельного паю"; розвиток системи агробізнесу на засадах кооперації та інтеграції із переробними, сервісними, торговельними організаціями; становлення і розвиток диверсифікованих видів діяльності на сільських територіях – зелений туризм, переробна сфера та сфера послуг, несільськогосподарська діяльність тощо. В цей період також було сформовано ключові засади аграрної політики України, а процеси її реалізації стали стимулом до пошуку нових векторів її методологічного забезпечення. Однак нинішні проблеми розвитку аграрного сектору свідчать про необхідність формування нових, соціально орієнтованих пріоритетів як у методологічному забезпеченні аграрної політики, так і в процесах управління її реалізацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціально-економічного розвитку аграрного сектору вивчали відомі вітчизняні й зарубіжні дослідники – О. Амоша, О. Бородіна, В. Дієсперов, А. Колот, Л. Михайлова, І. Прокопа, А. Чухно, К. Якуба (в контексті забезпечення мотивації людського капіталу, сільських громад до життя і праці на селі), П. Березівський, О. Булавка, Ю. Мацейко, Л. Мельник,

© Ірина Кравчук, 2011.

О. Онищенк, Д. Шиян, О. Шубравська (досліджувались питання соціально-орієнтованого управління в аграрному секторі); П. Саблук, М. Малік, М. Лобанов, М. Орлатий, В. Юрчишин (контекст досліджень присвячений соціально-економічній орієнтації векторів формування й реалізації аграрної політики України); Ю. Губені, О. Павлов, О. Попова, Г. Черевко, С. Юшин (вивчались питання гармонізації економічних відносин та якості життя сільського соціуму на територіях існування), Л. Мізес, К. Поланьї, Ф. Хайєк, Г. Беккер, Л. Ерхард (досліджено циклічність розвитку соціального-економічного стану суспільства в ринкових умовах залежно від впливу інститутів регулювання). Проте й досі залишаються невирішеними питання імплементаційного зв'язку соціальних й економічних пріоритетів у реалізації стратегій, програм та планів розвитку в аграрній сфері, що має стати основою реформування аграрного сектору економіки України.

Формування цілей статті. Мета дослідження полягає у вивченні сучасного стану формування соціально-економічних пріоритетів у процесі реформування аграрного сектору економіки України.

Основні завдання дослідження: здійснити аналіз сучасного стану інституційного забезпечення аграрних реформ; вивчити зміст та соціально-економічну спрямованість державних програм розвитку аграрного сектору; виявити особливості локалізації соціально-економічних координацій у процесах реалізації аграрної політики. Запропонувати напрями удосконалення процесів реалізації програм та проектів розвитку з урахуванням ймовірності отримання соціально-економічного ефекту на локальному рівні – сільських територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність терміну "реформування" у етимологічному сенсі означає перетворення, зміну, перебудову порядків, інститутів, установ; нововведення будь-якого змісту і є похідним від терміна "реформа" (лат. reformo) – перетворення, що вводяться законодавчим шляхом (власне, процес перетворення держави, що започатковується владою за необхідністю) [1, 605]. Початок реформування аграрного сектору економіки України дослідники пов'язують із 90-ми рр. XX ст., зокрема із прийняттям Указу "Про земельну реформу" Верховною Радою Української РСР 18 лютого 1990 р. Пізніше, в умовах розбудови незалежної України, почала формуватися правова основа ринково орієнтованої економіки та законодавча база щодо реформування вітчизняного аграрного сектору. В той же період відбувся перший етап інституційного забезпечення аграрної реформи в Україні – офіційне визнання інституцій, що координували процеси реформ: державні організації (Міністерство аграрної політики, Державний комітет України із земельних ресурсів, Комісія з питань аграрної політики при Президентові України, обласні та районні державні адміністрації, державні аграрні університети, Українська академія аграрних наук); неурядові організації (Асоціація фермерів та приватних землевласників України, Всеукраїнська рада колективних сільськогосподарських підприємств, Асоціація орендарів та землевласників України, Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України, Національна асоціація бірж України, Спілка сільських жінок України); регіональні неурядові організації (Одеська регіональна земельна палата, Львівська Аграрна палата, Донецький Аграрний Розвиток (ДАР); аналітичні центри, консультаційні групи (Центр "Державна інформаційна політика в сфері аграрної і земельної реформи", Міжнародний Центр Перспективних досліджень, Український Центр Економічних і Політичних Досліджень імені Олександра Разумкова (УЦЕПД), Центр аграрних реформ (ЦАР), Центр земельної реформи в Україні); соціологічні інститути (Київський Центр соціально-економічних проектів, Центр соціальних та економічних досліджень, Українська Маркетингова Група (УМГ), SOCIS); дорадчі служби та регіональні госпрозра-

хункові консультаційні групи (Львівська аграрна дорадча служба (ЛАДС), Агентство з розвитку агробізнесу та маркетингу (Львів), Науково-інформаційна (дорадча) служба в Одеській області, "ДонецькАгроКонсалт", Інститут досліджень ринку, Служба дорадництва Вінницької області) [2]. Одним із основних завдань діяльності цих організацій було визначено забезпечення інституційної підтримки аграрної реформи в Україні в економічному та соціальному напрямках.

Соціально-економічний контекст програмних завдань вищезазначених інституцій зумовив вибір пріоритетів у процесах імплементації стратегій розвитку аграрного сектору і став основою формування соціально орієнтованої аграрної політики України, зокрема було запропоновано варіанти (способи) реформування об'єктів соціальної сфери, що перебували на балансі КСП: передача у комунальну власність, передача новоствореним підприємствам, передача в оренду, передача третім особам шляхом продажу, приватизація, перепрофілювання, закриття, списання. Проте в той період невирішеним залишалось питання передачі об'єктів соціальної сфери, що перебувають на балансах підприємств АПК, у комунальну власність. Головною перешкодою цьому процесові була відсутність законодавчих механізмів фінансування соціальної сфери з бюджетів сільських громад [3]. У подальшому, в процесі формування методологічної основи аграрної реформи України, науковий пошук економістів-аграрників спрямовувався на вивчення особливостей процесів реформування аграрного сектору, оцінку дієвості реформ та формування новітніх концептуальних засад реалізації аграрної політики, з урахуванням ментальних, соціальних та економічних умов розвитку аграрної сфери.

Методологічні погляди науковців на соціально-економічні умови перебувають у площині їхнього ототожнення із проблемами формування повноцінного життєвого середовища у сільській місцевості, а інтеграційний аспект цього терміна дає змогу формувати концептуальний погляд на його дефініції у нерозривному взаємозв'язку, власне "соціальної" та "економічної" складових. Формування належних соціальних умов неможливе без економічної підтримки, а наявність у селах закладів сфери послуг (освітніх, медичних, побутових, культурних) не гарантує повноцінну їхню діяльність, оскільки існує низький рівень попиту на ці послуги, а також іноді відсутні й споживачі таких послуг, що зумовлюється проблемою розвитку виробничого (підприємницького) середовища.

Формування належних економічних умов пов'язують насамперед з економічною діяльністю людини, її участю у підприємництві, що стає спонукальним мотивом до життя на території, де розташоване підприємство. В процесі проведення аграрної реформи в Україні та оцінки перших її результатів ставало зрозумілим, що, незважаючи на розвиток законодавчого забезпечення та інституційного середовища, реформування не дозволило швидко отримати очікувані результати, а однією з основних причин такого стану було названо "неузгодженість інтересів людей і соціального-економічного середовища їхнього існування (життєвого середовища)". Поступово розпочалось формування нової методологічної парадигми – розвитку сільських територій, основні акценти якої були спрямовані на економічне забезпечення передумов відтворення людини на території її існування.

Середовище існування людей на сільських територіях характеризується низкою спільних ознак – географічним розташуванням (тобто, наявністю території), рівнем розвитку економічних (бізнесових) відносин (наявність підприємств, інших комерційних структур), рівнем побутової облаштованості домогосподарств (наявність газо-, водопостачання, водовідведення, ландшафту прибудинкової території) та наявністю соціальної інфраструктури (шкіл, лікарень, торговельних підприємств, закладів освіти, клубів, бібліотек), що свідчить про існування певного ладу (устрою), в якому відображається системний прояв суспільно-політичних і соціально-

економічних відносин в економіці певної країни. Сільська місцевість – це частина території, регулювання розвитку якої має стати частиною національної стратегії. Розвиток сільських територій – це не тільки кошти, а передусім право сільських жителів на отримання належної якості життя [4, 34]. В цьому контексті до першочергових завдань розвитку сільських територій було зараховано: створення умов для продуктивної зайнятості на селі, подолання бідності, істотне збільшення доходів сільського населення, поліпшення соціальної інфраструктури села, вдосконалення системи державного регулювання соціального розвитку села.

Соціально-економічні пріоритети реформування аграрного сектору було закладено у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р., основною метою якої є забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності [5]. Отже, можна вважати, що селянин із його якістю життя та можливістю її відтворення був проголошений головним об'єктом реформування. Проте моніторинг перших результатів реалізації програми показав, що дотепер не виправдані очікування щодо становлення селянина, як головного об'єкта і суб'єкта підвищення рівня життя на селі в умовах забезпечення належного середовища існування на сільській території.

У результаті реформ чисельність працівників сільськогосподарських підприємств зменшилась у 7 разів: з 4,9 млн. осіб у 1990 р. до 698 тис. осіб у 2009 р. Відповідно чисельність самозайнятих в особистих селянських господарствах зросла з 681 тис. осіб до 2,454 тис. осіб, або в 3,3 разу. Із розрахунку на один сільський пункт чисельність найманих працівників сільського господарства скоротилася у середньому з 171 до 24 осіб. Одночасно відбулося скорочення державних інвестицій, руйнація старого механізму інвестування соціальної інфраструктури села за рахунок коштів сільськогосподарських виробників, передача об'єктів соціального призначення на баланс органів місцевого самоврядування, фінансова спроможність яких поки що вкрай низька. Питома ж вага видатків на цю сферу бюджетних програм Міністерства аграрної політики України становила у 2008 р. 2,4%, у 2009 р. – 4,5% [6, 14]. Сьогодні у державі налічується приблизно 28 тис. 400 сільських населених пунктів. За останніх 8 років їхня чисельність скоротилася на 141. Кількість селян за останніх 8 років скоротилася на 1, 2 млн., або на 8%. У 70% сільських населених пунктів відсутні дошкільні заклади освіти, у 42% – клуби та будинки культури. У половини з них немає середніх закладів освіти, у 78% – водопроводів, у 57% – газопроводів. Дороги з твердим покриттям мають лише 58% сіл, дорожнє освітлення – 33%, а каналізацією облаштовані тільки 3% сіл. [7].

Сучасний етап реформування аграрного сектору економіки України характеризується як етап стратегічних соціально-економічних координацій на системній основі. Такий вектор зумовлений затвердженням Галузевої програми соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад (модельного проекту "Нова сільська громада"), що спрямований на розроблення й реалізацію демонстраційних програм соціально-економічного розвитку п'яти сільських територіальних громад у п'яти регіонах України, що характеризуються притаманними їм особливостями сільського устрою і ведення господарства: на Поліссі (Житомирська область), у Карпатському регіоні (Івано-Франківська область), на Наддніпрянщині (Черкаська область), на Донбасі (Донецька область) та в Криму. Міністерством аграрної політики та продовольства України затверджено критерії оцінки стану соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад для участі у Галузевій програмі [6, 17], на підставі порівняльного аналізу яких можна буде зробити

висновок про те, що вироблені в експериментальному порядку проекти є ідеальними моделями розвитку сільських територіальних громад на засадах галузевого підходу, та на їхній основі слід планувати розвиток певних типів сільських територій.

Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р., яку нещодавно схвалив уряд України, передбачає забезпечення сталого розвитку сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення, охорону навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Для цього слід насамперед створити сприятливі умови проживання у сільській місцевості, запроваджуючи соціальні стандарти і нормативи відповідно до європейських [8]. З огляду на цей контекст, основні соціально-економічні пріоритети аграреформування мають перебувати у площині впливу на сільські території (на територіально-життєвий простір сільського соціуму) з урахуванням галузевого підходу до управління розвитком (залежить від наявності чи відсутності на сільській території виробничих, підприємницьких структур). Такий підхід, на наш погляд, зумовлює конкретизацію державної координації розвитку аграрного сектору на засадах вибору соціально-економічних пріоритетів та необхідність формування тактичних схем реалізації аграрної політики на засадах стратегічного й тактичного планування, проектування рішень, програмування заходів. Отже, можна вважати, що нинішній етап реформування аграрного сектору має в своїй основі конкретні програми та проекти, що спонукатиме відповідальних осіб (від Міністерств, обласних державних адміністрацій до районних й місцевих органів влади) до конкретизації завдань у процесах їхнього виконання й відповідальності за результати.

Процеси виконання державних концепцій, стратегій, планів і програм потребують побудови тактичних систем їхньої реалізації, що зумовлює необхідність визначення суб'єктів виконання та об'єктів впливу. Основними суб'єктами в окресленому контексті є державні органи (Міністерство аграрної політики та продовольства України, обласні державні та районні адміністрації, органи місцевого самоврядування), а об'єктами впливу стають жителі села (сільський соціум), власне на підвищення добробуту яких і спрямовані реформаторські заходи, що дає підстави визначати соціально-економічний ефект заходів.

Сучасний стан соціально-економічного реформування в аграрному секторі характеризується наявністю традиційної ієрархічної структури державного управління, що забезпечує низхідну координацію – від законодавчих органів до локальних ланок місцевого самоврядування. Дуалізм влади є більш виразним саме на районному рівні через причини реально обмеженого характеру владних повноважень органів місцевого самоврядування. До того ж, повноваження органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування чітко не розмежовані. Ускладнює управлінський механізм правова норма обопільності делегованності повноважень, що негативно впливає на розподіл фінансових потоків, спрямованих на підтримку локального рівня аграрної сфери – сільського соціуму. Тому в умовах недофінансування програм, проектів і стратегій розвитку все ще залишається актуальним орієнтир на соціальну відповідальність керівників (підприємницьких та муніципальних структур), які на основі власного досвіду господарювання виконують функції соціально-економічного розвитку підприємств, територій, соціуму.

Така думка підтверджується у концепції селяноцентризму академіка В. Юрчишина, який вважає, що соціально орієнтований розвиток села більшою мірою залежить від орієнтації на соціальну відповідальність керівників агрогосподарських структур, яким вдається зберегти соціально-економічний потенціал соціуму. Як по-

казують результати досліджень розвитку агроформувань і сільських територій, на яких вони діють, а отже й відповідних місцевих громад, визначальною основою їхнього успіху є висока (значно вища порівняно з іншими агроструктурами) соціальна захищеність не тільки безпосередньо зайнятих у них, а й інших сільських жителів, у тому числі старших поколінь [9, 94].

Отже, на основі проведених досліджень було встановлено, що сформоване інституційне середовище, наявність стратегій, програм та планів їхньої тактичної реалізації не забезпечують позитивний соціально-економічний ефект реформування аграрного сектору без комплексних координацій збоку державних органів управління, фіскального забезпечення реформаторських дій та соціальної відповідальності керівників локального рівня.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У процесі дослідження було проаналізовано сучасний стан інституційного забезпечення аграрних реформ. Вивчено зміст та соціально-економічну спрямованість сучасних державних програм розвитку аграрного сектору. Виявлено особливості й напрями координацій державних стратегій, планів і програм на основі галузевого й територіального підходів. Запропоновано формування системи комплексних координацій на засадах пріоритетності соціальної відповідальності суб'єктів координації як на загальнодержавному, регіональному, так і на локальному рівнях. У перспективі дослідження мають бути спрямовані на вивчення процесів отримання соціально-економічного ефекту в умовах реалізації аграрної політики та при здійсненні низхідних координацій – від міністерств і відомств – до територіальних сільських громад.

Література

1. *Енциклопедичний словник з державного управління / Ю. В. Ковбасюк, В. П. Трощинський, Ю. П. Сурмін, А. М. Михненко, В. Д. Бакуменко [та ін.]. – К. : Вид-во НАДУ, 2010. – 820 с.*
2. *Установи та організації, залучені до аграрної реформи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.idrc.ca/uploads/user-S/10564787120agro_ufin+app.doc.*
3. *Аграрна реформа в Україні: результати та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uceps.org/files/category_journal/NSD17_ukr.pdf - Украина.*
4. *Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління / О. І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2006. – 437 с.*
5. *Державна цільова програма розвитку Українського села на період до 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.crimea-portal.gov.ua/.../plan_roboti.htm.*
6. *Павлов О. І. Проектування розвитку сільських територій базового рівня / О. І. Павлов // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2010. – № 2(27). – Т. 2. – С. 12–21. – (Екон. науки).*
7. *Петрушенко М. Щороку до 17 сіл іде в небуття [Електронний ресурс] / М. Петрушенко // Урядовий кур'єр. – 2010. – 17 лип. – Режим доступу : http://www.ukurier.gov.ua/index.php.*
8. *Про схвалення концепції Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua/page/?8781.*
9. *Юрчишин В. В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 87–99.*

Лариса ЛАЗЕБНИК, Наталія АНДРЕЮК

РОЛЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВЕКТОРУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Висвітлено сутність економічної модернізації, охарактеризовані основні її типи, виділено чотири складові. Наведено приклади країн, яким вдалося здійснити економічну модернізацію, з виділенням передумов та факторів успіху. Обґрунтовано роль міжнародної економічної інтеграції як прискорювача економічної модернізації.

В сучасних умовах перед українською економікою стоять серйозні стратегічні й тактичні завдання. Необхідно не тільки закріпити позитивні тенденції до економічного зростання, які намітилися в посткризовий період, а й створити на їхній основі системні передумови для модернізації, яка б дала змогу повною мірою реалізувати потенціал вітчизняної економіки в глобальному оточенні. У цьому зв'язку заслуговують на увагу деякі питання, від вирішення яких залежать внутрішня і зовнішня складові національного успіху.

Метою роботи є висвітлення сутності, структурних елементів та передумов модернізації економіки України з виділенням інтеграційної компоненти.

Терміном "модернізація" (від фр**.** *moderne* – сучасний) деякі фахівці [1] характеризують макропроцеси переходу від традиційного до сучасного суспільства – суспільства модерну. В цьому контексті модернізація є процесом вдосконалення, який повторює, копіює попередньо зроблені кроки. Проте в науковій літературі поняття модернізації розглядається і в ширшому розумінні, яке охоплює три різних значення:

1) внутрішній розвиток країн Західної Європи та Північної Америки в період європейського Нового часу;

2) наздоганяюча модернізація, яку практикують країни, що не належать до вищезазначених країн, але прагнуть їх наздогнати;

3) процеси еволюційного розвитку найбільш модернізованих суспільств, тобто, перманентний процес, що здійснюється шляхом реформ та інновацій.

Зазвичай модернізація описує рух від одного типу активності до іншого, який є бажанішим, на основі різноманітних критеріїв – економічної ефективності, соціальної справедливості, екологічної стійкості. Вона спричиняє зрушення в напрямку ускладнення операцій, які характеризуються вищими бар'єрами входу за такими причинами: використання нових технологій або додаткового ноу-хау, удосконалення виробничих процесів, підвищення ступеня спеціалізації тощо [2]. Незалежно від своєї основи в умовах зростаючого конкурентного тиску, модернізація є однаково важливою як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. В нашому дослідженні термін "модернізація" використовується для позначення інноваційного соціогосподарської системи транзитивного типу.

© Лариса Лазебник, Наталія Андреюк, 2011.

Варто зазначити, що термін "модернізація" майже з необхідністю сприймається як "прогрес", тобто перехід до вищого стану суспільства. Проте, принаймні теоретично, існує вірогідність того, що зміни в кінцевому підсумку призведуть до регресу чи деградації. І це обов'язково мають враховувати як дослідники, так й ініціатори суспільних перетворень. Для успішності модернізаційних процесів вони мають спиратися на чітке усвідомлення їхнього змісту, передумов та основних чинників, серед яких доцільно виділяти внутрішні й зовнішні.

Концепція модернізації нагадує концепцію розвитку. Аналіз економічного розвитку належить до кола наукових інтересів багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, серед яких варто назвати Л. Бальцеровича, С. Гомулку, Дж. Джереффі, Гж. Колодка, Я. Корнаї, російських науковців Л. Абалкіна, О. Богомолова, Д. Львова, Р. Нуреєва, В. Радаєва, В. Черковця, українських вчених Т. Гайдай, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Бодрова, Б. Кваснюка, Я. Жаліла, А. Чухна. Особлива сфера досліджень, пов'язана з динамікою трансформаційних процесів в умовах зовнішньоекономічного співробітництва України, досліджена у працях О. Білоруса, І. Бураковського, Б. Губського, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Філіпенка. Саме їхні роботи допомогли авторам пізнати складні закономірності модернізації і дали підстави для впевненості щодо необхідності й можливості виділення євроінтеграційного вектора в процесі її забезпечення.

Визнаючи безумовний внесок вищезгаданих авторів до розробки теоретичних і практичних проблем реформування трансформаційних економік, вважаємо за доцільне зауважити, що низка принципових питань, пов'язаних з модернізаційним розвитком економіки, потребує подальшого дослідження. Зокрема, доцільним є докладніший аналіз проблеми забезпечення зовнішніх і внутрішніх передумов модернізації, складових елементів процесу модернізації, сучасних особливостей розвитку інтеграційних процесів та їхнього впливу на модернізацію економік країн-членів інтеграційних об'єднань. Нарешті, має значне прикладне значення обґрунтування ролі євроінтеграційної політики України для забезпечення реалізації модернізаційних змін.

Економічна модернізація не може відбутися спонтанно. Для її реалізації потрібна низка необхідних передумов – соціальних, економічних та організаційних. По-перше, фахівці [3] наголошують на необхідності формування особливого соціально-культурного середовища, атмосфери "оновлення", яка характеризується консенсусом еліт, провідних суспільних груп і широких мас населення з приводу цілей модернізації і способів їх досягнення. Це, зокрема, передбачає чіткі характеристики перспективи: виграш від економічної модернізації конкретних соціальних груп і суспільства в цілому, розрахунок приблизної вартості модернізації і оголошення основних джерел ресурсів. Тільки в такому середовищі можуть бути сформовані конструктивні механізми мотивацій, соціальної поведінки, трудової та підприємницької активності. Модернізація – не просто технічна проблема, яка охоплює процеси виробництва, технології або специфічні навички в галузі конструювання чи маркетингу. Радше за все, вона являє собою політичний і соціальний виклик, який спільноти людей й певні інститути мають прийняти.

По-друге, має бути потреба в економічній модернізації. Й. Шумпетер визначив потреби як рушійну силу економічної поведінки. Тобто, виробництво завжди слідує за потребами, вони "тягнуть" його за собою [4]. Проте якщо в країнах світового економічного авангарду ефективна господарська діяльність ґрунтується на випереджувальному виявленні майбутніх потреб, то в решті країн для подолання економічного відставання потрібно відповідно розширити систему потреб. Має виникнути націленість ключових інститутів і структур економіки та суспільства на модер-

нізацію і якісне оновлення. Їхні життєві перспективи, статусні можливості й стратегічні інтереси повинні спрямовуватися на розширення та інноваціювання національного багатства, а не на його перерозподіл.

По-третє, потрібні конкретні й достатньо потужні рушійні сили економічної модернізації. Перехід до нової якості неможливий без формування особливого науково-виробничого "мотору" – групи взаємопов'язаних наукових інститутів і виробництв, які утворюють системну цілісність і володіють не тільки потенціалом модернізації, а й достатньою "критичною масою" для якісного перетворення економіки.

По-четверте, потрібно знайти спосіб гармонійного поєднання модернізації національної економіки з її інтеграційними пріоритетами. На жаль, у багатьох випадках розвиток міжнародних економічних відносин спричиняє не модернізацію, а закріплення периферійної моделі економіки.

По-п'яте, потрібен механізм узгодження і збалансування інтересів різних учасників соціальних і економічних процесів. Економічна модернізація, як правило, спроможна не тільки розв'язати окремі проблеми, а й уможливити виникнення соціально-економічних конфліктів. Долаючи одні суперечності, вона загострює інші, адже модернізація супроводжується структурною руйнацією, накопиченням напруженості між окремими секторами господарства, перерозподілом ресурсів від одних секторів економіки до інших. Все це може зумовити напруженість, яку потрібно ліквідовувати відповідною соціально-економічною політикою держави і компаній, які перерозподіляють частину виграшу лідерів модернізації на користь інших.

Процес переходу суспільства до економічної модернізації може бути представлений в рамках логічної схеми, яка включає чотири взаємопов'язані складові:

1) укріплення позицій нової системи інтересів;

2) перегляд критеріїв оцінки ефективності економічного розвитку;

3) формування нового інноваційномісткого типу відтворення;

4) трансформацію ролі держави та крупного капіталу в регулюванні суспільно-економічних процесів [5].

Історія знає приклади успішної модернізації. В країнах Азії – це Японія, Південна Корея, Китай та Індія. В XX ст. цим країнам вдалося успішно скористатися новими можливостями економічної мобільності, які виникли завдяки глобалізації. На думку багатьох економістів, модернізація стала найважливішою і стійкою характеристикою економічного успіху в регіоні. В Європі як сучасні приклади модернізації можуть бути названі зрушення в економічному розвитку Ірландії та Фінляндії.

Практично в усіх країнах при модернізації економіки уряди здійснювали вибір пріоритетних галузей. В Японії спочатку пріоритетними були металургія та вугільна промисловість, в кінці 50-х рр. XX ст. – автомобільна промисловість. Перелік пріоритетних галузей змінювався. В Китаї на початковому етапі реформ пріоритетними галузями були визнані сільське господарство, харчова промисловість та інші галузі, які виробляли споживчі товари, пізніше – машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, автомобільна та хімічна промисловість. У другій половині 1990-х рр. пріоритетними галузями було виробництво мікросхем, персональних комп'ютерів, телекомунікаційних компонентів і розробка нових матеріалів.

В Індії в рамках першого п'ятирічного плану (1951–1956 рр.) пріоритетними галузями були визначені сільське господарство, іригація, енергетика і транспорт, тобто, інфраструктура для майбутнього розвитку промисловості. Відповідно до другого п'ятирічного плану (1956–1961 рр.) як пріоритетні були виділені галузі важкої промисловості. В період 1960–1970 рр. проводилася політика імпортозаміщення і націоналізації стратегічних галузей (енергетики, банків, страхування). В середині 1980-х рр. ця політика спричинила певні економічні проблеми. В 1991 р. урядом була прийнята програма структурних перетворень в економіці (нова промис-

лова політика), яка передбачала лібералізацію зовнішньої торгівлі і ринків капіталу. Пріоритетом стало залучення іноземних інвестицій до галузей виробничої інфраструктури (енергетика, зв'язок, порти), всіх видів машинобудування, хімічної промисловості та фармацевтики [6].

Економіка Фінляндії за чотири десятиліття пройшла шлях від економіки переважно лісових ресурсів до економіки, виробництво та експорт якої ґрунтується на електроніці. Прогрес Фінляндії у сфері інформаційних та телекомунікаційних технологій значною мірою був обумовлений дерегуляцією ринку, активною конкуренцією, відповідним розвитком дослідницької та освітньої систем. Фінляндія – одна з двох країн ЄС (разом із Швецією), які виділяють найбільші кошти на НДДКР – більш ніж 3,5% ВВП. Важливою особливістю модернізації фінської економіки стало стимулювання суттєвого внутрішнього попиту на високотехнологічну продукцію. Щільність мобільної мережі у Фінляндії – найвища у світі. Перше місце посідає Фінляндія також і за показником користувачів Інтернетом.

Пріоритетним галузям надавалися пільги, в першу чергу податкові. В Індії забезпечувалася 30% знижка бази оподаткування на період до 10 років, а за окремими проектами надавалися і 5-річні податкові канікули. В Китаї законодавством передбачено податкові канікули та пільги, пільгові тарифи, спрощені правила прийому та звільнення працівників. Податкові пільги в Японії надавалися цілій галузі – для автомобілебудування була встановлена спеціальна ставка амортизації обладнання на перший рік роботи – в розмірі 50%.

Ірландія надала суттєві податкові пільги іноземному бізнесу. Зокрема, в секторі інформаційних технологій була встановлена понижена ставка оподаткування прибутку – 10% при загальній ставці 28%. Для залучення іноземних інвестицій важливе значення мало зняття адміністративно-правових бар'єрів. В країні поширилося державне субсидування на: придбання основних засобів; розвиток інфраструктури; будівництво; придбання обладнання; найм працівників компаніями, які створюють нові робочі місця; підвищення рівня кваліфікації працівників і управлінського персоналу; дослідження, спрямовані на створення нових продуктів; підвищення ефективності виробництва; придбання нових технологій.

Успішна модернізація економіки зазвичай здійснювалася відповідно до владних планів і програм. У Південній Кореї застосовувалося централізоване планування (середньо- та довгострокові плани й цільові програми) зі встановленням конкретних виробничих завдань і визначенням термінів їхнього виконання та суворим контролем за дотриманням.

В Китаї прийнято трьохетапний план на період до середини XXI ст., в якому передбачено на першому етапі (до 1990 р.) подвоєння валової продукції промисловості та сільського господарства, забезпечення населення країни продовольством та одягом (було виконано). На другому етапі (1991–2000 рр.) – потроєння валового національного продукту, що згідно із розрахунками, повинно було стати основою для створення в країні суспільства "середнього достатку" (майже виконано). На третьому етапі (до 2050 р.) передбачається досягнення рівня середньорозвинутих країн за величиною душового ВВП і в основному завершення комплексної модернізації народного господарства.

Реалізація політики модернізації спиралася в одних країнах на державний сектор (Китай та Південна Корея), в інших – на приватний. В деяких країнах для реалізації модернізаційних програм застосовувалася політика консультацій з бізнесом. В Японії були створені консультативні ради з представництвом влади та ділових кіл. Після кризи другої половини 1990-х рр. уряд Південної Кореї і великий бізнес

уклали так званий "великий договір" щодо узгоджених заходів із оздоровлення фінансового стану найбільших компаній і структурної перебудови бізнесу.

А. Гершенкрон [7] виділяє два аспекти діяльності держави в наздогоняючій країні – "негативний" і "позитивний". Якщо перша група факторів створює загальну основу для модернізації, то друга є сукупністю соціально-економічних обставин, які здатні трансформувати розвиток з потенційного на реальний.

"Негативна" роль держави полягає в ліквідації перешкод на шляху економічної модернізації: створення сприятливого середовища, зняття інституціональних обмежень, набуття країною політичної стабільності. Конкретний перелік дій залежить від обставин історичного розвитку країни, від наявності чи відсутності факторів, які стримують економічну модернізацію на певному рівні розвитку продуктивних сил. До "позитивних" передумов відносять комплекс спеціальних заходів щодо стимулювання інноваційного розвитку. Вони по суті виступають як певні інститути, що забезпечують економічну модернізацію.

Розмежування "позитивних" і "негативних" факторів є принципово важливим для розуміння особливостей виконання державою своєї ролі в різних економіко-політичних умовах. Перелік заходів, який характеризується як "негативний", може бути подібний в різних країнах. Йдеться про те, що держава має забезпечити базові передумови для модернізації, назавжди ліквідувавши ті перешкоди, які стоять на шляху економічного прогресу.

Науковці [2] виділяють два основних типи модернізації: така, що ґрунтується на міжгалузевих змінах, і така, що ґрунтується на внутрішньогалузевих зрушеннях. Міжгалузеві зрушення зазвичай наводяться як приклад модернізації в роботах, присвячених "економічному диву" в країнах Південно-Східної Азії. Наприклад, у 1960-ті рр. так звані нові індустріальні країни в цьому регіоні розпочали виробництво, призначене для експорту базових споживчих товарів, таких як іграшки та одяг. З часом їм вдалося здійснити модернізацію і перейти до більш складних секторів, застосувавши відпрацьовані навички і ноу-хау в нових галузях – споживчій електроніці та інформаційних технологіях. Ці галузі не тільки відкрили великі можливості для локалізації доданої вартості, а й забезпечили кращі умови праці, а також сприяли розвитку місцевого підприємництва. В сучасних умовах ця "перша фаза" модернізації є найважливішими викликом, з яким зустрічаються швидкозростаючі зони, що працюють на експорт, у країнах Центральної Америки та Карибського басейну, в Китаї та інших регіонах, де конкурентоспроможність операцій зі збирання була досягнута завдяки надлишку дешевої і відносно низькокваліфікованої праці, а не зусиллями у сфері конструювання, продуктової спеціалізації або вузькоспрямованого маркетингу.

Останні становлять основу "другої фази" модернізації, яка здійснюється на внутрішньогалузевому рівні. В одних випадках така форма модернізації спирається на опанування нових технологій, в інших – на вдосконалення процесів виробництва або вдосконалення інформованості щодо зрушення попиту на високосегментованих ринках. Переміщення з одного рівня економічної активності на інший в межах виробничого "ланцюга" є другим ключовим аспектом "другої фази" модернізації.

Прискорення модернізації, на думку дослідників, перебуває у прямому й опосередкованому зв'язку з процесами і наслідками глобалізації [8]. Більш як у 80 країнах світу рівень доходу на душу населення сьогодні нижчий, ніж був десять років тому, і, як зазначається в Програмі розвитку ООН, до неблагополучних часто потрапляють саме ті країни, що тісно "інтегровані" у світову економіку. Так, у країнах, що відстали у своєму соціально-економічному розвитку, щорічні втрати від невигідних умов торгівлі, а також різниці в доступі до праці й фінансів становлять 500 млрд. дол. США, що в 10 разів перевищує обсяг державної іноземної допомоги [9].

Тобто, зовнішньоекономічні зв'язки не зменшують, а зберігають і посилюють нерівномірність розвитку країн, адже перехід до інформаційного суспільства забезпечив розвинутим країнам колосальний технологічний прорив, який повною мірою реалізується ними в процесі глобалізації. В таких умовах модернізаційний наздоганяючий рух за технологічними лідерами надзвичайно ускладнюється. Академік В. Геєць в одному зі своїх виступів навів результати дослідження французьких вчених, об'єктом якого стали 133 держави, за винятком країн "великої двадцятки". Результати показали, що за останніх 50 років тільки 20 країн змогли скоротити своє відставання від "двадцятки". Решта 113 – не змогли просунутись нікуди. Більш того, 43 країни, тобто майже половина, мають практично формальну державну атрибутику, перебуваючи в повній залежності від трансконтинентальних і регіональних корпоративних кланів [10]. Для них навіть застосовується спеціальний термін – failed states – держави-невдахи.

Своєрідним прискорювачем економічної модернізації може стати регіональна інтеграція з уже розвинутим міжнародним інтеграційним комплексом. Згідно з деякими футуристичними оцінками майбутнє світу визначатимуть саме регіональні інтеграційно-економічні відносини, а не сучасні глобалістичні тенденції [11]. На даний час інтеграція набуває ознак динамізатора розвитку завдяки сукупному збільшенню обсягів міжнародної торгівлі, усуненню чисельних національних обмежень, якісних змін у процесі організації виробництва й розподілу, дезактуалізації старих уявлень про характер та кордони національних господарських механізмів. Фахівці [12] зазначають, що важливою особливістю сучасної регіональної економічної інтеграції є її екстравертність – пошук оптимальних способів адаптації учасників, що належать до регіональних угруповань і глобальних процесів. Традиційному ж регіоналізму була притаманна інтравертність, тобто, протекціоністська спрямованість. Регіональна економічна інтеграція перетворюється на багатофункціональний інструмент розвитку завдяки реалізації моделей оптимального розподілу функцій, можливості використання як локомотивів прогресу більш розвинутих країн (рис. 1).

У межах регіональних інтеграційних угруповань відбувається активізація ролі національних державних структур у справі узгодження національних інтересів, розроблення загальної стратегії розвитку, спільному захисті й зміцненню позицій країн та національного бізнесу в конкурентній боротьбі на світових ринках товарів, капіталів та праці. В цьому контексті можливо провести аналогію із розробленим у працях Карла Дойча поняттям інтеграції, яке він поклав у підвалини концепції "співтовариства безпеки" як "групи інтегрованих народів". В інтеграції він виділяв насамперед такі характеристики, як формування в межах певної території "відчуття спільноти", а також інститутів і практики, які можуть протягом тривалого періоду забезпечити реалізацію пов'язаних із цим відчуттям очікування населенням цієї території змін у напрямку підвищення добробуту і рівня життя. На нашу думку, саме цей чинник відіграє вирішальну роль у прагненні переважної більшості країн Південної та Східної Європи набути членства в ЄС.

Оскільки чинники економічного розвитку мають не тільки ендогенну, а й екзогенну природу, участь країни в інтеграційному об'єднанні в потенціалі можливостей спроможна надати істотний імпульс економічній модернізації як така, що дозволяє розширити ефективний економічний простір країни без порушення геополітичних кордонів держави. Міждержавна економічна інтеграція, здійснюючи комплексний вплив на джерела економічного зростання, не тільки кількісно, а й якісно спроможна забезпечити економічний розвиток, позитивно впливаючи на збільшення людського капіталу, підвищення необхідного для розвитку рівня знань, поліпшення інституціонального середовища.

Рис. 1. ***Позитивні й негативні наслідки міжнародної економічної інтеграції*** [13]

Для України динамізатором економічної модернізації нині спроможна виступити євроінтеграція. Співпраця з країнами ЄС дає змогу впроваджувати в національну господарську систему загальновизнані норми і стандарти статистичної інформації, обліку і аудиту, критерії ефективності і якості продукції, її техніко-технологічних параметрів, цінових та інших характеристик. Якщо апелювати до механізмів оптимізації господарських систем, яка має привести до економічної модернізації, слід підкреслити інституціональну природу "запущеного" інтеграційного процесу, яка несе в собі свідомо сформований функціональний алгоритм. Це врешті-решт спрямовано на вирішення завдань адекватного централізованого визначення макроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності,

продуктивності праці, витрат, економії робочого часу. Але вплив процесів глобалізації та інтеграції на розвиток постсоціалістичних країн і України зокрема не знайшов достатньої оцінки в сучасній економічній науці, наслідком чого є недосконала їхня інституціональна урегульованість, суб'єктивні політичні впливи та використання їх як засобу задоволення групових та регіональних інтересів.

Аналіз стану факторів євроінтеграційної політики України дає підстави стверджувати, що, незважаючи на чисельні проблеми, наша країна має ґрунтовні можливості утвердитись у європейському ринку за рахунок розширення обсягів та інтенсифікації динаміки співробітництва. Ці можливості пов'язані з наявністю природно-ресурсного потенціалу, висококваліфікованої робочої сили, потенціалу науково-дослідних інститутів, високого рівня технічної освіти та науково-дослідницької діяльності. Географічне розташування нашої країни на кордоні з ЄС створює додаткові можливості для оптимізації витрат на проведення євроінтеграційних заходів.

Становлення співробітництва України з Євросоюзом відбувалося поступово: у 1993 р. Постановою Верховної Ради України були схвалені "Основні напрямки зовнішньої політики України", в яких проголошувалось, що перспективною метою української зовнішньої політики є членство України в європейських співтовариствах; відкриття в Києві представництва Комісії Європейських Співтовариств (жовтень 1993 р.), у Брюсселі – представництва України при Європейських Співтовариствах (липень 1995 р.); переговори щодо галузевої кооперації і торговельних відносин (1994 р.); підписання і набуття чинності (ратифікація й імплементація) Угоди про партнерство і співробітництво (підписана 14 листопада 1994 р., набула чинності з 1 березня 1998 р.); визнання України як країни з перехідною економікою (саміт ЄС у Флоренції, липень 1996 р.); прийняття радою ЄС плану дій (6 грудня 1996 р.), що визначив напрями співпраці з Україною; перший саміт Україна – ЄС (5 вересня 1997 р.); резолюція Європарламенту від 12 березня 1998 р. з приводу ухваленого ним плану дій Єврокомісії стосовно України, в якому зокрема було не тільки висловлено намагання й надалі підтримувати процес ринкової трансформації в Україні, для чого передбачалося використовувати наявні фінансові інструменти; підписання Спільної стратегії ЄС щодо України (1999 р. в Гельсінкі), що визначала пріоритетні напрями політики країн-членів ЄС та інституцій Євросоюзу щодо України на чотирирічний період; визначення Україні статусу країни – сусіда ЄС (2003 р.) тощо.

Важливе значення мало поширення на Україну з 1 січня 1993 р. режиму Загальної системи преференцій, завдяки чому більшості вітчизняних товарів (за винятком металургійної, рибної промисловості та деяких видів продукції аграрної галузі) було надано або безмитний режим ввезення на ринки ЄС, або режим ввезення з низькими митними ставками. Причому такий режим було запроваджено в односторонньому порядку, без необхідності аналогічних відповідних акцій щодо надання пільг з боку України.

На наш погляд, формування інтеграційної політики у напрямку ЄС має розгортатися у певній послідовності, що дозволить виважено підійти до вибору фінансових механізмів реалізації такої політики. Передусім доцільно обґрунтувати необхідність саме європейського вектора інтеграційної політики, адже інтеграція України до тих чи інших економічних та соціальних структур має передбачати еволюційний процес зближення зі системою відносин, інститутами, запозичення механізмів, які склалися реально в тій чи іншій країні (або групі країн), і в подальшому будуть інтенсивно розвиватись під впливом глобалізації. Саме в такому контексті розглядають дослідники проблему обґрунтування оптимального вектора для України в системі світових інтеграційних процесів [14]. У цьому плані переконливою є тенденція до переорієнтації частини зовнішньоторговельного обороту України на країни

ЄС. Так, за наявними розрахунками, за період з 1996 р. до 2009 р. питома вага країн ЄС зросла: в експорті України з 18,8% до 25,4%, в імпорті – 24,1% до 39,9%. (табл. 1). Як свідчать дані таблиці, з країнами СНД спостерігається зниження обсягів експорту та імпорту: експорту на 21,8% (з 56,9% у 1996 р. до 35,1% у 2009 р.) та імпорту на 16,3% (з 61,2% у 1996 р. до 44,9% у 2009 р. відповідно).

Для процесів європейської інтеграції дуже важливим є момент єдності цілей макро- та мікроекономічної, валютної, фіскальної та монетарної політики. Проведення узгодженої політики на рівні формування національних та спільного бюджетів, а також у грошовій сфері є фундаментом стратегій фінансової підтримки ряду галузей та соціальних і промислово-технологічних програм. Зокрема, як приклад можна навести такі фінансові заклади та проекти Євросоюзу, як Європейський фонд аграрної політики, Європейський фонд розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський фонд регіонального розвитку, Еврика. Серед програм останньої особливий інтерес становлять Євроейл (будівництво високошвидкісних залізниць), Євратом (комплекс інститутів та проектів співробітництва в атомній енергетиці), Євроробот (співробітництво в галузі робото- та лазерної техніки), Євромат (створення нових, штучних матеріалів, матеріалознавство), Євробіо (біо-, генна інженерія, створення нових агрокультур), Єврoком (створення нових поколінь систем комунікацій та управління) [15].

Нещодавно Україна і ЄС підписали протокол до Угоди про партнерство і співробітництво за основними принципами участі в програмах ЄС. Протокол передбачає, що представники України зможуть брати участь як спостерігачі в програмах, а також у складі керівних комітетів тих програм, яким Україна буде надавати фінансову підтримку. Крім цього, передбачається можливість співробітництва України з 20 агенціями ЄС, а саме: Європейський фонд за покращення умов життя і праці (EUROFOUND), Європейська агенція охорони навколишнього середовища (EEA), Європейський моніторинговий центр за наркотиками та наркоманією (EMCDDA), Європейська агенція безпеки і здоров'я на роботі (EU-OSHA), Європейський моніторинговий центр расизму та ксенофобії (EUMC), Європейське бюро продовольчої безпеки (EFSA), Європейська агенція морської безпеки (EMSA), Європейська агенція авіаційної безпеки (EASA), Європейська агенція мережевої та інформаційної безпеки (ENISA), Європейський центр попередження і контролю над хворобами (ECDC), Європейська залізнична агенція (ERA), Європейська агенція з управління операційним співробітництвом на зовнішніх кордонах ЄС (FRONTEX), Європейське управління нагляду за глобальною системою супутникової навігації GALILEO, Агенція рибного контролю (CFCA), Європейський інститут досліджень у сфері безпеки (ISS), Супутниковий центр ЄС (EUSC, тільки для членів НАТО або кандидатів на членство в ЄС), Європейська оборонна агенція (EDA), Європейське поліцейське бюро (EUROPOL), Об'єднання ЄС із співробітництва у сфері юстиції (EUROJUST), Європейський поліцейський коледж (CEPOL).

Документом також визначений приблизний перелік з 18 програм Євросоюзу, який відкритий для співробітництва з Україною. Серед них – програми співробітництва у сфері фінансового контролю, співробітництва митних і податкових органів, інноваційного розвитку, захисту прав споживачів, фундаментальних прав і юстиції, боротьби з тероризмом і організованою злочинністю, у сфері вантажного транспорту і створення нової системи управління авіа перельотами, підвищення енергоефективності, розвитку інформаційного співтовариства, швидкого реагування на надзвичайні ситуації, у сфері охорони здоров'я, захисту авторських прав, наукових досліджень, а також у діяльності Європейського фонду регіонального розвитку.

Таблиця 1

Географічна структура української зовнішньої торгівлі товарами і послугами

Показник	Роки													
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всього експорт товарів і послуг, млн. дол. США	19147,4	18970,3	16457,2	15195,5	18059,3	19809,1	22012,4	27314,8	37974,0	40363,1	45873,5	58335,0	78695,7	49231,2
експорт товарів, млн.дол. США	14400,8	14231,9	12637,4	11581,6	14572,5	16264,7	17957,1	23066,8	32666,1	34228,4	38368,0	49296,1	66954,4	39702,9
країни ЄС, млн. дол. США	3019,2	3179,5	3489,2	3277,3	4014,0	4941,8	5764,3	7869,9	9779,3	9201,6	10866,4	13916,4	18129,5	9499,3
країни ЄС, у % до загального експорту	15,8	16,8	21,2	21,6	22,2	24,9	26,2	28,8	25,8	22,8	23,7	23,9	23,0	19,3
країни СНД, млн. дол. США	7405,2	5585,7	4202,3	3252,2	4497,5	4675,4	4377,4	6044,4	8557,0	10730,6	12663,5	18614,6	23809,4	13443,9
країни СНД, у % до загального експорту	38,7	29,4	25,5	21,4	24,9	23,5	19,9	22,1	22,5	26,6	27,6	31,9	30,3	27,3
експорт послуг, млн. дол. США	4746,6	4738,4	3819,8	3613,9	3486,8	3544,4	4055,3	4248,0	5307,9	6134,7	7505,5	9038,9	11741,3	9598,3
країни ЄС, млн. дол. США	582,2	740,5	766,5	733,1	726,3	762,0	932,6	1143,8	1522,3	1726,1	2218,5	2979,7	4066,3	3020,5
країни ЄС, у % до загального експорту	3,0	3,9	4,7	4,8	4,0	3,8	4,2	4,2	4,0	4,3	4,8	5,1	5,3	6,1
країни СНД, млн. дол. США	3476,7	3333,3	2351,7	2250,8	2141,4	2151,9	2430,1	2323,5	2515,5	2849,2	3451,3	3717,1	4311,2	3826,6
країни СНД, у % до загального експорту	18,2	17,6	14,3	14,8	11,9	10,9	11,0	8,5	6,6	7,1	7,5	5,7	5,5	7,8
Всього імпорт товарів і послуг, млн. дол. США	18807,9	18546,4	16105,5	12959,3	15106,9	16922,6	18186,4	24478,1	31055,4	39071,3	48758,0	65598,6	92003,3	50609,1
імпорт товарів, млн. дол. США	17603,4	17128,0	14675,6	11846,1	13956,0	15775,1	16976,8	23020,1	28996,8	36136,3	45038,6	60618,0	85535,3	45435,6
країни ЄС, млн. дол. США	4285,8	5017,3	4681,2	3332,7	3930,7	4654,8	5418,0	7758,8	9373,6	11871,3	15618,1	22218,7	28868,4	15392,7
країни ЄС, у % до загального імпорту	22,8	27,1	29,1	25,7	25,9	27,5	29,8	31,7	30,2	30,4	32,0	33,9	31,4	33,9
країни СНД, млн.дол.США	11175,9	9879,4	7897,0	6743,2	8039,9	8832,2	8968,2	11508,5	15208,0	17029,3	20184,6	25569,5	33569,4	19692,7
країни СНД, у % до загального імпорту	59,4	53,3	49,0	52,0	53,2	52,2	49,3	47,0	48,9	43,6	41,4	39,0	36,5	43,3
імпорт послуг, млн. дол. США	1204,5	1418,4	1430,9	1113,2	1150,9	1147,5	1191,6	1458,0	2058,6	2935,0	3719,4	4980,6	6468,0	5173,5
країни ЄС, млн. дол. США	244,7	290,6	366,0	311,0	365,3	369,6	385,2	508,5	886,1	1284,2	1771,8	2596,5	3836,8	3042,0
країни ЄС, у % до загального імпорту	1,3	1,6	2,3	2,4	2,4	2,2	2,1	2,1	2,8	3,3	3,6	3,9	4,2	6,0
країни СНД, млн. дол. США	344,8	397,5	366,2	236,4	215,5	232,8	295,6	336,8	407,2	520,7	702,3	815,6	1077,3	787,2
країни СНД, у % до загального імпорту	1,8	2,0	2,3	1,8	1,4	1,4	1,6	1,4	1,3	1,3	1,4	1,2	1,2	1,6

Враховуючи об'єктивну неможливість повної інтеграції України в євроструктури найближчим часом, обґрунтованою слід визнати ідею обрання гнучкої моделі економічних відносин. Її практичним наповненням має стати дотримання тих інтеграційних схем і механізмів, до яких є готовими обидві сторони. Україна й дотепер має потужний потенціал висококонкурентних галузей, продукція яких має перспективи для виходу на європейський ринок. Так, кількість ініційованих резидентами України заявок на одержання патенту становила у 2004 р. 11,6 на 100 тис. населення. Це вдвічі перевищує показник для країн, які у 2004 р. увійшли до ЄС, майже досягає світового рівня (13,8) й мало відрізняється від Італії (15,7). Проте надходження від роялті та ліцензійних платежів, за статистикою Світового банку, становили в Україні всього 2 тис. дол. США на 100 тис. населення, тоді як у Польщі цей показник становив 87,9 тис. дол., Чехії – 427,2 тис. дол., Італії – 975,7 тис. дол., США – 4461 тис. дол., загалом у світі – 1191,9 тис. [16] Це дає підстави зробити висновок про те, що вдосконалення національної інноваційної системи для забезпечення потреб економічної модернізації в Україні співпадає з вектором євроінтеграції. Єдиний науковий простір створює вільний доступ до знань, що в свою чергу приводить до зростання продуктивності праці наукових працівників у 2–3 рази порівняно із колективами, які працюють в умовах обмежених наукових комунікацій.

З огляду на сказане вище, можна стверджувати, що:

1. Для України з урахуванням глобальних викликів вкрай актуальним питанням є забезпечення економічної модернізації. Модернізація – це розвиток економіки країни від одного типу господарської активності до іншого, який є бажанішим, на основі різноманітних критеріїв – економічної ефективності, соціальної справедливості, екологічної стійкості. Розрізняють два основні типи модернізації: така, що ґрунтується на міжгалузевих змінах, і така, що ґрунтується на внутрішньогалузевих зрушеннях.

2. Процес переходу суспільства до економічної модернізації може бути представлений в рамках схеми, яка складається з чотирьох взаємопов'язаних складових: укріплення позицій нової системи інтересів; перегляд критеріїв оцінки ефективності економічного розвитку; формування нового інноваційномісткого типу відтворення; трансформації ролі держави та великого капіталу в регулюванні суспільно-економічних процесів.

3. Історичні приклади успішної модернізації економік свідчать, що її реалізація, як правило, передбачає виділення пріоритетних галузей, стимулювання розвитку в обраних напрямках за допомогою різноманітних пільг та преференцій, державне планування зі встановленням конкретних виробничих завдань, визначенням термінів їхнього виконання та контролем за дотриманням. Реалізація політики модернізації може спиратися як на державний сектор, так і на приватний.

4. Прискорювачем економічної модернізації може стати регіональна інтеграція з розвинутим міжнародним інтеграційним комплексом. Для України динамізатором економічної модернізації спроможна виступити євроінтеграція. Співпраця з країнами ЄС дає змогу впроваджувати в національну господарську систему загальновизнані норми і стандарти статистичної інформації, обліку і аудиту, критерії ефективності і якості продукції, позитивно впливаючи на збільшення людського капіталу, підвищення необхідного для розвитку рівня знань, поліпшення інституціонального середовища. Адже процес наближення до розвинутого інтеграційного угруповання нерозривно пов'язаний із розв'язанням завдань адекватного централізованого визначення макроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, економії робочого часу, що містить у собі свідомо сформований функціональний алгоритм вдосконалення інституціональної структури країни.

Тобто, в механізмі економічної модернізації національної економіки наявна інтеграційна складова, яка виявляє специфіку економічних змін, спричинену впливом інституціональних імпульсів від інтеграційного об'єднання, куди прагне приєднатись країна.

Література

1. *Межуев В. М. Ценности современности в контексте модернизации и глобализации. [Електронний ресурс] / Электронный журнал "Знание. Понимание. Умение". – 2009. – № 1. – (Философия. Политология). – Режим доступу : // http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2009/1/Mezhuev/*
2. *Хершберг Э. Глобальная реструктуризация, знания и обучение / Хершберг Э. // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 71.*
3. *Белоусов А. Р. Эффективный экономический рост в 2001–2010 гг.: условия и ограничения / А. Р. Белоусов // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 27–35.*
4. *Шумпетер Й. Теория экономического развития / Йозеф Алоиз Шумпетер ; [пер. с нем. В. С. Автономов]. – М. : Прогресс, 1982. – С. 69.*
5. *Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратеги, науке и демократии / Леонид Абалкин // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 6–7.*
6. *Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 4–22.*
7. *Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития / В. Мау // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 4–23.*
8. *Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Економіка України. – 2001. – № 11. – С. 4–13.*
9. *Савицька С. О. Суперечності глобалізації та можливості її подолання / С. О. Савицька // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць]. – Вип. 17. – 2007. – С. 19.*
10. *Сколотяный Ю. Программно-целевая недостаточность / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2009. – № 16(744). – С. 6.*
11. *Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: [навч. посіб.] / В. Є. Новицький. – К. : НАУ, 2004. – С. 146.*
12. *Евстигнеева Л. Субфедеральные аспекты глобализации / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 51.*
13. *Почёкина В. В. Интеграция в мировой экономике и национальные интересы. Республика Беларусь в интеграционных процессах / В. В. Почёкина, И. Е. Люля ; под науч. ред В. Ф. Медведева. – Мн. : Право и экономика, 2004. – С. 32.*
14. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Т. І. Артьомова та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Фенікс, 2003. – С. 835.*
15. *Фомин С. Проблемы формирования единого европейского рынка / С. Фомин, В. Новицкий / Экономика. Обзорная информация. Укр. информ. корпорация. – К. : УкрИНТЭИ, 1992. – С. 25. – (Сер. "Рыночная экономика: зарубежный опыт").*
16. *МБРР о степени развития научно-технической сферы в отдельных странах мира // БИКИ. – 2005. – № 62. – С. 16.*

Наталія НАУМЕНКО, Сергій НАУМЕНКО

РОЗВИТОК ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДОСВІДУ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА

Проаналізовано досвід Республіки Польщі в процесі адаптації у євроінтеграційні структури. Розглянуті подальші перспективи підтримки Польщею євроінтеграційного курсу України в контексті стратегічного двостороннього торговельного та інвестиційного партнерства.

Відносини з Польщею протягом останніх років були найбільш динамічними з усього спектру двосторонніх відносин України. Польща виявила себе як основний стратегічний партнер України не лише в Центрально-Східній Європі, а й загалом в Європейському Союзі. Польща виступає активним учасником українських регіональних ініціатив як у сфері поглиблення процесів демократизації, так і в сфері енергетичної співпраці.

Торговельно-економічні відносини постійно розвиваються по висхідній, особливо до початку світової фінансової кризи. Так, товарообіг між країнами з 2005 до 2009 рр. зріс майже втричі. Посиленню економічного співробітництва сприяло зміцнення вже існуючих механізмів двосторонньої співпраці. З огляду на економічне, політичне, гуманітарне та іміджеве значення ще однією важливою для обох країн сферою взаємодії є спільне проведення Чемпіонату Європи з футболу в 2012 році.

Польща тривалий час залишається постійним лобістом європейських прагнень України та її надійним союзником у реалізації проектів регіональної співпраці. З огляду на це дослідження двостороннього українсько-польського торговельного та інвестиційного економічного співробітництва в контексті забезпечення реалізації взаємних національних інтересів та інтенсифікації євроінтеграційних процесів є надзвичайно важливою й актуальною темою. Проте недостатньою мірою обидва напрями висвітлені в українській економічній літературі протягом найтяжчого для світової економіки періоду, а саме 2008–2010 рр. Отже, аналіз структури і основних тенденцій розвитку торговельного українсько-польського співробітництва й оцінка стратегічних пріоритетів інвестиційної двосторонньої співпраці в умовах світової фінансової кризи є актуальним завданням як у теоретичному, так і в прикладному аспектах.

Вагомий внесок у дослідження питань транскордонної співпраці, торговельного співробітництва та інноваційної діяльності внесли провідні вітчизняні вчені В. Г. Андрійчук, А. В. Балян, П. Ю. Бєленький, В. В. Борщевський, В. С. Будкін, В. В. Гевко, Є. І. Голибард, М. З. Мальський, М. І. Долішній, Б. І. Дяченко, О. М. Жулканич, Є. Б. Кіш, М. А. Лендєл, Ю. В. Макогон, В. П. Мікловда, Н. А. Мікула, А. І. Мокій, О. С. Передрій, С. С. Слава, В. І. Чужиков. З-поміж зарубіжних спеціалістів, які інтенсивно вивчають проблеми багатосторонньої взаємодії між Україною та Центрально-Східними країнами Європейського Союзу, слід назва-

© Наталія Науменко, Сергій Науменко, 2011.

ти передусім Л. Б. Вардомського, С. В. Голунова, В. А. Колосова (Росія), Г. Горзелака, М. Каспрзіка, К. Куцаб-Бонк (Польща), Б. Барані, Л. Газду, В. Кісел, К. Чімре (Угорщина), Е. Грусманову, А. Дулебу, О. Маргулікову (Словаччина).

Слід відзначити динамічний, поступальний характер розвитку українсько-польського співробітництва, що обумовлюється близькістю геополітичних позицій та збігом національних інтересів у багатьох сферах, їхніми глибинними історичними та культурними зв'язками [1, с. 42].

Процес розвитку відносин незалежної України з Польщею можна умовно поділити на три періоди:

1) 1991–1993 рр. – встановлення контактів, відкриття України для широкого загалу польської політичної еліти, підписання перших двосторонніх документів, обопільне вивчення потенційних можливостей для співробітництва;

2) 1993–1999 рр. – розвиток договірно-правової бази, виведення двосторонніх відносин на рівень стратегічного партнерства;

3) 1999–2010 рр. – зі вступом Польщі до НАТО та набуттям членства в Європейському Союзі остаточно формується роль Польщі як одного з найважливіших партнерів України на міжнародній арені, провідника європейських інтеграційних прагнень України [2, с. 11–12].

2005 р. став роком України в Республіці Польща. Отже, двосторонні політичні контакти набули ще більшої активності, розпочався новий етап зміцнення стратегічного партнерства між двома державами [3, с. 1].

До початку світової фінансової кризи українсько-польські міждержавні взаємини розвивалися інтенсивно на найвищому рівні. У 2008 р. було розпочато розробку інноваційних та системних форматів двосторонньої співпраці, які мають відповідати нинішньому високому рівню стратегічного партнерства між Україною та Польщею.

Так, договірно-правова база двосторонніх відносин почала стрімко розвиватися з моменту укладення 18 травня 1992 р. базового міждержавного політичного договору. Нині вона налічує 13 міждержавних, 45 міжурядових та 35 міжвідомчих чинних двосторонніх документів [4, с. 4–5].

За станом на 2009 р. на спільному українсько-польському кордоні діяли 12 міжнародних пунктів пропуску, з яких автомобільних – тільки 6 зі середньою відстанню між ними 80–90 км, що не відповідає стандартам Європейського Союзу (один пункт пропуску на 20–30 км кордону). Ускладнилася ситуація на кордоні зі вступом Польщі до Шенгенської зони.

З метою вирішення комплексу митно-прикордонних питань Україна та Польща активно співпрацюють над створенням нових та модернізації існуючих прикордонних пунктів пропуску, відновленням взаємодії при здійсненні митно-прикордонного контролю та втіленням спільного контролю, запровадженням режиму місцевого прикордонного руху, уніфікацією митних даних та відповідної документації [5, с. 240].

Однак двостороння зустріч на вищому рівні у лютому 2011 р. з приводу укладання дорожньої карти українсько-польського співробітництва внесла свої корективи у стратегію партнерства. А саме: підготовка дорожньої карти виявилася непростою – її вдалося узгодити лише напередодні візиту. Текст документа, підписаний главами держав, складається з 10 розділів, присвячених різним сферам взаємин, і в ньому, як і у виступах президентів, відсутня теза про подальше стратегічне партнерство двох країн.

Пріоритетом українсько-польських відносин стане співпраця у сфері європейської інтеграції Україна – відповідний розділ винесено на початок дорожньої карти. Польща зобов'язується "надавати підтримку в підготовці та імплементації Угоди

про асоціацію між Україною та ЄС, у тому числі у створенні зони вільної торгівлі", а також "сприяти отриманню Україною допомоги ЄС, включаючи фінансову, для проведення широкомасштабних реформ".

Тим часом при підготовці документа не вдалося досягти успіху за ключовим для України візовим питанням. Київ хотів зафіксувати в тексті ДК плани щодо скасування віз у 2012 р., зв'язавши цю норму з підготовкою до чемпіонату Європи з футболу. Варшава ж відмовилася включити в документ навіть декларацію про готовність Польщі лобіювати в ЄС рішення про надання Україною безвізового режиму. У підсумку в ДК увійшов лише далекий від конкретики пункт про те, що Польща підтримує проведення в Україні внутрішніх реформ, спрямованих на виконання вимог Євросоюзу.

Президент Польщі пояснив це тим, що поляки не мають у ЄС вирішального голосу з візового питання. "Польща буде робити все можливе, щоб допомогти Україні у виконанні вимог дорожньої карти безвізового режиму з ЄС. Але потім Україну очікуватиме сувора оцінка з боку європейських інституцій".

Економічний розділ дорожньої карти виявився одним з найбільш об'ємних, але в той же час одним із найбільш неконкретних. Планується взаємний захист інвесторів, підготовка низки рамкових міжвідомчих угод, зокрема в сфері авіації, залізничного та морського транспорту.

Не успішними для України стали результати переговорів в енергетичній сфері. Всупереч пропозиціям України, Польща відмовилася задекларувати будь-які терміни, пов'язані з добудовою нафтопроводу Одеса–Броди до Плоцька і Гданська. Президенти обмежилися обіцянкою "підготувати план спільних дій щодо його будівництва". Враховуючи те, що нафтопровід вже працює в аверсному режимі й попередньо були обговорені терміни будівництва, на даний час польська сторона не готова підтвердити свою згоду за цим питанням.

Цікавий розділ ДК, присвячений безпеці та обороні. Україна і Польща домовилися "здійснювати обмін досвідом в контексті співпраці з НАТО" та "продовжити роботу над створенням спільної литовсько-польсько-української бригади для участі у миротворчих операціях під егідою ООН" [6].

Основним здобутком відносин в економічній сфері є збереження тенденції до зростання двосторонньої торгівлі. Це певним чином спростувало очікування негативних наслідків розширення ЄЄ для торговельно-економічного співробітництва України та Польщі, засвідчило достатню підготовленість сторін до роботи в нових економічних умовах. Проте наслідки світової фінансової кризи справили негативний вплив на розвиток двосторонньої торгівлі.

Динаміка торговельних відносин між Україною та Республікою Польща протягом 2004–2009 рр. свідчить, про тенденцію до зростання як експорту, так і імпорту і товарів, і послуг у період з 2004 до 2008 рр. і значне скорочення двостороннього торговельного обороту в 2009 р.

Протягом 2004–2008 рр. експорт українських товарів та послуг до Республіки Польща зріс приблизно у 2,5 разу (з 1 034,0 до 2 490,1 млн. дол. США), а імпорт – приблизно у 4,5 разу – (з 1022,0 до 4 508,5 млн. дол. США) [7]. Однак у 2009 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами і послугами України з Республікою Польща становили вже 3 580,7 млн. дол. США і зменшились порівняно з 2008 р. на 51,1%. За даними Держкомстату України, за 2010 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами і послугами між Україною та Республікою Польща становили 4803,1 млн. дол. США (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Торгівля товарами та послугами між Україною та Республікою Польща

Рік	Обсяги, млн. дол. США		
	Імпорт в Україну	Експорт у Польщу	Взаємні обсяги торгівлі товарами і послугами
2004	1 034,0	1 022,0	2 056,0
2005	1 482,9	1 072,2	2 555,1
2006	2 206,0	1 425,3	3 631,3
2007	3 066,8	1 741,4	4 808,2
2008	4 508,5	2 490,1	6 998,6
2009	2 284,8	1 295,6	3 580,4
2010	2 924,4	1 878,7	4 803,1

Джерело: наведено автором за даними http://www.ukrstat.gov.ua/

За даними Державного комітету статистики України, за результатами 2009 р., порівняно з 2008 р., обсяги взаємної торгівлі товарами знизились до 51,2% від рівня аналогічного періоду попереднього року і становили 3 580,7 млн. дол. США, при імпорті в Україну – 2 284,8 млн. дол. США та експорті до Республіки Польща – 1 295,6 млн. дол. США. При зменшенні обсягів імпорту товарів з Польщі в Україну до 50,7% від рівня 2008 р. обсяги експорту товарів з України зменшились до 52,0% від аналогічного показника 2008 р. Що стосується попередніх років, то імпорт в Україну в період 2004–2008 рр. зростав щорічно в середньому на 45%, а експорт в Польщу почав значно зростати у 2006 р. (майже на 33%), потім темпи зростання дещо спали (до 22,8% за 2007 р.), а потім значно зросли за підсумками 2008 р. (зростання порівняно з 2007 р. становило 43%) [7]. У 2010 р. ситуація дещо змінилася. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Республікою Польща зросли на 35,2% від рівня 2009 р. і становили 4 576,0 млн. дол. США. Від'ємне для України сальдо торговельного балансу у звітному періоді становило 1 001,6 млн. дол. США. Свідченням цьому є статистичні показники табл. 2.

Таблиця 2

Торгівля товарами між Україною та Республікою Польща

Рік	Обсяги, млн. дол. США		
	Імпорт в Україну	Експорт у Польщу	Взаємні обсяги торгівлі товарами
2004	968,7	979,9	1 948,6
2005	1 406,6	1 010,9	2 417,5
2006	2 109,1	1 344,5	3 453,6
2007	2 920,4	1 636,9	4 557,3
2008	4 280,3	2 338,2	6 618,5
2009	2 170,3	1 213,1	3 383,4
2010	2 788,8	1 787,2	4 576,0

Джерело: наведено автором за даними http://www.ukrstat.gov.ua/

Аналіз структури двостороннього торговельного обороту між Україною та Республікою Польща свідчить, що близько 95% його обсягу традиційно припадає на торгівлю товарами та близько 5% – на торгівлю послугами. При цьому динаміка торговельних відносин окремо за товарами збігається з динамікою сукупного двостороннього обороту, а динаміка окремо за послугами дещо відрізняється, зокрема, що стосується динаміки зміни експорту українських послуг в Республіку Польща (значне зростання цього показника у 2005 р. – на 48,4%, потім щорічне зрос-

тання майже на 30% у 2006 та 2007 рр., далі знову підвищення до 46,8% за підсумками 2008 р. і зниження у 2009 р. на 49,3% порівняно з 2008 р.). Проте торгівля послугами, у своїй відносно незначній кількості (найбільший показник обсягів взаємної торгівлі послугами за останніх сім років сягнув 380 млн. дол. США у 2008 р.) не впливає на загальну тенденцію, і оскільки торгівля товарами складає основну частину торговельного обороту, то вона і визначає динаміку його зміни (табл. 3).

Таблиця 3

Торгівля послугами між Україною та Республікою Польща

Рік	Обсяги, млн. дол. США		
	Імпорт в Україну	Експорт у Польщу	Взаємні обсяги торгівлі послугами
2004	65,3	41,9	107,2
2005	76,9	62,2	139,1
2006	97,0	80,8	177,8
2007	144,8	103,5	248,3
2008	228,2	151,9	380,1
2009	114,8	82,5	197,3
2010	135,6	91,5	227,1

Джерело: наведено автором за даними http://www.ukrstat.gov.ua/

Проте обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Польща за результатами 2010 р. зросли на 15,0% від рівня аналогічного періоду 2009 р. і становили 227,1 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг до РП у 2010 р. становив 91,5 млн. дол. США, а рівень польського імпорту послуг до України – 135,6 млн. дол. США [8].

Основними факторами, що обумовили зменшення двостороннього зовнішньоторговельного обороту в 2009 р., стали наслідки світової фінансової кризи, падіння попиту на продукцію металургійного комплексу та хімічної промисловості, несприятлива цінова кон'юнктура, пов'язана з коливаннями курсів злотого та гривні.

Водночас, Республіка Польща за підсумками 2010 р. залишається найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи і зайняла п'яте місце серед країн світу (4576,0 млрд. дол. США), поступаючись лише Росії (35629,8 млрд. дол. США), Німеччині (6102,4 млрд. дол. США) та Китаю (6016,8 млрд. дол. США), що підтверджує стратегічний характер двостороннього українсько-польського економічного співробітництва. Частка Республіки Польщі у загальному обсязі торговельних відносин України за 2010 р. становила 3,5%.

Республіка Польща також займає провідне місце серед торговельних партнерів України з країн-членів Європейського Союзу. Дані, щодо експорту та імпорту товарами між п'ятіркою найбільших торговельних партнерів України з країн-членів Європейського Союзу наведені у табл. 5. Наведені дані свідчять, що протягом 2005–2010 рр. Польща залишається одним із найбільших торговельних партнерів України з країн-членів Європейського Союзу, поступаючись у експорті лише Італії та Німеччині (причому, за підсумками 2008 та 2010 рр. Польща випередила Німеччину і зайняла друге місце), а в імпорті – лише Німеччині (за цим показником Польща стабільно займає другу позицію у 2008, 2009 та 2010 рр.) (табл. 4 та 5).

Важливою складовою аналізу двосторонніх українсько-польських торговельних відносин є аналіз структури торговельного обороту між Україною та Польщею в період фінансової кризи.

Таблиця 4

Найбільші торговельні партнери України з країн-членів Європейського Союзу у експорті товарів, 2005–2010 рр.

№ з/п	2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США
1	Італія	1892,6	Італія	2503,4	Італія	2675,1	Італія	2911,7	Німеччина	1248,1	Італія	2412,4
2	Німеччина	1285,2	Польща	1344,5	Німеччина	1644,5	Польща	2338,3	Італія	1227,6	Польща	1787,2
3	Польща	1010,4	Німеччина	1283,8	Польща	1636,9	Німеччина	1837,1	Польща	1208,0	Німеччина	1499,5
4	Угорщина	688,8	Угорщина	946,1	Угорщина	1235,1	Угорщина	1367,1	Угорщина	730,2	Угорщина	860,1
5	Іспанія	573,5	Нідерланди	708,1	Нідерланди	765,7	Нідерланди	1117,9	Нідерланди	594,9	Румунія	705,9

Таблиця 5

Найбільші торговельні партнери України з країн-членів Європейського Союзу у імпорті товарів, 2005–2010 рр.

№ з/п	2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США	Країна-партнер	Обсяг, млн. дол. США
1	Італія	1892,6	Італія	2503,4	Італія	2675,1	Італія	2911,7	Німеччина	1248,1	Німеччина	4603,1
2	Німеччина	1285,2	Польща	1344,5	Німеччина	1644,5	Польща	2338,3	Італія	1227,6	Польща	2788,8
3	Польща	1010,4	Німеччина	1283,8	Польща	1636,9	Німеччина	1837,1	Польща	1208,0	Італія	1390,3
4	Угорщина	688,8	Угорщина	946,1	Угорщина	1235,1	Угорщина	1367,1	Угорщина	730,2	Угорщина	1214,6
5	Іспанія	573,5	Нідерланди	708,1	Нідерланди	765,7	Нідерланди	1117,9	Нідерланди	594,9	Франція	1106,7

У товарній структурі експорту України до Республіки Польща, за підсумками кризового 2009 р., найбільші обсяги посіли наступні групи товарів (у % від загального обсягу експорту України до Республіки Польща): чорні метали (23,9%), мінеральні продукти (23,8%), електротехнічне обладнання (11,8%), продукти деревообробного виробництва (9,4%), продукти рослинного походження (8,1%).

Натомість, за згаданими товарними групами обсяги експорту України до Республіки Польща виявились набагато нижчими порівняно з аналогічним періодом 2008 р., а саме спостерігалося скорочення експортного потенціалу основних експортних товарних груп України до Польщі.

Водночас за деякими позиціями товарної структури українського експорту до Польщі спостерігався приріст експорту наступних видів продукції: взуття та головні убори, парасолі (130,2%), живі тварини, продукти тваринного походження (152,2%), паперові вироби (133,4%), харчові продукти, безалкогольні напої (121,0%).

У цілому, аналіз структури експорту України до Республіки Польща, свідчить, що позитивним фактором двосторонньої торгівлі є поступове зростання поставок до Польщі готової продукції (електротехнічне обладнання, готові споживчі товари, тощо). Водночас вироби металургійної промисловості, деревина, хімічна промисловість, тобто сировинні продукти все ще залишаються основними статтями українського експорту до Республіки Польща.

На тлі загального зростання обсягів міжнародної торгівлі, ситуація із експортними показниками зовнішньоекономічної діяльності дещо змінилася у 2010 р. Обсяги українського експорту до Польщі за 2010 р. становили 1 787,2 млн. дол. США і в порівнянні з показником 2009 р. зросли на 47,9%.

У структурі імпорту з Республіки Польща до України за поточний період найбільші обсяги посіли наступні групи товарів (у % від загального обсягу імпорту з Республіки Польща до України): електротехнічне обладнання (16,5%), вироби з недорогоцінних металів (12,4%), продукти хімічної промисловості (12,3%), штучні вироби, каучук (11,2%), паперові вироби (7,9%).

Дані структури імпорту з Республіки Польща до України свідчать, що за результатами 2009 р. обсяги імпорту до України порівняно з попереднім роком знизились більше, ніж на 53% і становили лише 3,4 млрд. дол. США. Обсяги польського імпорту до України за 2010 р. становили 2788,8 млн. дол. США і в порівнянні з показником 2009 р. зросли на 28,5 %. Водночас основними статтями польського імпорту в Україну є імпорт готової продукції, а частка сировини є незначною.

Важливим аспектом в аналізі двосторонніх українсько-польських економічних відносин є аналіз двостороннього фінансово-інвестиційного співробітництва. Динаміка українсько-польської інвестиційної співпраці за 2001–2010 рр. представлена в табл. 6.

За даними Держкомстату України, у "докризовому" 2008 р. капітал польських інвесторів в Україні досяг 694,7 млн. дол. США, що становить 1,9 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну. В Україні на вказаний період працювали 1244 підприємств з капіталом польських інвесторів. За даними таблиці, за станом на 01. 01. 2010 р. в Україні діють 1309 підприємств з капіталом польських інвесторів. Порівняно з 2001 р. кількість підприємств зросла більш ніж удвічі (з 649 підприємств у 2001 р. і до 1309 відповідно у 2009 р.).

У Польщі натомість діють лише 9 підприємств з українським капіталом і, як видно з динаміки, така ситуація не змінюється протягом останнього десятиріччя.

За даними Державного комітету статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці за станом на 01. 01. 2011 р. склали 49,1 млн. дол. США, що становить 0,7% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном. За

наявною інформацією, обсяг реальних українських інвестицій в Республіку Польща, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США.

Таблиця 6

Динаміка українсько-польської інвестиційної співпраці у 2001–1010 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції з Польщі до України, млн. дол. США	69,3	98,4	153,3	179,5	224,0	366,0	670,5	694,7	864,9	935,8
Кількість польських підприємств в Україні	649	710	791	861	942	1027	1087	1238	1309	–
Інвестиції з України до Польщі, млн. дол. США	0,3	0,3	0,4	0,3	21,3	24,2	30,1	46,9	49,4	49,1
Кількість українських підприємств в Польщі	7	7	8	7	7	7	8	8	9	9

Джерело: наведено автором за даними http://www.ukrstat.gov.ua/

На тлі показників 2005–2007 рр., коли частка Польщі серед країн ЄС коливалась у межах 30–40%, а серед усіх вкладених іноземних інвестицій українськими підприємцями в держави світу на рівні 9–11%, таке падіння негативно впливає на розвиток подальших перспектив оптимізації українсько-польського інвестиційного співробітництва.

Лише протягом одного 2007 р. у відсотковому відношенні частка українських інвестицій до Польщі впала з 10,9% до 0,5% всіх вітчизняних і інвестицій за кордон (і з 36,4% до 0,5% інвестицій в країни ЄС). І хоча ці структурні зміни відбулися переважно за рахунок стрімкого зростання українських інвестицій на Кіпр (98% усіх закордонних інвестицій нашої держави), що не дає змоги розглядати вищенаведену тенденцію як серйозні структурні зрушення в прямому іноземному інвестуванні вітчизняних підприємців за кордоном, все ж виникають певні ризики з погляду можливості досягнення оптимальних параметрів українсько-польського інвестиційного співробітництва в найближчому майбутньому.

Іншою загрозливою тенденцією є те, що левова частка інвестиційних ресурсів український підприємців (96,0%) були вкладені у Польщі в сферу ремонту, оптової торгівлі та посередництва в ній (на початок 2008 р. – 96,1%), що свідчить радше про орієнтованість цих інвестицій на обслуговування торговельно-економічного співробітництва наших держав, аніж про поглиблення співпраці у тих сферах економічної діяльності, які визначають конкурентоспроможність країни у глобальній конкуренції.

Традиційно польські інвестиції скеровано: в обробну промисловість (близько 60%), фінансовий сектор (близько 20%), оптову та роздрібну торгівлю (12%).

Найвагомішими українськими інвестиційними проектами в РП є: Варшавський автомобільний завод (інвестор – "Авто-ЗАЗ"), металургійний комбінат "Гута Ченстохова" (інвестор – "ІСД"), суднобудівельний завод "Сточнє Гданське" (інвестор – "ІСД"), металотрейдер "Центросталь Бидгощ" (інвестор – "УГМК").

На тлі достатньо низьких обсягів залучення закордонного капіталу в українську економіку, питома вага інвестицій, внесених польськими підприємцями, залишається незначною. Так, найбільшу суму, залучену від польських інвесторів, в Україні було зафіксовано у 2007 р., проте вона не перевищила позначки у 3,5% від обсягу

інвестиційних вкладень в Україну за цей рік. Більш того, вже у 2008 р. польські інвестиції в Україну різко скоротились, опустившись до мінімальної річної позначки за весь час перебування Польщі в ЄС (22,6 млн. дол. США).

В загальному обсягу іноземних інвестицій в Україну частка Польщі не сягала більше 2,5%, а на початку 2009 р. впала до 1,9%, що свідчить про існуючі в інвестиційному співробітництві України та Польщі очевидні проблеми. В той же час, українські інвестиції в загальному обсязі залученого польською економікою іноземного капіталу складають мізерну частку в 0,02%, таким чином, слід говорити про можливі напрями і перспективи активізації інвестиційного співробітництва.

Проте, незважаючи на кризові явища в економіці обох країн, українсько-польське інвестиційне співробітництво за підсумками 2009 р. характеризувалось позитивними показниками, і за станом на 01. 01. 2011 р. капітал інвесторів Польщі в Україні зріс на 24,4% (170,2 млн. дол. США) і досяг 935,8 млн. дол. США, що становить 2,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні.

Польща наголошує, що головна проблема спаду інвестиційної активності польських підприємств на українському ринку полягає у корупції, непрозорому законодавстві, а також у неплатоспроможності більшості українських підприємств.

Поряд із цим, з боку владних структур в Україні часто створюються штучні перепони стосовно діяльності польських підприємців, майже усі польські підприємства переживають проблеми із поверненням ПДВ.

Таким чином, нині більшість польських підприємств заморозила чи планує заморозити свою господарську діяльність в Україні і зачекати на кращі економічні умови.

Українські контрагенти щораз частіше запізнюються з оплатою за товари та послуги, а частина українських партнерів не платить взагалі [10, с. 1–2].

Як висновок, зазначимо, що основними складовими поглиблення та оптимізації двостороннього українсько-польського стратегічного партнерства є: торговельне співробітництво, інвестиційне співробітництво, інституційне співробітництво, співробітництво у пріоритетних галузях, транскордонне співробітництво.

Основними шляхами оптимізації українсько-польського торговельного співробітництва є:

- вжиття невідкладних заходів з оновлення та диверсифікації національного експортоорієнтованого виробництва з метою нарощення обсягів українського експорту;
- підвищення частки інноваційної продукції в українському експорті та зростання рівня інформаційно-інноваційного співробітництва між Україною та Польщею;
- підвищення в українському експорті частки готової продукції та продукції обробної промисловості;
- сприяння розвитку прикордонної торгівлі та малого прикордонного руху України та Республіки Польща;
- диверсифікація польського імпорту за регіонами України.

Українсько-польське інвестиційне співробітництво нині відзначається наявністю значних перспектив свого подальшого розвитку, потребує значної активізації зусиль через розвиток ринкової інфраструктури та інституційного середовища. Для усунення існуючих бар'єрів та наближення українсько-польського інвестиційного співробітництва до оптимальних параметрів на сучасному етапі європейської інтеграції доцільно застосувати такі механізми:

- реалізація спільних інвестиційних проектів, орієнтованих на перехід до інноваційної моделі інвестиційного співробітництва;

- створення міждержавних інформаційних баз у сфері інвестування та високих технологій;
- реалізація сучасних науково-дослідних та навчально-освітніх програм, розбудова спільної ринкової інфраструктури, формування транскордонних кластерів і технопарків тощо.

Література

1. *Знахоренко О. М. Нова східна політика Польщі та українсько-польське стратегічне партнерство / О. М. Знахоренко // Вісник Львівського університету. – 2004. – Вип. 12. – С. 44–42. – (Серія: Міжнародні відносини).*
2. *Оніщук М. Економічні вигоди членства Польщі в ЄС / М. Оніщук // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2005. – № 1–2. – С. 11–13.*
3. *Ющенко відкрив рік України в Польщі // Молодь України. – 2005. – 14 квіт. – С. 1.*
4. *Мальський М. З. Українсько-польське стратегічне партнерство в контексті євроінтеграційних процесів / М. З. Мальський // Вісник Львівського університету. – 2007. – Вип. 20. – С. 3–6. – (Серія: Міжнародні відносини).*
5. *Мельник В. Трансформація торговельних режимів України і Польщі у контексті європейських інтеграційних процесів / В. Мельник // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – С. 201–205. – (Спец. вип.).*
6. *Украина и Польша не договорились о стратегическом партнёрстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://obozrevatel.com/politics/ukraina-i-polsha-ne-dogovorilis-o-strategicheskom-partnerstve.htm. (Стаття на сайті за станом на 4 лютого 2011 р., 11:15).*
7. *Зовнішня торгівля України з країнами ЄС. Архів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Держкомстат України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (Цит. за версією сайту 12. 01. 2010 р.).*
8. *Зовнішня торгівля України товарами за 2010 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : http://www.ukxstat.gov.ua. (Цит. за версією сайту 14. 06. 2011 р.).*
9. *Товарна структура торгівлі між Україною та Республікою Польща (2010 р.) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної підтримки українського експорту. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_za_kab_stat/pol/5124.html*
10. *Інвестиційне співробітництво Польщі (19.03) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державна підтримка Українського експорту. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua (Цит. за версією сайту 30. 03. 2009 р.).*

Софія ПАЗІЗІНА

ПОСИЛЕННЯ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Проаналізовано основні причини посилення залежності України від товарного імпорту. Проведено оцінку рівня імпортозалежності економіки галузями. Визначено пріоритетні напрямки розвитку імпортозаміщення в посткризовий період. Розглянуто основні напрямки промислової політики щодо зростання виробництва вітчизняної продукції. Запропоновано застосування інструментів грошово-кредитної політики для стимулювання розвитку імпортозаміщення.

Постановка проблеми. Проблеми дисбалансу зовнішньої торгівлі України виникли задовго до фінансово-економічної кризи. Домінуючий приріст товарного імпорту над експортом, зростаюче від'ємне сальдо товарної торгівлі, динамічне боргове нарощення споживчого попиту зумовлюють помітне витіснення товарів вітчизняного виробництва імпортом. За останні роки Україна по багатьох товарних групах перетворилася із нетто-експортерів на нетто-імпортерів. Особливого значення набуває проблема щодо постійного і відчутного зростання некритичного імпорту (продовольства, товарів широкого споживання), що загрожує економічній безпеці України. Диспропорційність структури імпорту та експорту за рівнем доданої вартості призводить до втрат потенційної продуктивності національних чинників виробництва та формує негативне сальдо зовнішньої торгівлі. Посилення лібералізації зовнішньої торгівлі України в умовах неефективної відкритості національної економіки створює передумови для зростання імпортозалежності країни. Саме тому активізація процесів імпортозаміщення в Україні в посткризовий має важливе значення при переході до сталого економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці зменшення імпортозалежності присвячено низку робіт вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед них варто відзначити праці С. Давиденко, Я. Жалило, К. Лебедєва, Е. Назарчука, Т. Остапенко. У працях цих вчених висвітлено причини і наслідки зростання імпорту, загальна оцінка імпортозалежності країни. Поруч із тим відсутні комплексні дослідження, яки б диференційовано оцінювали імпортозалежність галузей економіки і визначали напрямки розвитку імпортозаміщення.

Метою статті є оцінка рівня імпортозалежності України за галузями економіки та визначення пріоритетних напрямків імпортозаміщення.

Основний матеріал дослідження. Протягом останніх років спостерігається стала тенденція дефіциту балансу торгівлі товарами, який у 2010 р. досяг 9309,4 млн дол. США. Особливостями розвитку імпорту було те, що збільшувалося надходження тих товарів, які або достатньо виробляються в Україні і є товарами вітчизняного експорту, або можуть вироблятися в достатній кількості вітчизня-

© Софія Пазізіна, 2011.

ними підприємствами. Неефективна відкритість національної економіки України негативно позначається на сальдо зовнішньої торгівлі. Так, експортна квота у 2010 р. становила 45,8%, імпортна – 48,0%.

Аналіз динаміки ВВП, імпорту та експорту товарів протягом десяти років (2000–2010 рр.) показав значні коливання відповідних показників (рис. 1). Темпи приросту імпорту товарів значно перевищували темпи приросту експорту та ВВП.

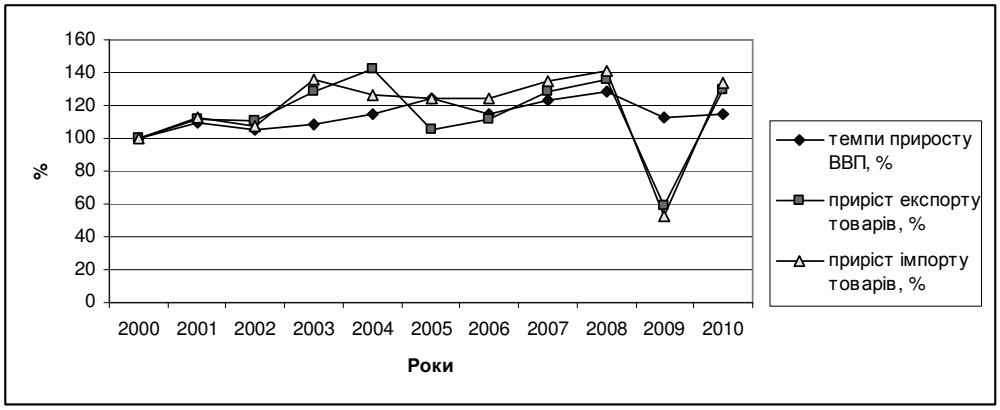


Рис. 1. ***Динаміка ВВП та зовнішньоторговельного сектору економіки України, % (2000 рік = 100%)***

Джерело: побудовано автором на основі даних Держкомстату за відповідні роки.

Як можна побачити, при доволі пологій траєкторії руху ВВП, яка формувалась у перші роки економічного зростання (2000–2003 рр.), динаміка експорту та імпорту перевищує динаміку ВВП, що вказує на збільшення значення зовнішньоторговельної діяльності для економічного розвитку. Починаючи з 2005 р., помітно зростають темпи приросту імпорту товарів порівняно з експортом, що негативно позначилося на сальдо торговельного балансу. Зниження динаміки показників ВВП особливо спостерігалося в період загострення фінансової кризи у 2009 р. (на 15,6% по відношенню до 2008 р.). А зниження реальних доходів населення та внутрішнього інвестиційного попиту спричинило ще більше падіння імпорту. У 2010 р. спостерігаються незначний приріст ВВП – на 1,5%, зростання темпів експорту на – 29,6% та імпорту – на 33,7% порівняно до попереднього року. Наслідком тривалого періоду випереджального зростання імпорту стало нагромадження негативного сальдо торговельного балансу. У 2010 р. обсяги імпорту товарів в Україну зросли на 47,8% порівняно з 2004 р. і становили 60,74 млрд дол. США. У структурі імпорту зберігалося переважання мінеральних продуктів (переважно за рахунок енергоносіїв) та товарів повного виробничого циклу (рис. 2).

За підсумками 2010 р. імпорт продукції машинобудування становив 20,9%, мінеральної продукції – 34,5% від загального обсягу імпорту. Об'єктивний процес зростання енергоємності домогосподарств та виробничої сфери при наближенні вартості імпортованих в Україну енергоносіїв до світового рівня, обумовлює подальше збільшення цього сегмента товарного імпорту, який становив понад третину від вартості загального імпорту.

На обсяги імпорту в Україні впливає зростання як споживчого попиту (номінальна заробітна плата), так і інвестиційного попиту (інвестиції в основний капітал). На рис. 3 помітна кореляція між приростом номінальної заробітної плати, інвестиціями в основний капітал та динамікою імпорту. При цьому переважання споживчого чинника приросту в 2005 р., 2008 р., 2010 р., а інвестиційного 2006–2007 рр. та 2009 р.

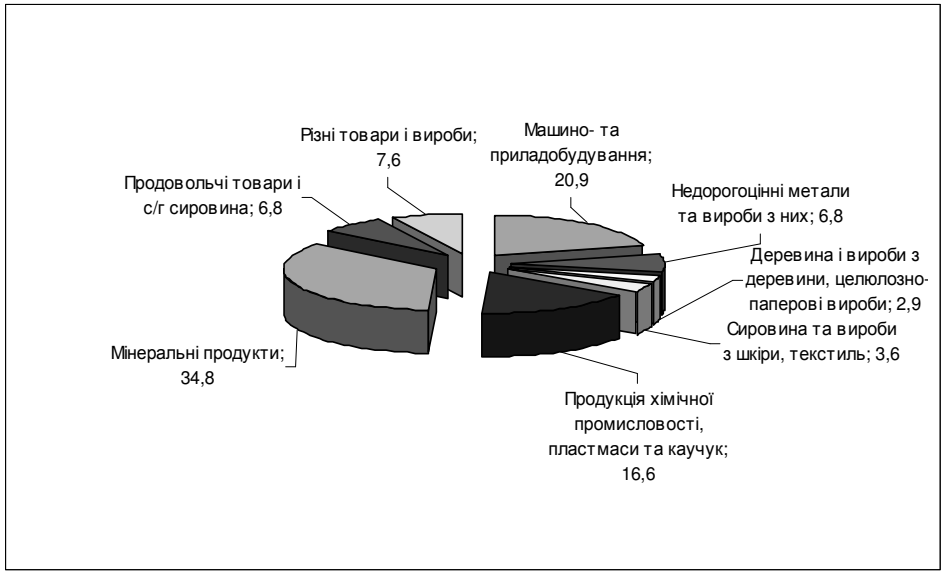


Рис. 2. ***Товарна структура імпорту України у 2010 р., %***
Джерело: побудовано автором на основі даних Держкомстату України.

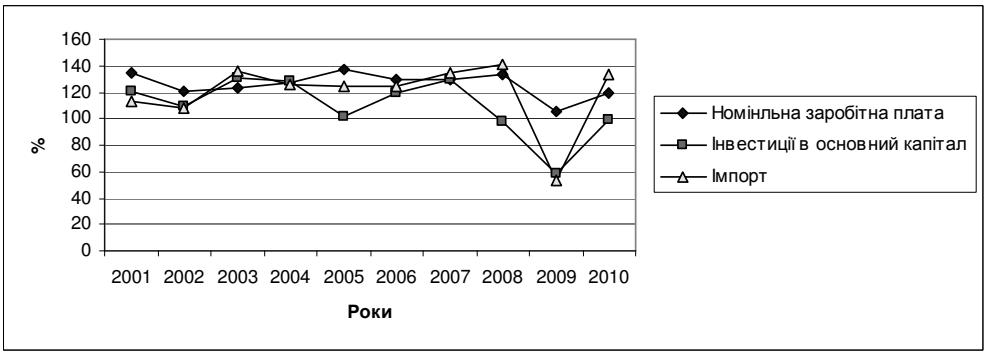


Рис. 3. ***Взаємозв'язок темпів приросту номінальної заробітної плати, інвестицій та імпорту у 2001–2010 рр.***
Джерела: побудовано автором на основі даних Держкомстату України.

Внаслідок тривалого зростання імпорту товарів зросла кількість товарних груп з від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі. Якщо у 2004 р. імпорт перевищував експорт по 9 товарних групах, то у 2010 р. – по 16 товарних групах. Відповідно зросла кількість підгруп товарів, за якими Україна звузила експортну активність на фоні нарощування імпорту.

Аналіз динаміки товарної структури імпорту вказує на зростання його частки за багатьма товарними групами (табл. 1).

Варто звернути увагу на зростання імпорту продукції тваринництва та рослинництва – майже у 2 рази, а продуктів харчування – в 1,5 разу. Для України з величезним земельним потенціалом це може загрожувати її продовольчій безпеці. Імпорт продуктів харчування у внутрішньому споживанні становить біля 30%, що суттєво перевищує граничний рівень економічної безпеки (не більше 25%) [1, с. 103].

Таблиця 1

Динаміка структури імпорту за основними товарними групами
за період 2004 – 20010 рр.

Товарна група	Імпорт (питома вага в загальному обсязі, %)						
	Роки						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I. Продукція тваринництва	1,1	1,4	1,4	1,3	2,0	2,8	2,0
II. Продукція рослинництва	1,5	1,5	1,5	1,4	1,7	2,8	2,6
IV. Готові харчові продукти	3,5	4,0	3,7	3,4	3,1	4,5	4,1
V. Мінеральні продукти	37,4	32,0	30,0	28,5	29,7	34,5	34,8
VI. Хімічна продукція	7,8	8,6	8,6	8,8	8,1	11,7	10,6
VII. Полімерні матеріали	4,9	5,4	5,6	5,6	5,2	5,9	6,0
XI. Текстиль	3,4	3,9	3,0	2,5	2,5	3,1	3,3
XV. Недорогоцінні метали	6,1	6,8	7,4	7,8	7,5	5,9	6,8
XVI. Машини, механізми та устаткування	16,4	17,6	17,5	17,4	15,6	13,8	13,4
XVII. Транспортні засоби	8,6	8,9	11,4	13,5	14,1	4,8	6,0
XVIII. Прилади й апарати	1,9	1,4	1,5	1,7	1,4	1,5	1,5

Джерело: складено автором на основі даних Держкомстату України.

Доволі високою є частка імпорту продукції хімічної промисловості, яка у 2010 р. сягала біля 11% від загального обсягу імпорту і зросла, порівняно з 2004 р., на 2,8%. Виробництво конкурентоспроможної продукції потребує модернізації цієї галузі і застосування енергозберігаючих технологій. Розвиток хімічної галузі залежить від вартості енергоносіїв. Якщо ціна експортованого російського газу в четвертому кварталі 2011 р. зросте до 400 дол. за кубометр, то хімічна промисловість може опинитися на межі зникнення [2].

Галузі з виробництва одягу та взуття, продукція яких традиційно імпортувалась в Україну, сьогодні розвиваються, використовуючи толінгові схеми. І хоч за останній рік склалася позитивна тенденція зростання виробництва продукції галузі, його загальний рівень залишається все ж нижчим, ніж до кризи. У структурі собівартості продукції галузі 65–80% припадає на сировину, матеріали та устаткування, а витрати на оплату праці становлять лише 10–20% [3].

Імпорт в Україну механічного обладнання досяг 13,4% при сталому від'ємному сальдо торговельного балансу. Це ще раз підтверджує нездатність вітчизняного виробництва задовольнити споживчий та інвестиційний попит середньо- і високотехнологічною продукцією, розвиток якого пов'язаний з інноваційною активністю підприємств. Можна зауважити, що ця галузь може вважатись галуззю імпортозаміщення, що була і є традиційною галуззю експорту нашої держави. Скорочення обсягів імпорту транспортних засобів пов'язано із підвищенням ставки мита на товари цієї групи.

Диспропорційність українського промислового виробництва обумовила синхронні з економічним зростанням високі темпи приросту товарного імпорту. Промисловий сектор економіки є найбільш масштабним сектором економіки України, в якому виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів і послуг, 80% їхнього експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості. Власне виробництво забезпечує лише 2/3 товарних ресурсів країни з промислової продукції, решта завозиться з-за кордону [4, с. 256]. Якщо експортується переважно матеріально- і енергосировинна продукція низького рівня переробки, то імпорт, на-

впаки, складається із високотехнологічної продукції поглибленної переробки та товарів кінцевого споживання.

З метою визначення потреби в імпортозаміщенні нами було визначено рівень імпортозалежності галузей промисловості, як:

$$Qim = Im / (ОРПП + Im) * 100\ \%,$$

де *Qim* – рівень імпортозалежності (частка імпортної продукції у загальній товарній пропозиції), грн;

Im – обсяг імпорту, грн;

ОРПП – обсяг реалізованої промислової продукції власного виробництва, грн;

ОРПП + Im – загальна товарна пропозиція, грн.

Аналіз даних табл. 2 показує, що найвищий рівень імпортозалежністі мають такі галузі, як добувна промисловість, легка промисловість та машинобудування. Стосовно цих галузей доцільно використовувати політику імпортозаміщення. Високий рівень імпортозалежності добувної промисловості зумовлено нестачею в Україні енергоресурсів (нафти, газу), які є для України критичним імпортом. Тому використання альтернативних джерел енергії може частково заміщати імпортні енергоносії.

Високим рівнем імпортозалежністі відзначається також текстильна промисловість. Головними проблемами розвитку галузі є залежність від імпорту сировини, занепад вітчизняної сировинної бази, розрив зв'язків технологічного та організаційного характеру, нестача власних фінансових ресурсів. Сьогодні бавовняна підгалузь налічує 37 підприємств, але їхнє навантаження становить у середньому близько 10% з причин зношення основних фондів, проблем із сировиною та енергоносіями [5, с. 138]. В цих умовах складно конкурувати з імпортною продукцією і повернути собі місце на вітчизняному і зовнішньому ринках. Зростання імпорту текстильної продукції було зумовлено також скасуванням митних тарифів при вступі України до СОТ, низьким рівнем захисту внутрішнього ринку від так званої "сірої" продукції національного виробника [6]. Розвиток текстильної промисловості можливий за рахунок інвестицій, відродження вітчизняної сировинної бази, модернізації галузі.

Розвиток імпортозаміщення необхідно здійснювати стосовно продукції хімічної галузі. Для зниження імпортозалежності хімічної галузі необхідно, перш за все, підвищити конкурентоспроможность вітчизняної продукції, застосувати енергозберігаючі технології, розширити асортимент замінників імпорту.

Доволі висока залежність від імпорту високотехнологічної продукції є характерною для України. Особливо це стосується імпорту електричного, електронного і оптичного устаткування. Поступове зменшувати імпорт високотехнологічної продукції можна на основі участі нашої держави у системах міжнародної виробничої кооперації. Зазначимо, що світова фінансова криза 2007–2009 рр. особливо негативно позначилася на виробництві високотехнологічної продукції. Якщо у країнах-лідерах світового наукового-технологічного прогресу частка п'ятого технологічного укладу досягла сьогодні більше половини ВВП, то в Україні домінуючим залишаються виробництва 3-го і 4-го технологічних укладів, питома вага яких становить разом близько 95% [7, с. 129]. Недостатньо висока інноваційна активність вітчизняних підприємств. Загальний обсяг видатків на дослідження і розробки у ВВП протягом 2008–2009 рр. в Україні зменшився з 1,16% до 0,95% (зокрема з держбюджету 0,42%). За останні роки лише 4,5% загальної кількості підприємств випускали високотехнологічну продукцію. Майже 45% підприємств переробної промисловості застосовують технології, вік яких становить до десяти років, а 37% – від 11 до 30 років [8, с. 254].

Таблиця 2

Рівень імпортозалежності галузей промисловості України за 2010 р., %

Промисловість	Імпорт, млн. грн.	Реалізовано продукції власного виробництва, млн. грн.	Рівень імпортозалежності, %
Добувна промисловість	167755,7	101228,4	62,4
Добування паливно- енергетичних корисних копалин	155645,6	47672,2	76,6
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	12110	53556,2	18,4
Переробна промисловість	273666,3	552258,4	33,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	19889,1	148641,9	11,8
Легка промисловість	17087,7	6644,3	72,0
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	15737,2	4726,8	76,9
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1350,5	1917,5	41,3
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	2711,8	5908,1	31,5
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	13167	18721,7	41,3
Хімічна та нафтохімічна промисловість	80218,6	56216,6	58,8
Хімічне виробництво	51146,8	41315	55,3
Виробництво гумових та пластмасових виробів	29071,8	14901,6	66,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, стекловиробів)	7064	24864,8	22,1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	32776,1	189441,6	14,7
Машинобудування	100752,1	101819,4	49,7
Виробництво машин та устаткування	36236,6	33846,7	51,7
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	35421	23257,7	60,4
Виробництво транспортних засобів та устаткування	29094,4	44715	39,4

Джерело: розраховано автором на основі даних Держкомстату України.

Досягнення стратегічних цілей щодо зменшення імпортозалежності певних галузей можливе лише на основі активної та послідовної державної промислової політики. Основні напрямки та завдання державної промислової політики викладені у

Державній програмі розвитку промисловості на 2003–2011 рр., яка була прийнята постановою Кабінету міністрів від 28 липня 2003 рр. №1174. Аналіз основних показників діяльності промисловості за минулий час показує, що мети цієї Програми не досягнуто, а основних її завдань не виконано. Перш за все, реальні темпи зростання обсягів промислового виробництва менші у 4 рази, а в машинобудуванні – у 2–2,5 разів, ніж заплановано. Не відбулося кардинальних змін у динаміці зростання продуктивності праці, які забезпечили б основний приріст промислового виробництва (майже 80%), як це було передбачено Програмою. Україна не наблизилася за ефективністю праці до провідних країн світу. Погодинна оплата праці в нашій державіменша у 1,75 разів, ніж у Болгарії, у 6,25 разів – ніж у Польщі та у 37,5 разів – ніж у Німеччині та Франції [9].

Основні напрямки державної промислової політики на довгострокову перспективу мають бути викладені в новому стратегічному довгостроковому документі – Стратегії розвитку промисловості України. Нова промислова політика має націлювати галузь на широкомасштабне інтегрування промислового виробництва з метою реалізації великих інноваційних проектів. Це – один із найефективніших механізмів побудови нової моделі вітчизняної промисловості.

Критична ситуація склалася у продовольчому секторі. Продовольчу небезпеку на сьогодні створює стале нарощування імпорту товарів продовольчої групи.

Розрахований нами показник імпортозалежності на основі відношення обсягів імпорту до обсягів виробництва (у вартісному вираженні) демонструє зростання імпортозалежності по багатьох продовольчих товарах, що становлять основу харчового раціону. Доволі високим рівнем імпортозалежності відзначаються товари м'ясної групи – "червоне" м'ясо, показник якого за останні два роки в середньому становив: м'яса яловичини майже 50%, свинини біля 100%, що у два рази більше, ніж у 2004 р. Однією із причин зниження виробництва є зниження поголів'я скота в господарствах усіх категорій. Значно нижчий показник імпортозалежності по м'ясу птиці – 39,0%, що обумовлено нарощуванням його виробництва за останні роки. Суттєве зростання імпортозалежності спостерігалося по товарній групі "плоди та ягоди" – на рівні 60–62%, що майже у два раз вище, ніж у 2004 р. Основна проблема полягає у тому, що динаміка зростання продовольчого імпорту значно більш стійка на відмінну від змінної по роках динаміки зростання і розвитку вітчизняного агровиробництва, що значною мірою пов'язано із ризиками у сфері виробництва в цій галузі. Крім того, членство України в СОТ розширило доступ імпорту аграрної продукції. Скорочення середньозваженого рівня захисту помітне з 21,1% до 10,7%, що посилило конкуренцію з боку іноземної продукції на внутрішньому ринку [10, с. 68]. Україна також приєдналася до 16 секторальних угод, що передбачають обнуління імпортних мит для низки товарних груп, термін перехідних періодів за якими вже минув. Отже, посилення імпортозалежності України, з одного боку, вимагає захисту внутрішнього ринку, а з іншого боку – членство в СОТ вимагатиме поступової лібералізації зовнішньої торгівлі. В цих умовах виникає необхідність застосування механізмів регулювання імпорту в напрямку гармонізації цих завдань.

Практика країн з ринковою економікою підтверджує необхідність особливої державної підтримки агропромислового виробництва, яке обумовлено виробничими і фінансовими ризиками ведення сільськогосподарського виробництва в ринковій економіці. У світовій практиці відпрацьовано дійові механізми попередження загроз шляхом підтримки сільськогосподарських цін і доходів фермерів за рахунок держбюджету. В якості "пускових" механізмів перспективного розвитку агропромислового виробництва, а відповідно, і зменшення імпорту можуть виступати системно взаємопов'язані дії держави в наступних напрямках. Це, по-перше, підвищен-

ня достовірності прогнозів і реалістичності програм розвитку агропромислового виробництва. По-друге, масштабне державне інвестування, яке спрямоване на формування структури агропродовольчого комплексу країни відповідно до вибраних пріоритетів. По-третє, стимулювання приватних, в тому числі іноземних, інвестицій в агропромислову галузь.

Як вже зазначалося, однією із головних причин нарощування імпорту сільськогосподарської продукції є спад виробництва. Неефективна приватизація у сільському господарстві мала свої негативні наслідки, що, перш за все призвело до скорочення виробництва. На сучасному етапі відбувається концентрація в аграрному бізнесі, що зумовлює виникнення агрохолдингів. Агрохолдинги як форми організації агропромислового агровиробництва створюються переважно шляхом інвестування капіталу вітчизняного або іноземного походження спочатку в переробну промисловість, що забезпечує значно швидші його обіг і окупність. Наступним етапом капіталовкладень є сфера збуту продукції через розбудову логістики і власної торгової мережі. На останньому етапі з нагромадженням необхідних фінансових ресурсів створюється власне сільськогосподарське виробництво. Агрохолдинги, як правило, займаються трьома видами діяльності: сільськогосподарським виробництвом, переробкою сільськогосподарської сировини і виробництвом кінцевих продуктів харчування, торгівлею цими продуктами. Одна з переваг агрохолдингів полягає в тому, що поруч із горизонтальною інтеграцією може відбуватися і вертикальна інтеграція. В них здійснюється внутрішня реалізація сільськогосподарської продукції, а часом – і ресурсів. За такої внутріфірмової політики зникає багато посередників, в результаті чого зростають доходи агрохолдингів. Створення таких об'єднань може певною мірою сприяти зростанню виробництва сільгосппродукції.

Враховуючи вищенаведене, можна стверджувати, що пріоритетними напрямками розвитку імпортозаміщуючого виробництва можна вважати галузі легкої, зокрема текстильної, харчової промисловості та сільського господарства.

Зменшення імпортозалежності національної економіки вимагає розроблення й узгодження відповідних організаційно-правових і технологічно-виробничих механізмів. До них належать інструменти регулювання умов доступу імпортних товарів на внутрішній ринок і вживання відповідних заходів тарифного і нетарифного захисту, інструменти та заходи державної політики стимулювання імпортозаміщення, розвитку науково-технічної і виробничої кооперації. Варто зазначити, що імпортні обмеження повинні стосуватися товарів конкуруючого імпорту, при збереженні сприятливого режиму для товарів стимулюючого або критичного імпорту.

Ступінь імпортозаміщення виробництва певних товарів повинна визначатися економічною доцільністю (наявністю виробничих ресурсів і зростаючим попитом на замінники імпорту).

В Україні не відпрацюванні механізми щодо стимулювання розвитку імпортозаміщуючих виробництв. На сучасному етапі ефективну політику імпортозаміщення проводять Росія, Білорусь, Казахстан, які є основними торговельними партнерами України. В нашій державі до сьогодні були відсутні Державні програми по імпортозаміщенню. Нині в Україні розроблено проект концепції державної програми імпортозаміщення до 2015 р., яка передбачає створення сприятливих умов для зниження залежності вітчизняної економіки від імпорту товарів за рахунок визначення та реалізації пріоритетних проектів розвитку галузей економіки та виробництва.

Виникає необхідність у розробці державних програм на галузевому і регіональному рівнях. Сама програма імпортозаміщення має базуватись, перш за все на кластерному принципі, який пропонує комплексний розвиток конкурентоздатних виробництв у галузях і регіонах. Програмами передбачено фінансувати перспек-

тивні проекти, які пройшли конкурсний відбір. Домінантним елементом політики імпортозаміщення має стати створення в регіоні умов для випуску конкурентоздатної продукції, яка б користувалася попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Стимулювання імпортозаміщуючого виробництва потребує удосконалення законодавчої бази. Необхідно внести зміни та доповнення до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", зокрема :

- визначити законодавчо категорії "імпортозаміщуючі" галузі;
- стимулювати зниження податків у виробництвах, що забезпечують імпортозаміщення;
- забезпечити пільговий режим експорту продукції галузей, які виробляють імпортозамінники [11, с. 14].

Для стимулювання імпортозаміщення необхідно застосовувати механізми грошово-кредитної політики, зокрема застосування системи пільгового кредитування (з компенсацією різниці банкам за рахунок державного бюджету) для пріоритетних імпортозаміщуючих виробництв, а також створення переваг в отриманні кредитів для інвестування в обладнання, закупівлі сучасних технологій. Застосування кредитної політики в стратегії забезпечення імпортозаміщення повинна реалізовуватися Національним банком. Для досягнення мети імпортозаміщення Національний банк може більш активно використовувати механізм рефінансування банків. Фінансова політика імпортозаміщення також може передбачати надання вибіркових, адресних податкових пільг, реалізацію механізму державних гарантій за рахунок бюджету зі страхування інвестиційних і банківських ризиків. Механізм державних гарантій за рахунок державного бюджету з метою мінімізації фінансових витрат ефективно застосовується в Білорусі.

Висновки. На основі проведених досліджень встановлена стала тенденція до зростання товарного імпорту, що створює певні загрози економічній безпеці України. Проведена нами оцінка рівня імпортозалежності показала, що найвищим рівнем імпортозалежності відзначається легка промисловість, особливо текстильна та хімічна, продукція яких належить до некритичного імпорту. Високий рівень імпортної залежності встановлено за товарами продовольчої групи, зокрема м'яса яловичини, свинини, овочів та фруктів. Враховуючи ці обставини, перш за все, в середньостроковій перспективі необхідно розвивати імпортозаміщуючі виробництва продукції відповідних галузей. Поступове зменшення імпорту високотехнологічної продукції можливе на основі включення України у системи міжнародної кооперації. Для стимулювання розвитку імпортозаміщення необхідно застосовувати інструменти грошово-кредитної політики. Розвиток імпортозаміщення дасть змогу зменшити імпортозалежність вітчизняної економіки і перейти до сталого економічного розвитку в посткризовий період.

Література

1. *Мазаракі А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монограф. / Мазаракі А., Корольчук О., Мельник Т. – К. : НІСД, 2010. – С.103.*
2. *Українська хімічна промисловість може не витримати підвищення ціни російського газу до 400 дол. за кубометр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.fru.org.ua/ukrainska-ximichna-promislovist-mozhe-ne-vitrimati-pidvishhennya- cini-rosijskogo-gazu-do-400-dol-za-kubometr/*
3. *Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.*

4. *Матртьянов М. П. Орієнтири та наявні ризики посткризової динаміки української економіки / М. П. Мартьянов, Л. С. Філатова, О. Ю. Царик // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 256.*
5. *Якимчук Т. В. Оцінка можливостей інтеграції підприємств текстильної промисловості України до світового рівня виробників текстилю // Вісник Хмельницького національного університету 2009.– № 4. – Т. 1. – С. 138.*
6. *Імпортозаміщення на шляху до економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/79256*
7. *Федулова Л. Технологічна структура економіки України / Л. Федулова // Економіст. – № 5 – травень. – 2008. – С. 29.*
8. *Арутюнян С. С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період / С. С. Арутюнян // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – № 691.— С. 254.*
9. *Горбулін В. Україні потрібна нова промислова політика, яка відповідала б національним інтересам. /В. Горбулін // Дзеркало тижня – 15 січня 2010 № 1.*
10. *Булана О. Державна підтримка підприємств реального сектора економіки в Україні в умовах інтеграції її у СОТ і ЄС /О. булана // Економіка України. – 2/2011. – С. 68.*
11. *Остапенко Т. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України / Т. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – 2009. – С. 14.*

Юрій ПАСІЧНИК

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Виконано аналіз функціонування фінансової системи України. Розроблено теоретико-методологічні засади основних напрямків розвитку, які ґрунтуються на інструментарію синергетики, обґрунтованих принципах і концептуальних положеннях.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі постійно функціонують багатовекторні матеріальні, людські, фінансові ресурси. Це розмаїття відповідних ресурсів формує глобалізований світ. Протягом тисячоліття людство намагалось певним чином впорядковувати функціонування цих ресурсів – на зорі цивілізованих відносин у межах окремої країни, групи країн, часів імперій – у межах власної монополії та підкорених народів. Одним із дієвих методів впорядкування цих відносин були військові дії. Починаючи з XVIII ст., коли розвиток індустрії відносин став домінуючим у господарських відносинах, вагома роль відводилась саме фінансовим ресурсам як дієвому важелю розвитку нації. Бажання правителів держав, особливо європейських, забезпечити процвітання нації, як правило, реалізовувалось через загарбницькі війни, в тому числі і з використанням релігійних гасел. Інтелектуальний розвиток нації, досягнення науки і техніки, міждержавні відносини на початку XX ст. досягли такого рівня розвитку, що вже складно було утримувати їх у регульованому руслі. Це спричинило революції у більшості країн Європи, Першу світову війну, масштабну економічну кризу у США 1929–1933 рр.

Протягом XX ст. людство намагалось впорядковувати транснаціональні фінансові потоки. З цією метою було створено низку міждержавних об'єднань – МВФ, Групу світового банку, регіональні банківські структури. Проте, незважаючи на ці зусилля, у 1980-х рр. знову запанувала рецесія у світовому економічному розвитку. Ці факти свідчать про те, що дієвих механізмів регулювання фінансових потоків до цього часу в міждержавному розвитку не розроблено, про що свідчить нова світова фінансова криза, яка розпочалась у 2008 р., торкнулася практично всіх країн світу і наслідки якої будуть відчутними практично до 2020 р.

Саме тому проблеми ефективного розвитку фінансової системи України є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування фінансової системи України в XXI ст. присвячено безліч наукових праць – від фундаментальних монографій до окремих невеликих за обсягами публікацій. Так, в одній із фундаментальних монографій "Економічні проблеми XX століття: міжнародний та український виміри" з'ясовано окремі проблеми світової фінансової системи, зокрема, України – функціонування міжнародного фінансового ринку, доларизації економіки окремих країн, податкової гармонізації [1].

© Юрій Пасічник, 2011.

Специфіка функціонування національних фінансових систем у сучасних реаліях детально обґрунтована в колективній монографії вітчизняних вчених за редакцією І. Лютого [2].

Проблемам забезпечення ефективного розвитку економічних, зокрема фінансової, систем присвячений навчальний посібник за ред. П. Леоненка і О. Черепкіної [3].

Необхідно зазначити, що світ постмодерну став настільки всеохоплюючим, що дослідники фінансових процесів з метою отримання більш досконалих знань почали використовувати досягнення суміжних з економікою наук – соціології, філософії, психології тощо.

Загалом йдеться про дослідження з використанням синергетичних подходів. Так, у монографії "Метафізики економіки" економічні процеси, в тому числі і фінансові, з'ясовуються з позиції філософського сприйняття людиною оточуючого світу. Відомі українські вчені-економісти В. Базилевич та В. Ільїн досліджували роль людини у контексті "економізму" та "фінанизму" і обґрунтували, що ера постмодерну – формула фінансового універсуму [4].

Світ дуже швидко змінюється і для забезпечення фінансового успіху компаній, які хочуть втримуватись на ринку, необхідно забезпечувати пристойний імідж. З цією метою американці Б. Дж. Пейн та Дж. Гілмор запропонували новий напрям у фінансовій діяльності – економіку вражень [5].

Отже, короткий огляд останніх публікацій свідчить про важливість дослідження фінансових проблем у напрямку функціонування системи, фінансових ресурсів, фінансових потоків як на світовому рівні, так на рівні корпоративних структур.

Виділення невирішеної проблеми. Серед багатьох проблем, властивих фінансовій системі України, є такі, які, актуальні завжди. До таких проблем відносяться напрямки розвитку згідно з такими аргументами:

- багатоелементність фінансової системи;
- можливість дослідження з використанням різних наукових підходів;
- мінливість умов зовнішнього і внутрішнього середовищ;
- зміна векторів геополітичного розвитку України.

Беручи до уваги ці аргументи, основною проблемою, яка з'ясовується у цій статті, є методологічне обґрунтування напрямків розвитку фінансової системи.

Формування цілей статті. Метою статті є аналіз умов функціонування фінансової системи України та розробка теоретико-методологічних основ напрямків її розвитку.

Завданням статті є:

- виявлення специфіки розвитку фінансової системи України у першому десятилітті XXI ст.;
- оцінка вагомості ролі фінансової системи України;
- обґрунтування теоретико-методологічних основ напрямків розвитку фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова система є важливим знаряддям реалізації загальної державної політики. Залежно від стану суспільного розвитку конкретної країни фінансова система відображає форми, методи, моделі, а також напрямки суспільного використання фінансів.

У державах, які є економічно розвиненими, фінансова система як складова суспільної характеризується завершеністю форм функціонування, має відносно стабільну структуру і використовує такі моделі, які на цей час є сприйнятливими для суспільства. Водночас навіть у построзвинених країнах світу, якими є США, не виключені фінансові диспропорції у секторах економіки, наявний значний бюджетний

дефіцит і державний борг, що сукупно не забезпечує від значних фінансових потрясінь, як це відбулось на іпотечному ринку та у банківській сфері.

У державах із авторитарним державним регулюванням – Китай, Білорусь, в окремих африканських та азійських країнах ці системи є захищеними від внутрішніх і зовнішніх негативних чинників, але водночас це певне гальмо на шляху суспільного прогресу, як це відбувалось в останні роки в окремих арабських країнах.

У країнах з перехідною економікою, якою є Україна, фінансовій системі властиві всі супутні проблеми суспільної системи. Для оцінювання вагомості впливу негативних чинників зовнішнього середовища, викликаних глобалізаційними процесами, зокрема і світовою фінансовою кризою, наведемо показники ВВП по окремих країнах Європейського Союзу [6].

Таблиця 1

Темпи приросту реального валового внутрішнього продукту
(% зміни до попереднього року)

	2007	2008	2009	2010
Євросоюз	3,0	0,5	-4,3	1,8
Бельгія	2,9	1,0	-2,8	2,2
Болгарія	6,4	6,2	-5,5	0,2
Чехія	6,1	2,5	-4,1	2,3
Греція	4,3	1,0	-2,0	-4,5
Італія	1,5	-1,3	-5,2	1,3
Франція	2,3	-0,1	-2,7	1,5
Польща	6,8	5,1	1,7	3,8
Великобританія	2,7	-0,1	-4,9	1,3

Як випливає із даних табл. 1, світова фінансова криза внесла певні корективи в економічний розвиток країн ЄС, але необхідно зазначити, що практично до 2010 р. країни ЄС (за винятком Греції) відновили темпи економічного зростання. Окремі країни мали зменшення обсягів ВВП лише протягом року, іншим – Італії, Франції, Греції, Великобретанії – на це знадобилось два роки.

У країнах ЄС приділяли велику увагу щодо подолання наслідків світової фінансової кризи: протягом 2008–2009 рр. кілька разів збирались керівники урядів, глави держав, постійно контактували між собою керівники фінансових відомств, залучались вчені і експерти, що дало змогу протягом двох років подолати основні негативні наслідки, хоча ще знадобиться кілька років для відновлення динаміки економічного зростання. Зважаючи на необхідність подолання наслідків фінансової кризи, було прийнято рішення, що кожна країна виходить із цієї ситуації самостійно, але окремі країни, зокрема Греція, отримувала від ЄС та МВФ багатомільярдні кредити.

Фінансова криза також торкнулась постнаціоналістичних країн, в тому числі і України [7].

Характерною рисою фінансової системи України було те, що в найгостріший період кризи в 2009 р. було одне із найбільших падінь ВВП порівняно із країнами СНД, яке становило майже 15%, і на відновлення рівня ВВП 2008 р. знадобиться кілька років.

Також необхідно зазначити, що Україна в 2010 р., порівняно з 2000 р., мала один із найнижчих темпів зростання ВВП – 152,4% (лише Киргистан мав ще нижчі показники). Україна демонструвала протягом 2007–2010 рр. динаміку ВВП значно нижчу, ніж у середньому по СНД. Такі показники фінансової системи України свідчать про певну інертність в її розвитку, наявність внутрішніх проблем, що не дає змоги адекватно формувати захисні механізми від негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Таблиця 2

Індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту в окремих країнах СНД (у постійних цінах)

	2007	2008	2009	2010
	У процентах до попереднього року			
Азербайджан	125,0	110,8	109,3	105,0
Вірменія	113,7	106,9	85,8	102,6
Білорусь	108,6	110,2	100,2	107,6
Казахстан	108,9	103,3	101,2	107,0
Киргистан	108,5	108,4	102,9	98,6
Молдова	103,0	107,8	94,0	106,5
Росія	108,5	105,2	92,2	104,0
Таджикистан	107,8	107,9	103,4	106,5
Туркестан	111,0	114,7	106,1	109,2
Узбекистан	109,5	109,0	108,1	108,5
Україна	107,9	102,3	85,2	104,2
Всього по СНД	108,8	105,3	93,1	104,5
2000 = 100				
Азербайджан	316,5	350,7	383,3	402,5
Вірменія	229,1	244,9	210,1	215,6
Білорусь	171,3	188,7	189,1	203,5
Казахстан	197,4	203,9	206,4	220,8
Киргистан	134,6	145,9	150,1	148,0
Молдова	152,0	163,8	154,0	
Росія	158,1	166,3	153,4	159,5
Таджикистан	183,0	197,4	204,2	217,4
Туркестан	*	*	*	*
Узбекистан	152,7	166,5	180,0	195,3
Україна	167,8	171,7	146,3	152,4
Всього по СНД	163,3	171,9	160,1	167,4

Оскільки фінансова система показує всю суспільну систему, забезпечуючи її функціонування найважливішим видом ресурсів – фінансами, то проблеми інших підсистем вагомо коригують функціонування фінансової.

Систематизуємо ці проблеми щодо підсистем суспільної системи.

Політичні:

- недостатня стабільність функціонування керівної підсистеми – політичної, яка не сприяє виробленню стабільного політичного курсу з орієнтацією на перспективу, що зумовлює періодичну переорієнтацію на США, ЄС, Росію;
- перманентні політичні протистояння, які інколи набувають соціально загрозливих форм, не сприяють консолідації суспільства, формуванню економічно обґрунтованих програм, у тому числі і соціального змісту реалізації необхідних реформ.

Демографічні:

- Україна, починаючи від 2006 р., щорічно втрачає до 300 тис. жителів, що в перспективі стане національною загрозою, якщо така тенденція триватиме довго;
- збільшується кількість пенсіонерів, і нині, за результатами 2009 р. на 20,2 млн. осіб працюючих припадає 14,5 млн. осіб пенсіонерів [8, с. 26].

Соціальні:

- збільшення розшарування верств населення за статками набуває загрозливих значень, за оцінками різних експертів показники між 10% найбагатших і 10% найбідніших наприкінці першого десятиліття XXI ст. перетнули позначку в 30 разів, тоді коли в розвинених зарубіжних країнах не виходять за критерій 10;
- рівень оплати праці в Україні в 2009 р. був на рівні 1906 грн., що перевищує 230 дол. США і є одним із найнижчих показників по СНД;
- рівень безробіття у 2009 р. за методологією МОП становив 1,958 млн. осіб, або 8,8% [8, с. 26].

Економічні:

- дефіцит Зведеного бюджету України в 2009 р. становив 37,2 млрд. грн., що практично дорівнює сумі всіх дефіцитів цього бюджету за 2005–2006 рр. [8, с. 25];
- вперше за роки незалежності в 2009 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування мав від'ємне значення у сумі 42,4 млрд. грн. [8, с. 25];
- перманентно, починаючи від 2004 р., індекс споживчих цін не опускався нижче, ніж 10% від позначки, досягнувши у 2008 р. рівня 122,3%. [8, с. 25].

Ці окремі індикатори функціонування суміжних із фінансовою системою інших систем свідчать про вплив, зокрема негативний, на функціонування фінансової системи. Як наслідок, розбалансованість між основними соціально-економічними індикаторами (рис. 1) [8; 9].

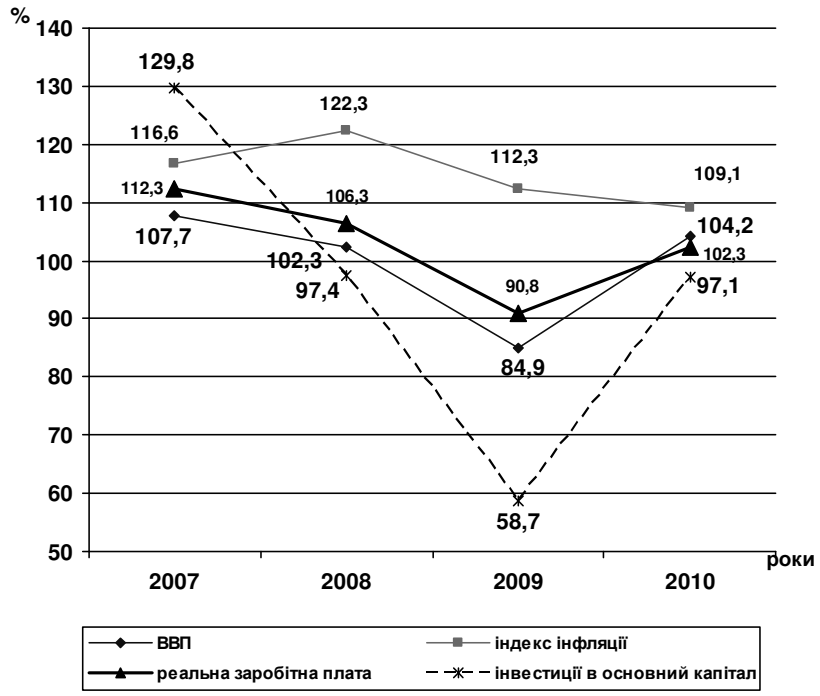


Рис. 1. ***Динаміка основних макроекономічних індикаторів в Україні за 2007–2010 рр.***

Як свідчать дані рис. 1, макроекономічні індикатори є надзвичайно розбалансованими. Така реальна заробітна плата протягом аналізованого періоду перманентно нижча за рівень інфляції, що є свідченням зниження життєвого рівня населення; темпи зростання реальної заробітної плати є вищими ніж темпи зростання ВВП, що свідчить з урахуванням частки оплати праці у ВВП про компенсаторні виплати із бюджету і в результаті зумовлює бюджетний дефіцит; відчулось різке зменшення інвестицій у 2009–2010 рр. порівняно із 2007 р., що є негативним явищем і не сприяє інноваційному розвитку України.

Специфіка функціонування фінансової системи України полягає також у тому, що в процесі її еволюції протягом періоду незалежності держава в цей сектор економіки втручається найменше, а отже, вона є більш автономною порівняно з іншими секторами. Беручи до уваги значні обсяги приватного капіталу, вона є менш підзвітною як державним контролюючим структурам, так і громадським організаціям, а отже, менш відповідальною. Висока мобільність капіталу фінансової системи, а також висока мотивація до прибутковості зумовлює її певну закритість. Відома приказка "Гроші люблять тишу" у цьому разі спрацювала не на суспільну користь, а на інтереси приватного фінансового капіталу. Інша приказка "Історія вчить, що нічого не вчить" також у реаліях України підтвердила свою застосовуваність. Незважаючи на наслідки функціонування фінансових пірамід у 90-х рр. XX ст. сумнозвісних "МММ", "Приватна компанія", "Київська Русь-МДС", "Український будинок селенгу", в середині першого десятиліття XXI ст. знову відродились інші структури, які мали природу "фінансових пірамід", але дещо в іншому вигляді – "Еліта-центр" та "Global Education Systems", засновниками яких були громадяни Росії О. Волконський (Шахов) та Р. Флетчер, які шахрайським шляхом заволоділи мільйонами доларів США, видурених у жителів України.

Характеризуючи окремі сторони діяльності фінансової системи України, можна констатувати незавершальність реформ не лише в суспільній системі, а й у фінансовій. Певні позитивні зрушення протягом 2010–2011 рр. були здійснені у бюджетній і податковій сферах, цьому сприяло прийняття нової редакції Бюджетного кодексу та Податкового кодексу. Впорядкування відносин у юридичному зрізі сприяє, але автоматично не забезпечує функціонування в оптимальному режимі цих підсистем. Ще необхідно сформувати дієвий механізм функціонування цих підсистем, налагодити взаємини із платниками податків, забезпечити кваліфікованими спеціалістами. Проте якщо реформи в бюджетній і податковій підсистемах фінансової системи дали певні позитивні результати, то реформи в суміжних підсистемах фінансової системи – житлово-комунальній, освітньо-медичній, пенсійній, страховій – практично не розпочинались.

Для оптимізації функціонування фінансової системи та інших суміжних з нею протягом останніх років видано низку монографій, десятки наукових статей, захищались докторські і кандидатські дисертації.

Ці напрацювання вчених є теоретичними підвалинами реформування як всієї фінансової системи, її підсистем, так і суміжних систем.

Проте найбільш систематизовано напрямки реформування суспільної системи, зокрема фінансової, викладені у Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр., де в першому розділі "Сталий економічний розвиток" передбачені відповідні заходи щодо стабілізації Державного бюджету України, реформи податкової систему, розвитку фінансового сектора та реформи міжбюджетних відносин [10].

Схематично напрямки реформування фінансової системи згідно із напрацюваннями Комітету з економічних реформ зображено на рис. 2.

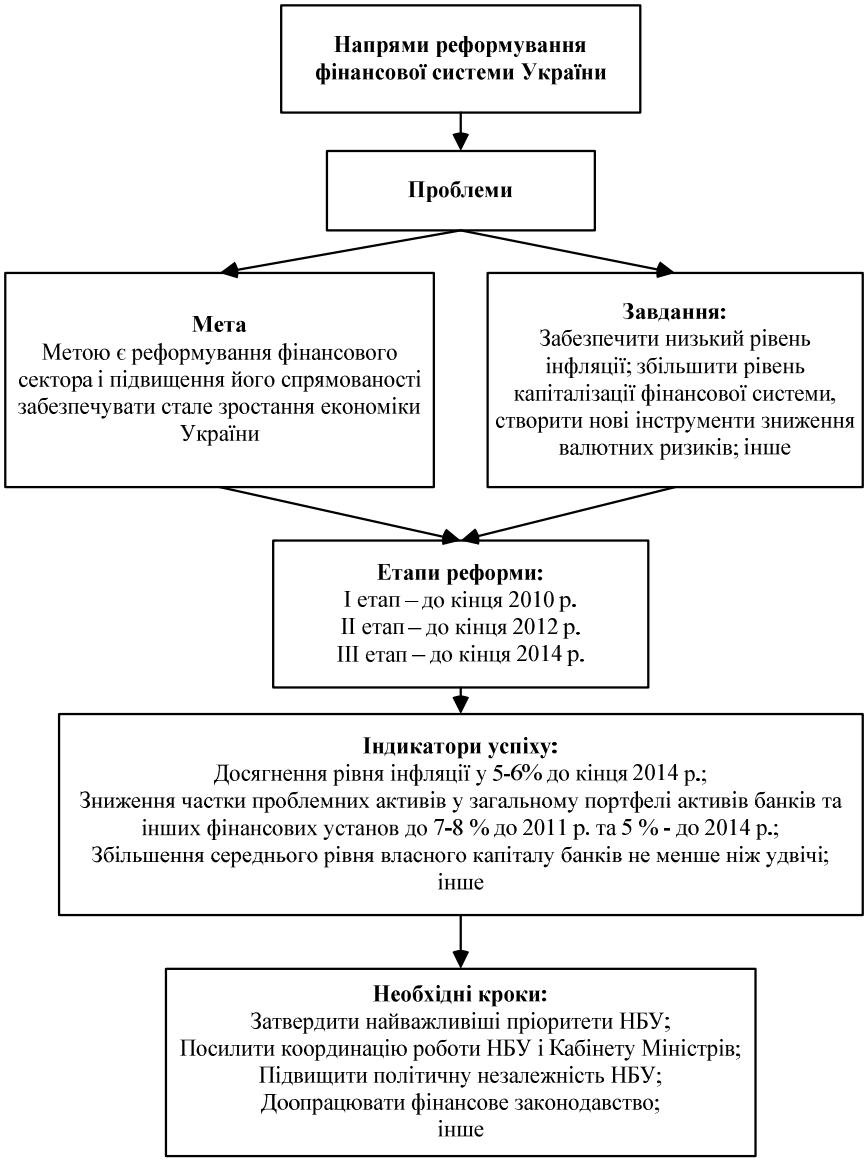


Рис. 2. ***Основні напрямки та важелі реформування фінансової системи України***

Для розробки теоретико-методологічних підходів щодо формування основних напрямів розвитку фінансової системи України запропоновано певний алгоритм, суть якого полягає в обґрунтуванні парадигмальних засад відповідно до положень синергетики, виокремленні відповідних принципів та формуванні концептуальних положень розвитку основних напрямків.

Парадигмальні засади ґрунтуються на положеннях синергетики як науки, яка дозволяє досліджувати складні об'єкти, зокрема соціальної природи з використанням інструментарію суміжних наук, враховуючи специфіку функціонування фінансової системи України. Можна так сформулювати ці положення:

1. Накопичення позитивної суспільної енергії, зокрема фінансової системи. З цією метою припинити соціальне протистояння у політичній, релігійній і соціальній сферах.

2. Розвиток вітчизняного виробництва на основі інноваційної моделі розвитку. Поступове зменшення частки ввозу "ширпотребу" із-за кордону в Україну, підтримка інноваційних проектів на державному рівні.

3. Формування механізмів контролю практичної реалізації за перерозподілом національного багатства, недопущення значних диспропорцій у доходах різних верств населення.

4. Політична визначеність напрямків розвитку України, забезпеченість важелями протидії зовнішнім і внутрішнім негативним чинникам.

5. Вирівнюваність диспропорцій в економічному секторі шляхом синхронної реалізації реформ у визначених напрямках, термінах, обсягах виконання з досягненням відповідних індикативних параметрів.

6. Соціальна підтримка молоді як вагомого потенціалу розвитку нації шляхом впорядкування навчання, у т. ч. у вищих навчальних закладах, надання можливості працевлаштування, отримання житла, забезпечення розвитку особистості.

Для реалізації цих положень доцільно дотримуватись відповідних принципів. Ці принципи є модифікованими правилами для фінансової системи України і відповідають принципам розвитку суспільної системи:

1. Гармонічність. Певні проблеми у забезпеченні динаміки сталого економічного зростання і підвищення рівня життя населення полягають у різновекторності, незбалансованості дій. Так, реформа пенсійної системи, основи якої були закладені ще на початку першого десятиліття XXI ст., навіть наприкінці цього десятиліття ще не розпочалась, хоча є певні зрушення у банківській і бюджетній сферах. Передбачувані реформи в житлово-комунальній сфері з відповідним підняттям тарифів не будуть мати успіху без зростання ВВП, збільшення обсягу виробництва і відповідного підняття рівня оплати праці і пенсій. Реформи у галузі вищої освіти доцільно починати із нормативного забезпечення, встановлення чітких критеріїв оцінки освітніх стандартів, можливостей бюджету.

2. Структурованість. Будь-яка система може оптимально розвиватись, коли має чітко окреслену структуру. Саме наявність організованої структури є ознакою досконалості системи. І навпаки, в обтяжливих структурах, зокрема з розширеним бюрократичним апаратом, дублювання функцій некваліфікованими виконавцями було причиною занепаду політичних, адміністративних, державних формувань. Приклад імперій – Російської, Радянського Союзу є тому підтвердженням. Фінансова система України також не є досконалою. Певне скорочення управлінських структур, зокрема у фінансах, яке розпочато в 2010 р., має принести певні позитивні результати. Проте механічне скорочення не дасть бажаного ефекту, якщо не буде підкріплення сумісними діями в інших підсистемах суспільної системи.

3. Емерджентність. Здатність до розвитку – необхідна умова життєдіяльності будь-якої системи. Для суспільної системи умови глобалізації не означають здатності до існування. Вагомими негативами в розвитку економічної системи України є зменшення обсягів у натуральному вигляді окремих видів виробництва, імпорт промислових і продовольчих товарів, які Україна традиційно виробляла і має потенційні можливості до їхнього виготовлення. Занепокоєння викликає зменшення частини інвестицій, зупинення підприємств і виробництв, відплив кваліфікованих кадрів за межі України. Ці чинники є дестабілізуючими в розвитку фінансової системи, і якщо така тенденція продовжиться ще кілька років, то на нас очікують проблеми Арабських країн або Греції.

Ці принципи не є вичерпними, але вони є базовими, і тому ігнорування ними може призвести до вагомих проблем у подальшому розвитку.

Концептуальні положення розвитку фінансової системи полягають у такому:

1) узгодженість реформ у всіх підсистемах суспільної системи, у регіональному зрізі, верствах населення, термінах виконання;

2) реальність прийняття стратегії країни, регіонів, галузей економіки з відповідним ресурсним забезпеченням і прийнятними термінами реалізації, зокрема у фінансовій системі.

3) поступове запровадження соціальних та економічних стандартів, нормативів фінансового змісту, узгоджених із європейськими, зокрема і в напрямку доходів населення;

4) забезпечення наукового супроводу програм, планів при бюджетному процесі, обґрунтування планів розвитку галузі, регіонів, формування пільг для корпоративних структур, верств населення;

5) збільшення ролі державного регулювання у соціально значимих секторах – страховому, банківському, фінансових послуг;

6) підвищення ролі громадського контролю із залученням незалежних експертів, при формуванні програм розвитку галузей економіки, міжгалузевих проектів, бюджетних програм, зокрема і на місцевому рівні.

Теоретико-методологічне обґрунтування основних напрямків фінансової системи та суміжних із нею буде сприяти її оптимальному функціонуванню, більш раціональному витрачанно обмежених ресурсів.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Фінансова система України функціонує у надзвичайно несприятливих умовах, які підкріплюються негативними наслідками світової фінансової кризи. Вагомий вплив на її функціонування чинять також несприятливі чинники внутрішньої дії – політичні протистояння, високий рівень інфляції, слабкість банківської системи, низький життєвий рівень населення тощо. Не сприяє стабілізації фінансової системи також незавершеність реформ у суміжних підсистемах – пенсійній, житлово-комунальній, освітній, медичній.

Для формування напрямків розвитку фінансової системи запропоновано теоретико-методологічні підходи, які охоплюють підходи синергетики, принципи та концептуальні основи розвитку.

Беручи до уваги надзвичайно важливу роль України у суспільному розвитку особливо у період подолання наслідків світової фінансової кризи, є доцільність провадження наукових розробок цього напрямку дослідження.

Література

1. *Економічні проблеми XXI ст. : міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.*
2. *Національні фінансові системи в умовах глобалізації : моногр. / за ред. проф. І. О. Лютого – Івано-Франківськ : Галицька акад., 2008. – 308 с.*
3. *П. М. Леоненко, Черепкіна О. І. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепкіна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.*
4. *Базилевич В. Д., Метафізики економіки. /В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.*
5. *Б. Джозеф Пайн. Экономики впечатлений: робота – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б. Джозер Пайн, Джеймс Х. Гилмор. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 300 с.*
6. *Офіційний сайт Міждержавного статистичного комітету СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.cistat.com.*

7. *Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // epp.eurostat.ec.europa.eu /gym/ table.*
8. *Статистичний щорічник України / за ред. О. Г. Осауленка; Держ. комітет стат. України. – К. : 2010. – 567 с.*
9. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // ukstat.gov.ua.*
10. *Комітет з економічних реформ при Президентові України. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.president.gov.ua/content/ker.html.*

Олександр ПЕТРИК, Катерина МЕЛЬНИК

ДЕЯКІ ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні аспекти, необхідні Україні для успішного запровадження режиму інфляційного таргетування, зокрема, незалежність центрального банку, досконала аналітично-прогнозна система, система комунікацій та прозорість дій центрального банку, а також аналізується їхній вплив на ефективність монетарної політики.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що економіки країн, що запровадили інфляційне таргетування, відрізняються за розміром, чисельністю населення, рівнем доходів на душу населення, відкритістю та розвитком фінансових ринків, успішна реалізація режиму інфляційного таргетування передбачає не тільки запровадження нового механізму монетарного регулювання, а й виконання ряду аспектів, таких як досконала аналітично-прогнозна система, інституціональна спроможність центрального банку, яка охоплює його незалежність, розвиток фондового ринку, напрацьовані методики обчислення цінових індексів, розвинена система комунікацій із суспільством тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Режим інфляційного таргетування досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Безпосередньо поглибленим вивченням аспектів, необхідних для запровадження та успішної реалізації інфляційного таргетування, займаються здебільшого зарубіжні спеціалісти, зокрема, Б. Бернанке, Л. Болл, Н. Батіні, М. Вега, Ц. Волш, Ц. Гонсалвес, К. Кютнер, Ц. Капістран, Д. Лакстон, А. Левін, Т. Лобач, Ф. Мішкін, Ф. Наталуччі, Л. Свенсон та ін. Серед вітчизняних науковців варто виділити А. А. Грищенко, А. І. Даниленко, Т. О. Кричевську та ін.

Виділення невирішеної проблеми. Усвідомлюючи необхідність підвищення ефективності монетарної політики, Національний банк України вже розпочав роботу щодо створення передумов для поступового переходу до монетарного режиму, який базується на ціновій стабільності. Тому для успішного його здійснення виникає необхідність в аналізі кроків, здійснених в Україні, та тих проблем, які потребують вирішення.

Метою статті є системне дослідження основних аспектів, необхідних Україні для успішної реалізації режиму інфляційного таргетування, зокрема таких, як незалежність центрального банку, якісна аналітична база та інструменти прогнозування, система комунікацій центрального банку, прозорість монетарної політики та аналіз впливу цих факторів на ефективність монетарної політики.

Виклад основного матеріалу Сьогодні багато провідних економістів в усьому світі вважають досягнення цінової стабільності в країні одним з пріоритетних завдань центрального банку. Так, віце-президент Європейського центрального банку

© Олександр Петрик, Катерина Мельник, 2011.

К. Нойєр неодноразово наголошував на тому, що на сьогодні "... підтримання цінової стабільності виглядає як найбільш природне завдання центральних банків", яке, проте, не завжди стояло перед ними, а тим більше досягалось [1]. Однією з основних причин виникнення такої необхідності у запровадженні "... системи, в якій забезпечення стабільності цін є головним завданням центральних банків", всесвітньо відомі фахівці П. Ліма, А. Серрес, М. Кенеді вбачають у змінах інституціональних структур центральних банків та у сфері проведення ними монетарної політики, які почали відбуватись, починаючи з ранніх 1990-х рр., і продовжують відбуватись і до сьогодні [2].

Саме інституціональна спроможність центрального банку як один з основних елементів реалізації режиму інфляційного таргетування значною мірою впливає на його ефективність. Серед інституційних аспектів, необхідних для ефективного впровадження режиму інфляційного таргетування, виділяють такі:

1) незалежність центрального банку в питаннях розроблення монетарної політики, визначення кінцевих, проміжних та оперативних цілей та застосування інструментів щодо досягнення цих цілей;

2) встановлення перед центральним банком лише однієї цілі щодо внутрішньої цінової стабільності відповідно до нормативного акта, що регламентує діяльність центрального банку;

3) якісний аналіз результатів впливу інструментів монетарної політики, що передбачає наявність економетричних моделей для прогнозування та наявність надійної статистичної бази;

4) розвинена система комунікацій центрального банку, що передбачає висвітлення суспільству органами монетарної влади достовірної та всеохоплюючої інформації щодо стану інфляційних процесів в економіці.

На сьогодні в Україні вже ведеться робота, яка може стати міцним підґрунтям для ефективного переходу до монетарного режиму, який базується на ціновій стабільності. Так, у 2010 р. парламентом України були схвалені зміни до Закону України "Про Національний банк України", де, зокрема:

- відповідно до ст. 6 визначено, що досягнення та підтримка цінової стабільності в державі є пріоритетною ціллю монетарної політики. Сприяння стабільності банківської системи при цьому не має перешкоджати досягненню пріоритетної цілі. Саме законодавче визначення пріоритетної цілі сприятиме забезпеченню кращої підзвітності центрального банку щодо результатів здійснюваної ним політики та покращенню координації економічної політики загалом;
- відповідно до ст. 5 більш чітко визначається порядок розподілу прибутку Національного банку України. Отже, завдяки більшій законодавчій урегульованості цього питання посилюється фінансова незалежність центрального банку.
- відповідно до ст. 15 нової редакції Закону подовжено термін перебування Голови Національного банку на посаді з 5 до 7 років. Внесення таких змін не лише сприятиме посиленню політичної незалежності центрального банку, а й підкріплюватиме його цільову та інструментальну незалежність.

Крім того, законодавче закріплення політичної, фінансової та інституціональної незалежності Національного банку України відповідає завданню щодо приведення законодавства України у відповідність до стандартів ЄС. Тому основним завданням на сьогодні в Україні залишається практична реалізація норми цього закону.

Одночасно у Національному банку України був розроблений та затверджений План заходів стосовно досягнення та підтримки цінової стабільності в державі на 2010–2013 рр., який охоплює заходи, спрямовані на:

1) створення основ законодавчого та інституційного забезпечення незалежності Національного банку. Даний захід передбачає не тільки узгодження цільових орієнтирів у середньостроковій перспективі та заходів для їхнього досягнення між урядом та Національним банком, а й приведення практики прогнозування до кращих міжнародних стандартів, забезпечення основ для введення стратегічного планування у Національному банку;

2) удосконалення інструментів проведення монетарної політики, що передбачає консолідацію нормативно-правових норм і правил проведення монетарної політики з метою уникнення подвійних стандартів та підвищення довіри до дій НБУ, запровадження основної процентної ставки як головного інструменту монетарної політики на регулярних і заздалегідь оголошених засіданнях Правління НБУ, запровадження прозорого способу проведення політики валютних інтервенцій НБУ із поступовим зменшенням участі на валютному ринку, розвиток ринку форвардних валютних операцій тощо;

3) формулювання політики та її підтримки (здійснення аналізу макроекономічної ситуації та короткострокового і середньострокового прогнозування економічних процесів, визначення інфляційних та курсових очікувань підприємств, а також перспектив їхнього розвитку, секторальних і регіональних особливостей розвитку економіки тощо);

4) розвиток фінансових ринків;

5) забезпечення дієвості належно функціонуючої банківської системи;

6) посилення прозорості та підзвітності центрального банку.

Реалізація такого плану заходів щодо досягнення та підтримки цінової стабільності буде сприяти підвищенню ефективності монетарної політики центрального банку. Так, окрім законодавчого встановлення перед центральним банком лише однієї пріоритетної цілі щодо внутрішньої цінової стабільності та посиленні його незалежності, одним з основних результатів реалізації зазначеного плану в Національному банку України стало здійснення власного комплексного прогнозу економічного розвитку країни, оскільки з огляду на досвід провідних країн світу вже давно практично доведено, що центральний банк повинен мати можливість ефективно впливати на майбутню інфляцію через наявність інформації щодо відхилення прогнозу інфляції від цільового показника, тобто мати розвинену систему економічного аналізу і прогнозування для визначення проміжної цілі – прогнозу інфляції та для оцінювання можливих ефектів дій монетарної влади і факторів, що перебувають поза сферою її впливу.

Проте побудова надійної прогнозної моделі навіть у стабільних економіках – це доволі складне завданням, тому що будь-яка навіть досконала модель є спрощенням реальних економічних процесів та не може врахувати сукупності всіх факторів, що впливають на результати прогнозу.

При цьому точність прогнозів іноді може ускладнюватись наявністю факторів, які не піддаються взагалі або дуже слабо піддаються прогнозуванню, але при цьому здійснюють істотний вплив на рівень цін в економіці, а саме:

- коливання цін на сировину та матеріали на світових ринках;
- зміни умов сільськогосподарського виробництва;
- природні катаклізми та інші форс-мажорні події, які виявляються в формі шоків попиту та пропозиції, тощо.

У перехідних економіках, і зокрема в Україні, процес прогнозування додатково обтяжується недосконалістю статистичної бази, нестабільністю економічних процесів, значним тіньовим сектором, високим ступенем доларизації та багатьма іншими факторами, що ускладнюють економічний аналіз та прогноз.

Метою прогнозного процесу є зробити, по-можливості, більш якісним моделювання впливу інструментів монетарної політики на досягнення цілі щодо інфляції. Система підготовки прогнозу охоплює узгоджену та аргументовану точку зору щодо таких питань:

- де знаходиться економіка в поточний період і якими є поточні тренди;
- яка ймовірна еволюція її в майбутньому;
- які існують можливі ризики;
- які необхідні зміни у політиці для того, щоб досягти інфляційної цілі.

Аналізуючи систему аналізу та прогнозування в Національному банку України, можна стверджувати, що за останні роки був досягнутий значний прогрес в її розбудові. Це є також необхідним аспектом запровадження та реалізації режиму, який базується на ціновій стабільності.

Раніше прогнозний процес у НБУ, як і в інших центральних банках у країнах з перехідною економікою, базувався на численних моделях малого масштабу, що ґрунтувались на одному оціненому рівнянні. Такі економетричні моделі використовувались як інструменти короткострокового прогнозування переважно для підтримки експертних прогнозів. Основними недоліками такого підходу були:

- неузгодженість багатьох прогнозів, які відповідали різним рівнянням;
- труднощі в досягненні узгодженості теоретичних засад малих моделей, що використовувались;
- відсутність можливості аналізувати альтернативні сценарії порівняно з базовим сценарієм;
- труднощі з врахуванням факторів зі сторони попиту (спричинених монетарною та фіскальною політикою) і, відповідно, домінування аналізу факторів пропозиції;
- відсутність врахування базованих на майбутньому та узгоджених з моделлю очікувань економічних суб'єктів (тобто раціональних);
- відсутність чіткого розуміння рівноважного стану, до якого прямує економіка в довгостроковому періоді.

На сьогодні у Національному банку України створені базові компоненти аналітично-прогнозної системи, основним з яких є квартальна прогнозна модель, побудована на агрегованому рівні, яка здійснює опис лише основних макроекономічних взаємозв'язків української економіки [9]. Вона використовується для моделювання впливу монетарної політики на реальний сектор економіки та дає змогу проаналізувати різні сценарії проведення монетарної політики з метою досягнення проголошених цілей, зокрема щодо інфляції. З метою вдосконалення квартальної прогнозної моделі розроблено процедуру для тестування відповідності других моментів за моделлю та за даними, покращено статистичні характеристики моделі. Також розроблений багатовимірний фільтр для виділення циклічних та трендових компонентів основних макроекономічних змінних на основі алгоритму фільтра Кальмана, що використовується для оцінювання поточного стану економіки. Багатовимірний фільтр було вдосконалено шляхом приведення специфікації фільтра у відповідність до структури квартальної прогнозної моделі [10].

Ці елементи аналітично-прогнозної системи активно використовуються при розробці середньострокового прогнозу та при підготовці документа "Макроекономічний огляд".

Документ "Макроекономічний огляд" готується щокварталу та містить детальний аналіз монетарної сфери, реального сектору, державних фінансів та зовнішнього середовища з особливим акцентом на показниках і подіях останнього кварталу та прогноз економічного розвитку на наступні 8 кварталів (із необхідними таб-

личними та графічними матеріалами) з приділенням значної уваги розвитку інфляційних процесів. Відповідно до світової практики при режимі інфляційного таргетування економічний аналіз та прогноз є головними ланками в процесі розроблення та прийняття рішень з монетарної політики, оскільки проміжна ціль – прогноз інфляції та його відхилення від цільового значення. Цей документ доступний на офіційному сайті НБУ та виступає однією з основних ланок комунікаційної системи між центральним банком і суспільством.

З метою ознайомлення фахівців інших організацій з методиками прогнозування, що використовуються в НБУ, було проведено низку презентацій та надруковано ряд статей у фахових виданнях.

Також на сьогодні в Національному банку України триває робота над розробкою системи для короткострокового прогнозування винятково на основі статистичних методів (трендові методи, векторні авторегресійні моделі), розробляється динамічна стохастична модель загальної рівноваги, що має більш ґрунтовну теоретичну основу.

Окрім зазначених вище аспектів досягнення багатьма центральними банками цілі монетарної політики з підтримки цінової стабільності, такий монетарний режим вимагає налагодженої ефективної комунікативної системи.

Останні два десятиріччя у світовій практиці центральні банки здійснили стрімкий поворот у формах комунікації з суспільством і ринком. Питанню транспарентності центрального банку почали приділяти увагу дедалі більше провідних фахівців в усьому світі, які прийняли той факт, що саме транспарентність та постійний зв'язок з суспільством і ринком є запорукою ефективного здійснення монетарної політики. Це було зумовлено не тільки підвищенням рівня незалежності центральних банків та зростаючою необхідністю їхньої підзвітності, а й дедалі зростаючою невизначеністю дій економічних агентів.

Ефективна робота із забезпечення транспарентності діяльності центрального банку потребує наявності системи комунікацій та чітко налагоджених інформаційних каналів, які б одночасно охоплювали максимально широкі кола суспільства [8]. Це дає змогу центральним банкам забезпечувати більшу відкритість своєї діяльності, сприяє зниженню невизначеності у монетарній політиці шляхом роз'яснення громадськості не тільки цілі, яку центральний банк планує досягти та методів її досягнення, а й можливих відхилень від цільових показників і причин такого відхилення, аналіз дій центрального банку.

Оприлюднення інформації центральним банком сприяє посиленню поінформованості суспільства стосовно економічного розвитку держави та підвищенню довіри до центрального банку з боку населення. При цьому найбільш ефективне донесення центральним банком інформації до його споживачів можливе при використанні всіх можливих комунікаційних каналів. Тобто офіційні звіти та аналітичні матеріали центрального банку, розміщені на офіційному сайті або опубліковані у спеціальних виданнях, мають більший ефект при їхньому доповненні публічними виступами керівництва центрального банку перед громадськістю.

Крім того, ефективна система комунікацій дає змогу через регулярне оприлюднення інформації центральним банком проводити сторонні дослідження недержавним організаціям та аналітичним центрам, що відповідно сприятиме розвитку аналітичного апарату не тільки самого центрального банку, а й усувати проблему недосконалого знання ззовні про стан економіки та центральний банк зокрема.

Національний банк України, беручи за основу досвід провідних центральних банків світу, останнім часом у своїй роботі намагається використовувати всі існуючі комунікаційні канали, зокрема:

- проводяться інтерв'ю, прес-конференції керівництва банку;

- готуються та видаються прес-релізи, аналітичні матеріали, інформаційні огляди тощо, які розміщуються на веб-сайті НБУ;
- розробляються роз'яснювальні буклети для населення (наприклад, буклет "Інфляційне таргетування: перспективи для України", який містить порівняння існуючих у світі монетарних режимів, основні характеристики режиму інфляційного таргетування та пояснення наслідків запровадження інфляційного таргетування в Україні);
- проводяться дослідження з питань, пов'язаних з переходом на монетарний устрій, базований на ціновій стабільності, перспектив і наслідків такого переходу та готуються статті у центральних ділових виданнях. Наприклад, з метою виявлення особливостей дії каналів трансмісійного механізму в Україні та розроблення рекомендацій для покращення ефективності монетарної політики НБУ було проведене наукове дослідження "Аналіз дії монетарного трансмісійного механізму в Україні";
- проводяться презентації (наприклад, з метою підвищення транспарентності діяльності НБУ, поліпшення системи комунікацій між НБУ, банківською системою та суспільством у 2006 р. було підготовлено та проведено презентацію "Прозорість і комунікації центрального банку: порядок денний для України" (у співпраці з фахівцями Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН));
- проводяться інформаційні дні для засобів масової інформації (наприклад, інформаційний день Генерального економічного департаменту, проведений 23 червня 2011 р., за результатами якого було підготовлено та розміщено прес-реліз на сайті НБУ) тощо.

У багатьох центральних банках світу одним з важливих комунікаційних каналів поряд з презентаціями, інтерв'ю, прес-конференціями, прес-релізами, інформацією веб-сайту є опитування (анкетування) підприємств. Наслідуючи приклад провідних центральних банків світу, Національний банк України, починаючи з І кварталу 2006 р., щоквартально здійснює опитування понад 1200 підприємств. Метою такої роботи є отримання інформації щодо інфляційних і курсових очікувань, оцінювання поточної та майбутньої ділової активності, змін економічної ситуації в країні та оцінювання основних факторів впливу як на динаміку власного розвитку, так і на макроекономічні процеси. Отримання інформації здійснюється шляхом добровільного опитування підприємств, обраних таким чином, щоб вони відображали регіональну та галузеву структуру економіки. Вибірка охоплює підприємства за основними видами економічної діяльності, формами власності, розмірами за кількістю працівників у всіх регіонах України. За результатами опитувань готуються аналітичний документ для внутрішнього користування "Опитування щодо ділових очікувань підприємств" та його публічна версія "Головні результати дослідження очікувань підприємств України", яка є доступною для широкого загалу на офіційному веб-сайті НБУ. За результатами опитувань також готуються та передаються ЗМІ прес-релізи. З метою висвітлення мети та результатів опитувань неодноразово проводились зустрічі з представниками бізнес-асоціацій і влади, навчальні семінари для працівників територіальних управлінь, проведена прес-конференція за результатами першого опитування. Такі опитування щодо ділових очікувань підприємств є додатковим комунікаційним каналом НБУ, що сприяє підвищенню довіри до банку з боку суспільства. Крім того, отримані результати є додатковим джерелом інформації для підготовки щоквартального документа „Макроекономічний огляд".

Висновки та перспективи подальших досліджень. Незалежність політики центрального банку забезпечує вирішення трьох головних питань: підвищення довіри до центрального банку та його монетарної політики з боку населення та

суб'єктів господарювання, забезпечення цінової стабільності та підтримання фінансової стабільності.

В деяких країнах з ринковою економікою центральний банк позбавлений самостійності при виборі цілей монетарної політики – вони визначаються спільно з урядом. Коли цілі уряду та центрального банку – економічне зростання та стабільність цін – не суперечать одна одній, відсутність незалежності при виборі орієнтирів монетарної політики не призводить до небажаних наслідків.

Проте залишається важливим той факт, щоб незалежність центрального банку мала не декларативний характер, а дала змогу реально здійснювати контроль над фінансовою системою та нести відповідальність за прийняті рішення.

На сьогодні в Україні вже розпочата та ведеться робота, яка може стати міцним підґрунтям для ефективного переходу до монетарного режиму, який базується на ціновій стабільності. Так, схвалені парламентом України у 2010 р. зміни до Закону України "Про Національний банк України" законодавчо підкріплюють політичну, фінансову та інституціональну незалежність Національного банку України, що відповідає завданню з приведення законодавства України у відповідність до стандартів ЄС. Тому основним завданням на сьогодні в Україні залишається практична реалізація норми цього закону.

Розроблення та затвердження у Національному банку України Плану заходів стосовно досягнення та підтримки цінової стабільності в державі на 2010–2013 рр. сприяє підвищенню ефективності монетарної політики центрального банку. Окрім законодавчого встановлення перед центральним банком пріоритетної цілі щодо внутрішньої цінової стабільності та посилення його незалежності, в рамках зазначеного плану заходів реалізовуються такі необхідні для досягнення та підтримки цінової стабільності в країні заходи, як розроблення власного комплексного прогнозу економічного розвитку країни та створення надійної комплексної системи аналізу. Якісний аналіз є головною ланкою монетарної політики, а надійний прогноз робить рішення з монетарної політики більш ефективними.

Ще одним з основних аспектів, які дозволяють центральним банкам досягати цілі монетарної політики з підтримки цінової стабільності, є налагоджена ефективна комунікативна система. Саме налагоджені комунікації з суспільством допомагають центральному банку зменшити ринкову невизначеність та відповідно більш ефективно проводити монетарну політику.

Література

1. *Noyer C. The euro in 2000: principal features of the ECB's monetary policy. / C. Noyer. – 2000.*
2. *Lima P. de. Macroeconomic Policy and Economic Performance / Lima P. de. Serres A. de, Kennedy M. // OECD Economic Development Working Papers. – 2003. – №353. – P. 14.*
3. *Про Національний банк України (текст зі змінами та доповненнями за станом на 17 червня 2011 р.): Закон України.*
4. *Прогноз інфляції та Інфляційний звіт НБУ // Петрик О. І. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Вип. 2(76): Фінансовий ринок України: стабілізація та євро інтеграція / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2009. – С. 211–220.*
5. *Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України : моногр. / О. І. Петрик; відп. ред. акад. НАНУ В. М. Геєць. – К. : УБС НБУ, 2008. – 369 с.*
6. *Петрик О. І. Незалежність центрального банку як ключова передумова успішної реалізації режиму інфляційного таргетування / О. І. Петрик, К. К. Ме-*

льник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи. – 2009. – Вип. 6. – С. 93–102.

7. *Петрик О. І. Перспективні напрямки розвитку інфляційного таргетування / О. І. Петрик // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 24. – С. 15–25.*
8. *Мельник К. К. Транспарентність як необхідна умова забезпечення ефективності системи комунікацій центрального банку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи.– 2010. – Вип. 29. – С. 207–215;*
9. *Петрик О. І. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики / О. І. Петрик, С. А. Ніколайчук // Науково-аналітичні матеріали "монетарний трансмісійний механізм в Україні". Вип. 9, / за ред. В. І. Міщенка, О. І.Петрика. – К. : НБУ, Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.*
10. *Ніколайчук С. А. Оцінка рівноважних та циклічних компонент макроекономічних показників за допомогою фільтру Кальмана / С. А. Ніколайчук, Є. Б. Марійко // Вісник НБУ. – 2007. – № 5.*

Сергій РИБАЛКО

КУПІВЛЯ-ПРОДАЖ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ – ОСНОВНЕ ГАЛЬМО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Розглянуті міфічні позитиви та реальні наслідки від купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення в Україні. Запропоновані першочергові заходи щодо врегулювання земельних відносин в сільському господарстві.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні земельне питання є головним, нагальним і вкрай важливим. Воно викликає величезну кількість галузевих, наукових і політичних дискусій різного масштабу. Лише ледар не обговорює необхідність земельної реформи. Питання в іншому: "Чи є політичне, економічне, соціальне та законодавче підґрунття для ефективного проведення земельної реформи?", "Як забезпечити системний підхід до вирішення проблем земельних відносин?", "Які будуть реальні наслідки купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення?".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань реформування земельних відносин, зокрема купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення, присвячені роботи відомих українських вчених-економістів, а саме: В. І. Андрейцева, В. Я. Месель-Веселяка, П. Т. Саблука, А. Я. Сохнича, О. М. Шпичака, В. Я. Амбросова, С. М. Кваши, М. П. Бутко, М. М. Федорова, Б. Й. Пасхавера та ін. Поряд з цим більшість науковців наголошує на необхідності запровадження приватної власності на сільськогосподарські землі [2, 3, 5, 6]. Наша думка діаметрально протилежна. Відповідно до тенденцій розвитку сучасних земельних відносин насамперед слід звернути увагу не на приватну власність, а на якісний розвиток довгострокових орендних відносин. Тому вважаємо, що на сучасному етапі розвитку аграрної економіки купівля-продаж землі сільськогосподарського призначення є основним чинником стримування розвитку сільськогосподарського виробництва.

Метою дослідження є оцінка майбутніх результатів і наслідків від купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення та розробка основних заходів щодо врегулювання земельних відносин у сільському господарстві. Методика проведеного дослідження ґрунтувалась на використанні методу аналізу і синтезу, статистико-економічних методів.

Результати дослідження. На підтвердження нашої позиції розглянемо міфічні позитиви та реальні наслідки від купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення (табл. 1).

© Сергій Рибалко, 2011.

Таблиця 1

Аналіз майбутніх результатів і наслідків від купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення

№ з/п	"Міфічні" позитиви від продажу землі	Реальні наслідки від продажу
1	Приватна власність на сільськогосподарські землі є визначальним чинником забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва	Незважаючи на існуючий мораторій на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення, сьогодні ефективно функціонують 73% сільгосппідприємств, порівняно з 2007 р. кількість збиткових підприємств скоротилась на третину. При цьому рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства різко зростає з 2,8% (2006 р.) до 20,6% (2010 р.), у т. ч. продукції рослинництва – з 11,3% до 26,4% [8].
2	Сільгосппідприємства зможуть отримувати іпотечні кредити під заставу землі	Сільгоспвиробники не зможуть закласти землю в заставу тому, що її спочатку необхідно буде викупити у власників, а коштів для цього у них немає.
3	Іноземні громадяни не зможуть купувати землю	Сьогодні в Україні працюють сотні підприємств, які обробляють землю і засновниками яких є іноземні громадяни. Ця земля перебуває у них в довгостроковій оренді і як резиденти вони будуть мати повне право на купівлю землі.
4	Один резидент зможе купити не більше 100 га землі	В Україні йде масове укрупнення господарств і ми маємо підприємства, які обробляють до 80 000 га землі. Вся ця земля знаходиться переважно в довгостроковій оренді. Власники землі зможуть продати її лише цій компанії, або її дочірнім підприємствам. У протилежному разі цим правом не зможуть скористатися майже половини власників землі.
5	Продаж землі дасть змогу подолати бідність в Україні (за рекомендаціями ООН)	Досвід Естонії, Словаччини, Румунії, Чехії, Угорщини свідчить, що середня ціна 1 га землі дорівнює близько 1 тис. євро. Вартість землі на первинному ринку на перших етапах (а саме в цей час продасть свою землю найбідніша частина населення) буде становити 3000–15000 тис. грн. за пай. Такі одноразові суми не зможуть впливати на подолання бідності в сім'ях.

Наголошуючи на купівлі-продажу землі, більшість вчених-економістів говорить про міфічну користь для сільського господарства. Так, у XIX–XX ст. у деяких країнах це була важлива складова ринкової економіки, але сьогодні констатуємо, що в США основним чинником, що стримує розвиток сільськогосподарського виробництва, економісти вважають приватну власність на землю. Дотації держави у 2006 р., а це 158 млрд. дол. США, фактично дорівнюють сумі орендної плати, що сплачу-

ють фермери власникам землі. І чим більші дотації, тим вища вартість оренди. Тобто держава здійснює фінансування власників землі, проте взагалі відсутнє рефінансування в сільськогосподарське виробництво. На сьогодні найбільші досягнення в сільськогосподарському виробництві є в тих країнах, де немає приватної власності на землю (Китай та Ізраїль). Це зрозуміло, адже довгострокова оренда та державне регулювання податку на землю дають змогу робити довгострокові інвестиції в найбільш передові технології. Тобто передовий світовий досвід показує, що купівля-продаж землі сільськогосподарського призначення є гальмом розвитку аграрної економіки.

Більшість науковців вважає, що продаж землі підвищить капіталізацію аграрного ринку. Проте це велика помилка. Сьогодні реальна вартість землі згідно з досвідом Росії становитиме 1000–1500 дол. за 1 га. Майже 40 млн. га сільськогосподарської землі максимально будуть коштувати 60 млрд. дол. Загальна заборгованість країни та резидентів перед нерезидентами та міжнародними фінансовими структурами дорівнює 110 млрд. дол., тому земля як фінансовий інструмент не може відігравати суттєву роль в економічному розвитку країни, якщо продати її зараз за безцінь.

Погоджуємося з С. М. Квашою, що, розглядаючи перспективи розвитку земельних відносин у напрямку формування приватної власності на землю через її купівлю-продаж, слід виходити з трьох аспектів її змісту: політичного, економічного і соціального [3]. Вважаємо за доцільне зупинитися на основних економічних наслідках від впровадження ринку землі сільськогосподарського призначення.

1. Розвиток виробництва різко зупиниться, тому що виробники будуть вимушені всі кошти вкладати в купівлю землі, а не в модернізацію виробництва та підвищення зарплати працівників, оскільки без землі немає ніякого сенсу вкладати кошти в інфраструктуру. Цей процес затримає розвиток на 8–10 років, а також змусить більшість середніх і дрібних виробників продати свій бізнес іноземним компаніям.

2. Україна знову, як і 17 років назад, втратить свою конкурентоздатність на світових ринках продовольства. Хто в цьому зацікавлений? Відповідь треба шукати в тому, що на проведення розпаювання Україні було виділено 200 млн. дол. за міжнародною програмою, фінансованою США, а також чималі гроші на безкоштовне оформлення державних актів на землю. Саме таку політику сьогодні активно пропагує лише президент з подачі американських радників.

3. Землю скуплять олігархічні фінансові групи, але здебільшого зарубіжні, найбільше російські. Сьогодні всі землі заорендовані і деякі навіть не обробляються просто в очікуванні можливості її продати.

4. Зацікавленість у відкритті ринку сільськогосподарської землі виявляють і структури, які до цього займалися спекуляціями на ринку несільськогосподарської землі. Адже це єдиний ресурс, на якому можна за рахунок спекуляції заробити надприбутки.

5. Зниження податкових надходжень до бюджету неминуче після скорочення обсягів виробництва.

Висновки. Отже, першочерговими завданнями щодо врегулювання земельних відносин є такі:

- відмова від “земельної утопії”, тобто слід перестати проголошувати, що купівля-продаж землі сільськогосподарського призначення є головним чинником забезпечення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- ефективний розвиток орендних відносин з урахуванням провідного зарубіжного досвіду (Китай, Ізраїль);

- пропагування активного використання довгострокової оренди земель сільськогосподарського призначення (15 років і більше) як чинника ефективного землекористування;
- накладання мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення на 3 роки для прийняття подальших зважених рішень;
- відпрацювання механізму поступового повернення землі у власність територіальних громад;
- під час проведення чергових виборів провести референдум з питання купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення і лише потім приймати політичні рішення.

Література

1. *Андрейцев В. І. Земельне право і законодавство суверенної України: Актуальні проблеми практичної теорії / В. І. Андрейцев // КНУТШ. – К. : Знання, 2005. – 320 с.*
2. *Бутко М. П. Регіональні особливості формування ринку землі в Україні / М. П. Бутко // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 87–90.*
3. *Кваша С. М. Земельні відносини в контексті моделей розвитку сільськогосподарства України / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 54–57.*
4. *Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі економіки (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34–41.*
5. *Пасхавер Б. Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С.47–53.*
6. *Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.*
7. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.kiev.ua.*
8. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.*

Костянтин САВЧЕНКО

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ІРЛАНДІЇ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Узагальнено досвід Ірландії щодо реалізації фінансової політики стабілізації розвитку та оцінено можливості його застосування в Україні для вирішення завдань антикризового регулювання. Визначено сутність, цілі, завдання такої політики, основні етапи становлення механізмів акумулювання та використання коштів Національного пенсійного фонду Ірландії. Досліджено систему стимулювання прямих іноземних інвестицій в Ірландії та визначено основні можливі шляхи використання цього досвіду у вітчизняній економіці.

Постановка проблеми. В умовах циклічних коливань в економіці та глобалізаційних змін на ринку політика стабілізації фінансового розвитку в країні стає невід'ємним елементом регулювання економічних процесів. Сьогодні перед Україною постала нагальна проблема дослідження досвіду країн, які вже не один рік використовують фінансові механізми стабілізаційної політики, зокрема Ірландії, адже протягом десятилітнього терміну функціонування стабілізаційного фонду в цій країні відбувся повний економічний цикл, на кожному етапі якого уряд країни постійно використовував відповідні фінансові механізми стабілізаційної політики.

Тоді як промислово розвинуті країни при настанні фінансової кризи практично не зазнали збитків, її наслідки для України можна вважати катастрофічними: поряд зі зниженням макроекономічних показників і темпів зростання соціальних індикаторів виникли застої у виробничій сфері, зміни в банківській системі дали поштовх до збільшення рівня недовіри, що зумовило масове вилучення власних коштів фізичних осіб з вітчизняної банківської системи. Після таких наслідків на сьогодні перед Україною постало актуальне питання: яким чином промислово розвинуті країни, які ще більше залежать від процесів глобалізації, змогли нівелювати більшість наслідків світової фінансової кризи. Як виявилося, більшість промислово розвинутих країн зрозуміла, що циклічність економічних процесів є об'єктивною, а згладити коливання спадів та не допустити зниження темпів розвитку економіки до критичної кризової точки – це головна мета впровадження антикризової стабілізаційної політики в країні.

Одним із найцікавіших прикладів подолання негативних наслідків світової фінансової кризи та впровадження політики стабілізації є досвід Ірландії. Вона постраждала найбільше серед країн-членів ЄС: у вересні 2008 р. країна перебувала на межі банкрутства та ввійшла в зону технічної рецесії. В той момент майже всі провідні експерти світу прогнозували країні затяжний економічний спад та відплив іноземного капіталу. Незважаючи не песимістичні прогнози, шляхом реалізації політики стабілізації фінансового розвитку в країні макроекономічні показники залишили-

© Костянтин Савченко, 2011.

ся практично на тому ж рівні (лише з невеликим відхиленням в гіршу сторону). На сьогодні економіка Ірландії стабілізувалася і починає розвиватись.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та практичні інструменти реалізації політики стабілізації фінансового розвитку в країні активно досліджуються у науковій літературі. Серед зарубіжних науковців ця проблема знайшла відображення в роботах: П. Самуельсона, С. Одзі, Дж. Кейнса, Є. Гайдара, З. Босчаєва, М. Бункіна, В. Семенова, Д. Маклауглина та ін. Сучасні погляди на вирішення цієї проблеми представлені в роботах таких українських дослідників, як С. Льовочкін, В. Василенко, В. Геєць, О. Комяков, О. Добровольська, В. Бородіна та ін.

Високо оцінюючи накопичені наукові здобутки вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також значний практичний досвід у сфері стабілізації фінансового розвитку, цілий ряд питань все ще залишається невирішеним остаточно ні в теоретичному, ні в організаційно-прикладному аспектах. Існує об'єктивна необхідність активізації системних досліджень теоретичних основ та практичних механізмів реалізації стабілізаційної політики в державі та використання досвіду промислово розвинутих країн щодо впровадження стабілізаційних механізмів. Логічна незавершеність вирішення цього завдання, її актуальність, теоретична і практична значимість зумовили вибір теми, мети та завдань статті.

Метою статті є узагальнення досвіду Ірландії щодо реалізації фінансової політики стабілізації розвитку, оцінювання можливостей його застосування в Україні для вирішення завдань антикризового регулювання.

Виклад основного матеріалу. Одним із головних питань, яке постає перед урядом країни, є вибір найбільш ефективного фінансового механізму реалізації стабілізаційної політики. Політика стабілізації активно впроваджується в більшості країн світу, практично всі промислово розвинуті країни використовують фінансові механізми для підтримки економіки країни на етапах спаду та з метою регулювання великих дисбалансів на етапах підйому [5].

На нашу думку, для більш детального вивчення проблеми формування політики стабілізації фінансового розвитку в Україні слід звернути увагу на світову практику, а саме на досвід створення в Ірландії Національного пенсійного резервного фонду (National Pensions Reserve Fund) та подальшого управління ним [3]. Вибір саме цієї країни як об'єкта нашого дослідження зумовлено такими факторами:

1) Ірландія майже постійно є лідером серед 30 країн, які є членами Організації економічної співпраці та розвитку, за показниками економічного розвитку;

2) стабілізаційний фонд в Ірландії формується не за рахунок відрахувань від доходів за експортування моносировини, а за рахунок доходів від інвестування;

3) формування стабілізаційного фонду в Ірландії не зайняло багато часу. Майже одночасно зі створенням фонду економіка цієї країни почала стрімко розвиватися.

На початку 1990-х р. в Ірландії виникла ситуації недостатнього фінансування практично всіх сфер економіки і уряд країни оголосив в Національному плані розвитку подолання цього розриву як головну стратегією країни на 2000–2006 рр. У межах даного плану до середньострокових завдань було віднесено приведення національної інфраструктури у відповідність до світових стандартів (технологічних, інноваційних та ін.), що дозволило досягти найбільших в історії країни темпів заощаджень та подальшого інвестування саме за рахунок коштів громадян країни. Відповідно до цього плану, інвестиції в розмірі 52 млрд. євро (в цінах 1999 р.) були виділені на період 2000–2006 рр., 90% яких надало Казначейство Ірландії, а решта були отримані від ряду цільових програм ЄС. Тільки за 2005 р. загальні капітальні

інвестиції в інфраструктуру становили понад 6 млрд. євро, що дорівнювало 4,7% ВНП [2, с. 3].

За п'ять років виконання Національного плану розвитку в невиробничій інфраструктурі Ірландії відбулися значні позитивні зміни:

- було практично завершено стратегічно важливі для Ірландії будівельні роботи, а саме тунелю в Дублінському порту;
- реалізовано понад 40 проектів з будівництва доріг державного значення;
- створено нові системи трамвайного сполучення LUAS в Дубліні;
- здійснено більше 180 нових проектів у сфері водопостачання та використання водних ресурсів;
- здійснено майже 500 проектів різного масштабу в сфері охорони здоров'я [3, с. 5].

Так, створення та удосконалення транспортної інфраструктури було пріоритетним напрямком реалізації стабілізаційної політики, передбаченим у Національному плані розвитку. З відкриттям нових логістичних потоків країна почала отримувати додаткові доходи за транспортування через Ірландію міжнародних вантажів та надання послуг з обслуговування вантажних перевезень усіх видів транспорту. Нові сухопутні і морські маршрути зробили Європу та Ірландію більш взаємопов'язаними та взаємозалежними, тоді як додаткові можливості повітряного сполучення та конкурентоспроможні послуги на ринку туристичних послуг зміцнили потік додаткових доходів Ірландії від інших країн.

Досліджуючи перспективи використання в Україні досвіду Ірландії, слід зазначити, що більш ефективне використання портів України, сполучення та представлення "комфортабельних" послуг для судноплавних вантажів дасть змогу збільшити транзитний вантажопотік та отримати додаткові кошти, які можливо буде використати в майбутньому для стабілізації вітчизняної економіки.

За рахунок вигідного географічного положення України ще одним напрямком отримання додаткових ресурсів для акумулювання їх у стабілізаційному фонді може стати отримання доходу від транзиту через Україну автомобільного транспорту. Однією з умов збільшення транзитного потоку сполучення країн Заходу та Сходу є покращення вітчизняної транспортної інфраструктури за рахунок інвестицій.

З огляду на постійне збільшення чисельності власників автотранспорту та постійне збільшення вантажообігу в Ірландії в 2006–2007 рр. необхідним було подальше вдосконалення транспортної інфраструктури. Відповідно до встановленого урядом плану розвитку було передбачено додаткові інвестиції в розмірі 8,8 млрд. євро в транспортну сферу, 6 млрд. євро – в дорожні проекти, 2,8 млрд. євро – у розвиток громадського транспорту. Ці інвестиції більш ніж у два рази перевищують інвестиції 1994–1999 рр. [1]. З настанням світової фінансової кризи та під впливом її негативних наслідків на сьогодні для виконання даних проектів уряд Ірландії не має можливостей акумулювати внутрішні інвестиції, а залучає світові організації для будівництва та реконструкції вже існуючих логістичних об'єктів Ірландії з метою максимізації ефективності використання інвестиційних коштів, які надаються Національним пенсійним резервним фондом.

Вважаємо, що цю практику акумуляції ресурсів для заощадження на майбутнє повністю може використовувати Україна, адже її географічне розміщення дає змогу відкрити нові та покращити вже існуючі шляхи сполучення європейських та азійських країн.

Проблема стимулювання прямих іноземних інвестицій в Ірландії була вирішена за рахунок впровадження в країні стратегії просування інвестиційного іміджу. На сьогодні в країні більше половини промислової продукції виробляється іноземними фірмами, а іноземні інвестиції дозволили в останні роки досягти високих темпів

економічного зростання. Ірландське агентство з розвитку почало шукати потенційних інвесторів ще в 1960-х рр., коли потрібно було заповнити прогалини в промисловій структурі економіки. Тоді акцент робився на високотехнологічні експортоорієнтовані фірми. В країні були застосовані такі фіскальні стимули, як: низькі ставки податку на прибуток, дискреційні субсидії. Ці заходи дали змогу залучити значний обсяг іноземних інвестицій. Дослідження, які базуються на досвіді промислово розвинених країн, показали, що маркетингові витрати на заохочення інвестицій сприяють зростанню прямих іноземних інвестицій. Був зроблений висновок, що кожен долар, який країна витрачає на просування інвестиційного іміджу, в подальшому може принести прибуток, чиста приведена (дисконтована) вартість якого досягла 4 дол. США [4, с. 20]. Дослідження окремих інвестиційних агентств виявило, що найбільш ефективними є інвестиції, які чітко орієнтовані на ті або інші сектори, в сукупності з активною маркетинговою стратегією, розробленою під конкретних потенційних клієнтів цієї країни.

Також в Ірландії функціонує державне відомство, яке займається залученням інвестицій – Агентство з індустріального розвитку Ірландії (Industrial Development Agency of Ireland). Воно одночасно бере участь у реалізації політики, залученні іноземних інвестицій та інформує зарубіжних інвесторів про економічну ситуацію в країні. Так, наприклад, у 2011 р. Ірландія має один з найнижчих податків на торгівлю в Європі – 12,5%. Особливі зусилля докладаються для залучення інвестицій у високотехнологічні галузі економіки, де інвесторам пропонуються вигідні податкові умови. Агентство активно співпрацює з такими великими корпоративними гігантами, як „Microsoft", який на сьогодні має головне регіональне представництво саме в Ірландії. Агентство також надає допомогу відсталим в економічному плані районам країни шляхом надання спеціальних пільг для інвесторів, які відкривають у них філії своїх компаній. У результаті успішної роботи Агентства прямі іноземні інвестиції в Ірландію збільшилися від 1 млрд. дол. США у 1994 р. до 25 млрд. дол. у 2006 р. Проте, починаючи з 2007 р., темпи приросту прямих інвестицій значно знизились в період 2007–2009 рр. і в економіці Ірландії почав спостерігатися економічний спад (рис. 1). У цей період була найбільш активована політика уряду стосовно стабілізаційних заходів та призупинення настання кризового становища.

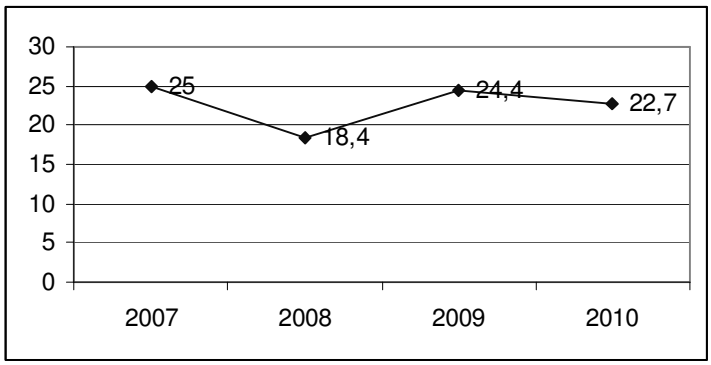


Рис. 1. ***Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в Ірландії в період 2006–2009 рр., млрд. дол. (за даними на початок року)***

Крім того, на сьогодні для проведення фінансової стабілізації в Ірландії уряд держави приділяє увагу нематеріальній сфері виробництва:

- розвитку людського капіталу. Ірландія приділяє особливу увагу якості своїх трудових ресурсів за рахунок цілеспрямованого покращення якості середньої та вищої освіти, причому особливий акцент робиться на розвитку "специфічних навичок" (наприклад, вузької спеціалізації у сфері інформаційних технологій), привабливих саме для іноземних компаній;
- співпраця між об'єднаннями найманих працівників і роботодавців за принципом "соціального партнерства". Профспілки погодилися на справедливий, але помірний рівень оплати праці в обмін на підтримку урядом принципу "держави загального добробуту" [6]. Комітети з соціального партнерства беруть активну участь у процесах розробки економічної стратегії держави. Таким чином, фактично між державним і приватним секторами підтримується систематичний діалог, який враховує вимоги державно-приватного партнерства;
- державними інвестиціями в інфраструктуру. Зі вступом Ірландії в ЄС перед країною відкрилися додаткові можливості стосовно ринку збуту. Поряд з цим, зі вступом до ЄС висуваються додаткові вимоги щодо правил конкурентної взаємодії, зокрема, – щодо постійного планування та звітування не залежно від того, чи є країна кандидатом на вступ у ЄС, чи ні;
- цілеспрямованому залученню інвестицій. Залучення Ірландією прямих іноземних інвестицій також здійснюється цілеспрямовано у визначених урядом пріоритетних секторах економіки:
  - інформаційних і комунікаційних технологіях;
  - фармацевтичній і медичній промисловості;
  - міжнародних фінансових послугах.

Поточний план національного розвитку Ірландії сформований на період 2007–2013 рр. та оснований вже не на заощадженнях фізичних осіб, а повністю на базі національних ресурсів. Пріоритетними сферами інвестування в цьому плані є транспортна сфера, освіта та науково-дослідні проекти [3].

Згідно з прогнозами експертів, середньострокові економічні перспективи для Ірландії відповідно до плану уряду можуть виглядати так, як це представлено в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Середньострокові економічні перспективи для Ірландії на 2011–2014 рр.

Показник	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Реальний ВВП	1,75	3,25	3	2,75
Валовий національний продукт у реальному вираженні	1	2,5	2,5	2,5
Внутрішній попит споживання	0	1	1,5	1,75
Внутрішній попит уряд	-3	-2	-2,25	-2
Інвестиції	-6	5,25	5	5,25
Експорт	5	5	4,25	4
Імпорт	2,75	3	3,25	3
Платіжний баланс по поточних рахунках (% ВВП)	0,25	1,5	2,5	3,5
Гармонізований індекс споживчих цін	0,75	1	1,75	1,75
Дефлятор ВВП	0,75	1	1,75	1,5

Провівши дослідження механізмів акумулювання та використання коштів Національного пенсійного фонду, слід зазначити, що з моменту створення фонду (2001 р.) спостерігається така тенденція: з 2001 р. по 2009 р. стабілізаційний фонд поступово наповнювався за встановленими урядом прогнозами, а починаючи з

2009 р. програма державних заощаджень була дещо призупинена: у березні 2009 р. уряд Ірландії використав 4 млрд. євро з Національного пенсійного фонду для стабілізації банківської системи в країні, а ще через півтора року (2,5 млрд. євро) – не за цільовим призначенням знову на стабілізацію банківської системи. Такі рішення пов'язані з світовою фінансовою кризою і тому своєчасність виконання поточного плану на 2007–2013 рр. може бути поставлено під сумнів (на початок 2011 р. обсяг акумульованих коштів становить 33 млрд. дол. США).

Однак даний приклад нецільового використання коштів також може бути використаний в практиці економіки, адже стабілізація ірландської банківської системи призупинила різкий спад в інших сферах економіки і збитки, які понесли інші країни від світової фінансової кризи, були значно меншими.

Висновки. На сьогодні одним із ефективних методів управління політикою стабілізації фінансового розвитку є створення стабілізаційного фонду для майбутнього управління економічними спадами та недопущення настання системних криз. Основним джерелом формування вітчизняного стабілізаційного фонду може виступити доходи від інвестицій. Тому середньостроковим стратегічним напрямком політики стабілізації фінансового розвитку України повинно стати покращення та стимулювання процесів припливу прямих інвестицій з-за кордону. Базуючись на досвіді стабілізаційного фонду Ірландії, необхідно визначити основні пріоритетні напрямки політики стабілізації фінансового розвитку для України, які можуть бути сформульовані таким чином:

- сприяння підтримці стабільності глобальної фінансової системи і вільного потоку капіталу та інвестицій. Це може бути виконано за рахунок покращення інвестиційного клімату, гарантування державою інвестиційних проектів, недопущення подвійного оподаткування нерезидентів;
- визначення державою пріоритетних секторів економіки України, а саме: транспортної сфери, інформаційних та комунікаційних технології, фармацевтичної і медичної промисловості, сфери міжнародних фінансових послуги, туризму. Це дасть змогу сконцентруватись на інвестуванні та розвитку окремих сегментів вітчизняної економіки та в подальшому отримувати додаткові доходи, які можна буде акумулювати на рахунках стабілізаційних фондів для майбутніх поколінь;
- створення та удосконалення вже існуючого в Україні нормативно-правового законодавства щодо розкриття інформації по інвестиційній діяльності юридичних осіб – резидентів. Більшою мірою це стосується суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють у вище перерахованих сферах економіки;
- інвестувати з урахуванням економічного і фінансового ризику, а також рівня прибутковості. В цьому випадку політика стабілізації економіки України повинна бути спрямована на введення державних гарантій для інвесторів-нерезидентів, які фінансують найбільш ризикові сфери економіки.

Література

1. *Національні заощадження та економічне зростання / за ред. Б. Є. Кваснюк. – К. : МП Леся, 2000. –.304 с.*
2. *Ирландия: Экономический профиль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enterprise-ireland.ru/economics/IrelandEP.pdf.*
3. *Kinsella S. Ireland's austerity plan: an economist's view [Електронний ресурс]. – S. Kinsella. – Режим доступу : http://www.guardian.co.uk/business/ireland-business-blog-with-lisa-ocarroll/2010/nov/25/ireland-austerity-plans-stephen-kinsella.*

4. *O'Rourke B. The EU: How Ireland Unleashed its "Celtic Tiger Economy" / B. O'Rourke. – Part 1, 2001.*
5. *Концепция "Программы улучшения инвестиционного климата в России и за рубежом" [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4cf99f00409f6b5a8b18cfb1e9ba48ef/conception.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4cf99f00409f6b5a8b18cfb1e9ba48ef.*
6. *Руководство по наилучшей практике в области формирований позитивного делового и инвестиционного климата / ОБСЕ. – 2006. – 188 с.*

Наталія СКОПЕНКО, Юлія САГАЙДАК

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ З УРАХУВАННЯМ СТАДІЇ КОНСОЛІДАЦІЇ ГАЛУЗІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто основні стадії консолідації галузі та теоретичні підходи до формування стратегій розвитку суб'єктів господарювання залежно від стадії розвитку галузі, визначено особливості розвитку інтеграційних відносин у галузі.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується якісними структурними трансформаціями, що викликані процесами глобалізації та інтеграції, посиленням конкуренції, яка набуває рис глобальної. Жорсткі умови конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках вимагають від вітчизняних підприємств формування та розвитку конкурентних переваг на основі використання методів стратегічного управління і планування, розробки та впровадження ефективної стратегічної поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі виділяють значну кількість напрямків стратегій розвитку та типів стратегічної поведінки.

До базових стратегій розвитку належать стратегії: концентрованого (інтенсивного) зростання, інтегрованого зростання, диверсифікованого зростання, цілеспрямованого скорочення [1].

А. А. Томпсон та А. Дж. Стрикленд [2] розглядають ієрархічну цілісність стратегій: корпоративна – ділова – функціональна – оперативна. Автори зазначають, що обрання стратегії пов'язане з досягненням необхідних результатів з урахуванням стану підприємства, його стратегічного потенціалу та перспектив розвитку.

Значна кількість авторів [1; 3–7] приділяє увагу інтеграційним стратегіям розвитку, які різняться за видами інтеграції (горизонтальна, вертикальна, комбінована, діагональна, конгломератна), за напрямом (пряма та зворотна), за характером інтеграційних зв'язків (виробнича, маркетингова, фінансово-кредитна, освітньо-консультативна, комплексна).

Виділення невирішеної проблеми. Проте, на нашу думку, в умовах нестабільного економічного середовища забезпечити ефективний розвиток підприємств за рахунок концентрації ресурсів можливо шляхом впровадження стратегії інтеграції та створення інтегрованих структур, які є формою взаємодії між підприємствами, установами, науково-дослідними організаціями, фінансовими структурами. Інтегровані формування спрямовані на поєднання можливостей високотехнологічного виробництва й концентрації фінансового капіталу з метою забезпечення стабільних умов функціонування, збільшення конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності компаній, створення необхідного інвестиційного потенціалу для інноваційного розвитку.

© Наталія Скопенко, Юлія Сагайдак, 2011.

Формування цілей статті. Метою даної роботи є визначення концептуальних підходів до формування стратегії розвитку компаній з урахуванням особливостей стадій консолідації галузі та інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою забезпечення ефективної діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища основні напрями стратегічного розвитку визначають на основі системного вивчення зовнішнього середовища функціонування, галузевих особливостей, властивостей ринку, поведінки споживачів, відзнак продукції, аналізу внутрішнього середовища тощо.

Основними особливостями зовнішнього середовища функціонування вітчизняних підприємств є багатовекторна спрямованість і високий темп проведення економічних перетворень, мінливість і динамізм, значний ступінь ризику та невизначеності. За таких умов суб'єктам господарювання необхідно вчасно виявляти зміни в середовищі, ідентифікувати тенденції їхнього розвитку, використовувати сприятливі умови, розробляти й реалізовувати систему заходів щодо ліквідації або зменшення негативних наслідків впливу.

Сучасні умови господарювання зумовлюють істотні відмінності стратегічного управління, а саме: скорочення періоду прийняття стратегічних управлінських рішень, розширення зв'язків підприємства з іншими суб'єктами ринку, мінливість можливостей і загроз зовнішнього середовища функціонування підприємства, зростання ролі достовірної інформації у прийнятті управлінських рішень тощо.

За таких умов чіткий прогноз та врахування змін факторів зовнішніх макро- і мікросередовищ дасть змогу підприємству досягти довгострокових конкурентних переваг, що сприятиме розробці успішної стратегії. Тип стратегії має відповідати особливостям зовнішнього середовища і можливостям підприємства. Засобом досягнення такої відповідності є стратегічна поведінка як форма розвитку підприємства, що характеризується швидким реагуванням і гнучким пристосуванням внутрішніх можливостей підприємства до майбутніх змін зовнішнього середовища його функціонування.

Крім того, розглядаючи стратегічну поведінку як форму розвитку підприємства, необхідно враховувати стадії розвитку галузі функціонування. Дослідження науковців Г. Динза, Ф. Крюгера та С. Зайзель свідчать, що інтенсивність і ступінь концентрації, доцільність та ефективність інтеграційних стратегій залежать насамперед від стадії розвитку галузі [8]. Графічно процеси консолідації, що відбуваються у галузях, можна подати у вигляді S-подібної кривої (рис. 1). По вісі абсцис подані періоди стадій життєвого циклу галузі, по вісі ординат – галузева концентрація (CR3), що представлена як сумарна частка трьох найбільших компаній галузі на ринку.

Автори виділяють чотири стадії процесу консолідації в галузі [8]: початкова стадія (стадія зародження), стадія зростання, стадія спеціалізації та стадія рівноваги (створення альянсів).

Для кожної стадії розвитку будь-якої галузі властиві певні особливості.

Початкова стадія (зародження) характеризується відсутністю або незначною ринковою концентрацією. Діяльність розпочинається зі створення компаній у нових секторах економіки (наприклад, біотехнологія, виробництво органічних продуктів), або у підгалузях, що були відокремлені в результаті консолідації галузей (виробництво заморожених напівфабрикатів, тіста), або у секторах, де щойно відбулися процеси дерегулювання (антимонопольні заходи), або приватизації (електроенергетика, водопостачання, телекомунікації тощо). На цій стадії суб'єкти господарювання прагнуть швидко нарощувати власні доходи та збільшувати частку ринку. Відповідно вони намагаються створити для потенційних конкурентів вхідні бар'єри, наприклад, у вигляді патентів. Саме на цій стадії відбувається зародження процесів консолідації та виникають ініціатори інтеграції.

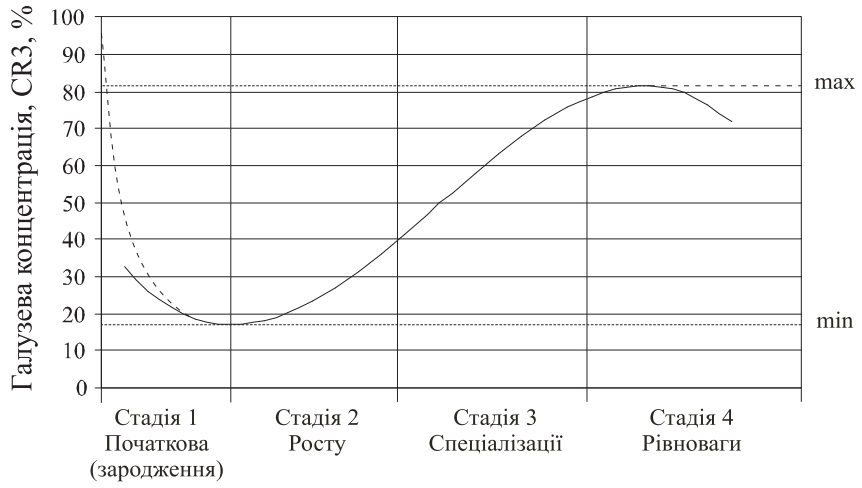


Рис. 1. ***Крива консолідації***

Особливістю цього початкового етапу є відсутня або слабка (порівняно з наступними етапами) конкуренція усередині галузі при одночасному високому рівні суперництва з субститутними галузями (галузями-субститутами). Очевидно, що до появи нової або структурно зміненої галузі її місце на ринку займають інші. Нова галузь заміщає їхню продукцію своєю, що є передумовою виникнення міжгалузевої конкуренції, що послаблюється у міру зміцнення (консолідації) нової галузі. При цьому кількість компаній в галузі зростає, і на кожного галузевого гравця припадає дедалі менша відносна частка активів.

На першому етапі розвитку галузі коефіцієнту концентрації CR3 властива тенденція до зниження, що свідчить про деконсолідацію.

Пунктирна лінія ілюструє ситуацію в новій галузі, що виникла з появою нової технології (рис. 1): первинно компанія, що реалізувала цю технологію на практиці, є монополістом (CR3 = 100%), після чого її монополія руйнується послідовниками, що входять у галузь.

"Традиційні" галузі після відділення окремих підгалузей входять до нового циклу розвитку, для якого властива відсутність етапу короткострокової монополії та деконсолідація з первинних CR3 = 30–40% до CR3 =10–15% на завершення початкової стадії.

Цю точку на кривій можна порівняти зі станом досконалого ринку, в якому пропозиція урівноважена попитом, тобто до настання граничної деконсолідації компанії діють в неконкурентному середовищі та можуть залучати нових споживачів, оскільки зростаючий попит перевищує стабільну пропозицію.

Проте, як зазначає Ф. В. Рагін [9], і після проходження мінімуму (CR3=10–15%) на ринку зберігається незадоволений попит: залишаються споживачі, які не одержують продукту галузі, але компаніям не вигідно включати їх у свою клієнтську базу, тому що вартість залучення таких споживачів стає вищою за вартість маркетингу, який спрямований на завоювання споживачів, які лояльні до конкурентів. Основними причинами присутності на ринку конкурентної галузі неохоплених сегментів є: територіальна віддаленість потенційних споживачів, неможливість задовольнити потреби елітного споживача, купівельна неспроможність споживачів, відсутність культури споживання інноваційних продуктів.

Необхідно зазначити, що на цьому етапі неможливо або дуже важко ідентифікувати найсильнішу компанію, оцінити її стратегічну (довгострокову) спроможність.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що вхід у галузь на початковій стадії її розвитку раціонально здійснювати через створення нового бізнесу, а не придбання вже існуючої в галузі компанії. Співвідношення ризику та прибутковості при створенні власного бізнесу в перспективній і неконкурентній галузі є кращим, оскільки немає необхідності вирішувати проблеми правильного вибору претендента на придбання (компанії-мішені), адекватної оцінки та проведення організаційної реформи. Менш прийнятною стратегією входу в галузь на цій стадії є альянс (наприклад, спільне підприємство) або придбання лідера без його функціональної інтеграції в корпоративну систему управління.

Галузь на стадії зародження гарантує усім компаніям, що входять до неї, практично однакові шанси на лідерство, надаючи досить часу для вирішення дилеми "зростання або відмова від зростання". Проте подальший стратегічний розвиток можливий у двох напрямках: нішева локалізація (неконкурентне галузеве оточення дозволяє компаніям уникати цінового протистояння і мати більшу, ніж у конкурентних умовах, маржу) або продовження експансії та зростання.

Для *стадії зростання* характерною є помірна консолідація у діапазоні CR3=15–40%. Зі зростанням коефіцієнта консолідації посилюється конкуренція усередині галузі. Кількість структур, що входять у галузь, стійко знижується. Підприємства збільшують свої розміри шляхом купівлі (злиття, поглинання) конкурентів з їхніми частками ринку. Тобто розмір компанії є вирішальною характеристикою, а джерелом конкурентної переваги стає уміння компанії скористатися економією масштабу галузі та ефектом накопичення досвіду. Виникають об'єднання, що стають ініціаторами консолідації та інтеграції, ступінь концентрації в окремих галузях може досягати 45%. Більші за часткою ринку компанії раніше інших дістають можливість реалізовувати експансію через ліцензування своєї бізнес-моделі або технології (наприклад, через продаж франшиз зростаючим компаніям). Темп концентрації галузевих активів у таких компаній вищий, а ціна, що сплачується ними за експансію, нижча, ніж у конкурентів.

В досліджені [9] задзначається, що на другому етапі галузевої консолідації компанії відбувається чітке розмежування на три стратегічні групи: перша група – лідери зростання; друга – це компанії, що зробили вибір на користь зростання, але відстають від лідерів як за темпами приросту клієнтської бази, так і рентабельності; третю групу становлять малі компанії (до них належать "новачки" галузі, що претендують на зростання) та нішеві компанії, що спеціалізуються на вузькому сегменті споживача.

Ідентифікація лідера на другому етапі консолідації галузі простіша, але це не означає, що придбання його є найкращою стратегією входу для зовнішнього гравця. Специфіка етапу "зростання" полягає в тому, що лідируючі компанії галузі самостійно консолідують ринок з більшою швидкістю та ефективністю, ніж у складі диверсифікованих корпорацій. Причина в тому, що на другому етапі розвитку галузі лідируючі компанії можуть фінансувати своє зростання без втрати стратегічної автономії: як реципієнти інвестицій або як клієнти банківського кредитування. Такі компанії мають змогу максимізували усі види кредиторської заборгованості (наприклад, збільшуючи відстрочення платежів постачальникам) та прагнути до мінімізації дебіторської заборгованості (наприклад, вимагаючи від клієнтів передоплату). Інакше кажучи, ресурсів для зростання достатньо, закрита непублічна форма компанії поки не перешкоджає її розвитку, а власники та менеджери надійно захищені від втрати влади на користь нових власників. Доцільно наголосити, що у власників немає ніякої раціональної мотивації для продажу зростаючого в ціні бізнесу.

Проте проблеми, які виникають з фінансуванням зростання, примушують компанії першої (лідерської) групи раніше інших трансформуватися у відкриті акціонерні товариства, що спрощує їхнє придбання корпораціями, діючими в аналогічних або суміжних галузях на іншій території (наприклад, за кордоном). Проте купівля лідера на другому етапі галузевої консолідації, нав'язування йому іншої моделі управління, позбавлення частини функцій з передачею їх "нагору" до корпоративного центру управління, що неминуче відбувається в диверсифікованих структурах, здатне знищити його лідерський потенціал. Така стратегія проникнення в галузь може обернутися невдачею як на першому, так і на другому етапі її консолідації. Компенсувати негативний ефект включення у диверсифіковану структуру може або значне ресурсне вливання в придбану компанію (що маловірогідне після витрат корпоративного центру на її купівлю), або реалізація не пов'язаної диверсифікованої моделі об'єднання (наприклад, фінансовий холдинг) чи спільного підприємства. Крім того, зберігається можливість входу в галузь через створення в ній нової структури.

На с*тадії спеціалізації* розвиток галузі характеризується посиленням спеціалізації та продовженням агресивної консолідації (CR3 = 40–65%). Для збереження темпів зростання, досягнутих ведучими компаніями галузі в попередні періоди, потрібні додаткові ресурси та зусилля. У цей період успішні компанії концентрують зусилля у найбільш вигідному для себе секторі, захоплюючи більш значні частки ринку, елімінують неефективні або другорядні підрозділи та неперспективні напрямки діяльності. Зростання об'єднань відбувається переважно за рахунок злиття з іншими компаніями, а концентрація може досягати CR3 = 70%.

Крім того, розширення лідерами галузі клієнтської бази за рахунок зростаючих компаній потребує занадто високих витрат, тобто в галузі не залишається нелояльних споживачів і постачальників. Маркетингові війни, продуктові та управлінські інновації не забезпечують вагомої переваги, а ведуть до зниження рентабельності та прибутковості галузі загалом. В цих умовах логічною та найбільш прийнятною у співвідношенні "ризик-прибутковість" стає інтеграційна стратегія, що дає змогу через злиття та/або поглинання позбутися конкурентів з одночасним захопленням їхньої частки ринку та залученням до категорії лояльних їхніх споживачів і постачальників.

Погоджуючись з думкою Ф. В. Рагіна [9] щодо додаткового виграшу через залучення поглиненого суперника до корпоративної системи управління, вважаємо за доцільне зауважити, що висока централізація в цьому разі не лише можлива, а й потрібна, оскільки гарантує синергію.

Таким чином, відбувається централізація існуючих холдингів, а лідери галузі розпочинають впроваджувати інтеграційні стратегії, спрямовані на поглинання зростаючих компаній. Ресурси для подібної стратегії лідери отримують не тільки на ринку галузевого капіталу, а й поза галуззю, позбавляючись від своїх активів у непріоритетних галузях. Компанії обирають більш вузьку спеціалізацію, тобто знижують ступінь своєї диверсифікованості на користь галузі, рівень розвитку якої відповідає третій стадії консолідації та в якій вони планують зберегти лідерські позиції.

На третьому етапі консолідації зберігається розподіл компаній галузі на три групи: лідери зростання, компанії-послідовники (челенджери), компанії, які мають незначну частку ринку, та нішеві компанії.

При цьому кількість суб'єктів господарювання в другій групі, що претендують на зростання, але відстають від лідерів як за темпами приросту клієнтської бази, так і за рентабельністю, скорочується. Їхні ресурси недостатні для протистояння погли-

нанню в тій або іншій формі, а частка ринку значна, що сприяє зацікавленості ведучих компаній у застосуванні інтеграційних стратегій.

З цього виходить, що позиція компаній з незначною часткою ринку та нішевих компаній у галузі є більш стійкою, ніж у компаній-послідовників, через незначні розміри та низький рівень рентабельності (малі компанії) та лояльність цільового сегменту (нішеві компанії).

Вхід у галузь на стадії спеціалізації через створення нової компанії можливий, але тільки у тому разі, якщо метою є створення нішевої компанії, що стійко позиціонується на ринку.

Серед альтернативних стратегій проникнення в галузь компанії обирають продаж франшиз компаніям другої групи та/або придбання провідного гравця.

Таким чином, для третього етапу консолідації є характерним інтеграція лідерами галузі компаній другого ешелону до своїх корпоративних структур не лише шляхом прямого поглинання, а й через продаж права на використання своїх бізнес-моделей і технологій.

Найбільш перспективною стратегією входу є придбання галузевого лідера за умови готовності до максимальних ресурсних витрат та протидії владним структурам. Як раціональну стратегію входу в галузь доцільно розглянути альянс з одним з лідерів, котрий залишить за собою стратегічну ініціативу щодо подальшого розвитку новоутворення.

Для четвертої стадії розвитку галузі *(стадія рівноваги та створення альянсів)* характерним є зростання концентрації в галузі до максимуму (CR3 = 80–90%), а потім поступове зниження ступеня концентрації. На думку науковців Г. Динза, Ф. Крюгера та С. Зайзеля, це час правління титанів галузі [8, с. 22], що пояснюється порівняною стабільністю стану галузі, в якій залишається незначна кількість компаній: окрім лідируючих компаній, у ній діють лише малі та нішеві гравці, суб'єктам господарювання для зростати не вистачає внутрішніх ресурсів, можливості поглинань значно обмежуються. Для галузі властивою, як і на другій стадії, консолідація компаній на паритетних умовах (створення альянсів).

На стадії рівноваги ускладнюється можливість збільшення частки ринку, зростає державне антимонопольне регулювання. Компанії обирають стратегії відокремлення зростаючих підприємств від своїх основних структур з намаганням створити нові сектори економіки.

Величина коефіцієнта концентрації свідчить про те, що 80% ринку галузі належать трьом-чотирьом лідерам, інші 20% – припадають на численні невеликі компанії, що працюють у верхньому та нижньому сегментах ринку за купівельною спроможністю.

Перерозподіл лояльних споживачів ускладнюється через значні витрати на маркетингові комунікації та неефективність спроб створення нової конкурентної переваги для покупця та вплив антимонопольного відомства. Все це коригує стратегічну перспективу лідерів галузі та підштовхує до звернення до нових, розташованих в інших галузях, зон зростання, що стає підґрунтям для початку процесу деконсолідації в первинній галузі.

Водночас, на думку фахівців [9], якщо базова технологія галузі не змінюється радикально, то новий цикл консолідації проходитиме з меншою амплітудою – коефіцієнт консолідації CR3 першого етапу знизиться не до 10%, а буде утримуватися у межах 40–50%. Тобто можна говорити про своєрідне повернення галузі на III етап консолідації з відтворенням усіх властивих йому характеристик. Проте, якщо галузева технологія замінюється інноваційно (що можливе на будь-якому етапі розвитку галузі), починається повномасштабний цикл консолідації.

Втручання уряду в галузь, що знаходиться на четвертому етапі розвитку (наприклад, через купівлю часток у стратегічно важливих компаніях), може сповільнити падіння CR3, тобто затримати деконсолідацію та новий цикл розвитку галузі. Це призведе до виведення галузі з ринкової економіки, а модель стане не релевантною (див. рис. 1, IV етап, пунктирна лінія).

Вхід у галузь на етапі її рівноваги може відбуватися через створення в ній нових малих компаній (без претензій на зростання та лідерство) або через вчасне придбання нішевого бізнесу, що позиціонується в нижніх сегментах ринку. Експансія у вищі сегменти ринку з нижніх вимагає значних витрат часу та ресурсів. Водночас технологічне і брендове знецінення, що відбувається при спробі експансії в нижні сегменти з верхніх, веде до втрати колишніх позицій і не забезпечує придбання нових.

На початку деконсолідації та фактичного виходу з галузі її колишніх лідерів поглиблення взаємовідносин з покупцями та постачальниками перспективної нішевої компанії може стати передумовою для подальшого зростання.

Лідери галузі залишаються зацікавленими у злитті, але не поспішають з прийняттям рішення через можливість негативної синергії (згідно з дослідженням [9], ціна акцій інтегрованої компанії в більш ніж 60% випадків виявляється нижчою за суму цін акцій двох компаній до їхнього злиття). Актуальність інтеграційних стратегіях та створення об'єднань галузевими лідерами пояснюється можливістю демонстрації акціонерам зростання прибутку та рентабельності, а також забезпечує розширення бізнесу передусім на нові території.

Ухвалення стратегічних рішень щодо входу в цільову галузь, нарощування клієнтської бази усередині неї, а також щодо виходу або зміни пріоритетної зони зростання передбачає розрахунок двох основних параметрів: поточної позиції галузі на кривій консолідації та швидкості консолідації при збереженні діючої системи економічних чинників [8; 9].

З метою більш точного розрахунку необхідно обмежити галузь, визначивши її як групу прямих конкурентів, що діють у зоні однорідних економічних чинників.

Позиція галузі на кривій визначається шляхом розрахунку коефіцієнта концентрації CR3 у нинішній момент і уточнюється за допомогою виміру CR3 в ретроспективі з метою визначення вектора розвитку галузі δ. На думку Ф. В. Рагіна [9], для більшості галузей для ретроспективного виміру CR3 достатній термін 3–4 роки. Проте у великих або галузях, що розвиваються повільно, потрібно для ретроспективного аналізу більший термін, а в малих або тих, що швидко освоюються, – менший, який є також характерним для аналізу галузей на IV етапі консолідації.

Коефіцієнт концентрації CR3, що відображає загальну частку продажів, яка припадає на три найбільші компанії галузі, розраховується за формулою [8, с. 179; 9]:

$$CR3_t = S_{1t} + S_{2t} + S_{3t}, \quad (1)$$

де *CR3t* – коефіцієнт концентрації галузі у теперішній момент;

s_{1t}, s_{2t}, s_{3t} – частки ринку трьох ведучих компаній галузі у теперішній момент.

Ретроспективний аналіз здійснюється за допомогою розрахунку коефіцієнта концентрації $CR3_{t-n}$ [8; 9]:

$$CR3_{t-n} = S_{1t-n} + S_{2t-n} + S_{3t-n}, \quad (2)$$

де $CR3_{t-n}$ – коефіцієнт концентрації галузі *n* років назад;

s_{1t-n}, s_{2t-n}, s_{3t-n} – частки ринку трьох ведучих компаній галузі *n* років назад.

Напрямок розвитку галузі відображає вектор розвитку галузі δ, що визначається за формулою [8; 9]:

$$\delta = RS3_t - RS3_{t-n}, \quad (3)$$

де δ – вектор розвитку галузі.

Напрямок розвитку галузі та переважаючі процеси консолідації або деконсолідації характеризує знак вектору розвитку галузі ($\delta > 0$ – консолідація; $\delta < 0$ – деконсолідація).

Темп (швидкість) консолідації при збереженні діючої системи економічних чинників вимірюється у відсотках за рік і розраховується як частка модульного значення вектора розвитку галузі δ і ретроспективи n [8; 9]:

$$T = \frac{|\delta|}{n} \times 100\%, \qquad (4)$$

де T – швидкість консолідації (%).

На основі значень швидкості консолідації можливо визначити час, що необхідний галузі для досягнення наступного рівня розвитку. Проте зміни в системі значущих для галузі економічних чинників можуть прискорювати або уповільнювати темп консолідації. Так, посилення податкового навантаження негативно вплине на рівень прибутковості та інвестиційну привабливість галузевих компаній, у наслідок цього відбудеться уповільнення консолідації; формування культури споживання, тобто мода на продукт або послугу галузі, навпаки, здатна сприяти прискоренню консолідації.

Таким чином, приймаючи рішення щодо створення інтегрованого об'єднання, злиття з іншим підприємством у межах галузі або вихід на інший ринок, необхідно враховувати стадію консолідації, в якій перебуває галузь, напрямок розвитку галузі та темп (швидкість) консолідації. Найбільш успішними такі кроки є на першій та другій стадіях. Як зазначають Г. Динз, Ф. Крюгер та С. Зайзель [8], майже 50% угод про злиття підприємств є невдалими, коли консолідація відбувається на стадії спеціалізації (третя стадія). На стадії рівноваги та альянсів (четверта стадія) крах чекає майже на 70% таких угод. Зокрема, це пов'язано з дією антимонопольного законодавства та об'єктивним зменшенням прибутковості самої галузі.

Отримані результати досліджень дали змогу дійти таких висновків: усі галузі консолідуються та розвиваються схожим чином; активність у сфері злиттів та поглинань може бути прогнозована; кожну стратегічну подію в економіці слід оцінювати з урахуванням її впливу на ступінь консолідації. Таким чином, формування та розвиток компаній неможливі без розробки відповідної інтеграційної стратегії з урахуванням ситуації, що склалася в галузі у цілому.

Заслуговує на увагу поєднання стадій розвитку галузі за кривою консолідації та етапів життєвого циклу галузі (чи товару) у загальноприйнятій інтерпретації, що дозволяє визначити особливості розвитку інтеграційних відносин у галузі (див. табл. 1).

Отже, точна оцінка ретроспективних процесів в системі економічних чинників, наявність достовірної інформації щодо поточного стану зовнішнього та внутрішнього середовища, прогнозування очікуваних змін слугуватиме підґрунтям для формування та реалізації стратегій розвитку суб'єктів господарювання.

Ризики лідируючих компаній не обмежуються їх пріоритетною (базовою) галуззю, вони виникають і за її межами, в суміжних і незв'язаних галузях. Для завоювання переважної частки в пріоритетній галузі лідируючим компаніям потрібна раціональна стратегія надгалузевого рівня [9], що дозволяє ефективно експлуатувати, розвивати і покращувати корпоративний портфель бізнес-одиниць залежно від подій, що відбуваються в базовій галузі.

Погоджуємося з думкою Ф. В. Рагіна [9], що оптимальна стратегія лідера в базовій галузі має виглядати таким чином: експансія шляхом створення власних бізнес-одиниць у першій половині етапу *зростання* (CR3≈25%); початок паралельного продажу франшиз з поступовою заміною цим методом диверсифікації власними

силами, починаючи з другого етапу – з*ростання* до четвертого етапу консолідації – *рівноваги* (CR3 = 65%); поглинання галузевих конкурентів протягом проходження базовою галуззю етапу *спеціалізації* (CR3 = 40–65%); викуп франшиз у гранично консолідованій галузі на четвертому етапі *рівноваги* (CR3 = 65–80%).

Таблиця 1

Особливості розвитку інтеграційних відносин у галузі

Параметри	Етапи життєвого циклу галузі з урахуванням частки ринку присутніх на ньому компаній					
	Початок		Зростання		Спеціалізація	Рівновага
	Етапи життєвого циклу галузі (чи товару) у загальноприйнятій інтерпретації					
	НДДКР	Освоєння й запуск	Початкове зростання	Прискорене зростання	Зростання продажів	Зрілість
1	2	3	4	5	6	7
Особливість етапу	Порівняна відсутність конкуренції всередині галузі при одночасно високому рівні суперництва з субститутними галузями		Кількість компаній, що входять у галузь, стійко знижується. Джерелом конкурентної переваги стає вміння користуватися економією від масштабу й нагромадженням досвіду		Для збереження темпів зростання, досягнутих провідними компаніями галузі в попередні періоди, необхідні додаткові ресурси й зусилля, що може викликати потребу в інтеграції до іншої галузі	
Представлені типи підприємств	Підприємства-лідери у розробці й виробництві інноваційного продукту або ті, що мають належну фінансову підтримку (власні кошти чи залучені з інших галузей)		Три типи підприємств: 1) лідери ринку; 2) конкуренти лідерів, які відстають за темпами зростання ; 3) малі компанії та "новачки" галузі, що мають вузьку спеціалізацію		Зберігається розподіл компаній галузі на три групи. Чисельність 2-ї групи скорочується через поглинання лідерами ринку	Залишаються лише лідери ринку (≈80%) та нішеві компанії (≈20%). Позиція нішевих бізнесів стійка. Лідери починають диверсифікацію
Менеджмент і форми організації інтегрованих структур та окремих бізнесів, присутніх в обраній ресурсній ніші	Формування учасників на договірних відносинах (пули). База для мережі розробників	Формування мережі дилерів або дистриб'ютерів, виробничих організацій з відповідною сертифікацією. Розвиток підґрунтя для корпоративної мережі	Створення керуючої компанії. Формування корпоративних кластерів, створення засад для корпоративної інтеграції. Становлення правових форм інтегрова-	Формування корпоративної структури. Активне застосування аутсорсингу, придбання компаній-конкурентів. Створення корпоративної культури, розвиток корпоративного бре-	Становлення публічної компанії. Розширення мережі дилерів. Розширення інтегрованих структур на засадах аутсорсингу й основної групи власників	Публічна транснаціональна компанія, розвинені дилерські мережі. Кластери на основі аутсорсингу. Багаторівневий менеджмент. Вторинний ринок цінних паперів. Продаж активів

Параметри	Етапи життєвого циклу галузі з урахуванням частки ринку присутніх на ньому компаній					
	Початок		Зростання		Спеціалізація	Рівновага
	Етапи життєвого циклу галузі (чи товару) у загальноприйнятій інтерпретації					
	НДДКР	Освоєння й запуск	Початкове зростання	Прискорене зростання	Зростання продажів	Зрілість
1	2	3	4	5	6	7
			них структур. Брендінг	нду		
Динаміка показника концентрації CR3	Розробник технології – монополіст з CR3 = 100%	Монополія руйнується появою конкурентів. Галузь починає новий цикл консолідації з CR3 = 30–40%	Розміщується в діапазоні CR3=15...40%. Паралельно зі збільшенням коефіцієнта концентрації підсилюється конкуренція усередині галузі (через зменшення кількості компаній, що виробляють продукцію чи виступають як контрагенти)		Зменшення обсягів M&A через досягнення заданого рівня консолідації. Домінування лідерів обмежується законодавчо CR3 = 40...65%	Коефіцієнт концентрації, збільшуючись, досягає максимуму (CR3 = 80%), а потім знижується. Порівняна стабільність стану галузі
	Деконсолідація до CR3 =10–15%					
Ідентифікація й інтеграційна поведінка лідера галузі	Неможливо ідентифікувати найсильнішу компанію й оцінити її стратегічний потенціал. Єдиний критерій – темп нарощування виробництва		Простіша ідентифікація лідера, яка, проте, не означає дієвість інтеграції з ним. Лідери спроможні самостійно фінансувати зростання без стратегічної кооперації та інтеграції		Лідери впроваджують інтеграційні стратегії, що спрямовані на поглинання зростаючих компаній	Інтеграція як шлях лідера з галузі насамперед на нові території. Альянси між рівними компаніями
Вхід у галузь	Найбільш раціональним методом є створення нового бізнесу, а не придбання вже існуючого у галузі компанії. Іншою стратегією входу є альянс (наприклад, спільне підприємство) або придбання лідера без його функціональної інтеграції в корпоративну систему управління		Лідируючі компанії самостійно консолідують ринок з більшою рентабельністю, ніж у складі пов'язано диверсифікованих корпорацій, що можуть включити їх до складу власного бізнес-портфеля. У лідерів відсутня мотивація для продажу зростаючого в ціні бізнесу. Вхід можливий за рахунок створення нового бізнесу чи через інтеграцію з компанією-лідером		Стратегії: придбання лідера (можливі перешкоди від ресурсних витрат до протидії влади), альянс з одним із лідерів (стратегічна ініціатива вже не належить компанії, що прагне увійти в галузь), франчайзингу	Вхід через створення нової малої компанії (без претензій на зростання та лідерство) або через своєчасне придбання нішевого бізнесу (на початку деконсолідації й відступу лідерів галузі)

Параметри	Етапи життєвого циклу галузі з урахуванням частки ринку присутніх на ньому компаній					
	Початок		Зростання		Спеціалізація	Рівновага
	Етапи життєвого циклу галузі (чи товару) у загальноприйнятій інтерпретації					
	НДДКР	Освоєння й запуск	Початкове зростання	Прискорене зростання	Зростання продажів	Зрілість
1	2	3	4	5	6	7
Кооперація з клієнтами	Неконкурентність середовища дозволяє залучати клієнтів без значних зусиль. Залишаються клієнти, залучення яких менш вигідне, ніж боротьба з конкурентами		Збереження компаніями досягнутого раніше темпу приросту клієнтської бази можливе тільки за рахунок суперників. Маркетингові війни й стратегічна боротьба за об'єкти уваги. Інституціоналізація взаємин		Поширення програм лояльності. Інтеграційний маркетинг. Поглинання конкурентів для отримання їхньої клієнтської бази	Зростання клієнтської бази лідерів фактично припиняється. Втрата стратегічної перспективи й інтеграція у нові зони зростання
Передумови інтеграційно-дезінтеграційних процесів	Активна інтеграція відбувається на ранніх і кінцевих стадіях розвитку галузі. Доволі важко обрати партнера для повної інтеграції, щоб спеціалізуватися на випуску одного нового продукту		Інтеграція зі збутовими організаціями доцільна до досягнення стадії зрілості товару. Участь в об'єднаннях (союзах, асоціаціях) полегшує пошук клієнтів і дає змогу знизити трансакційні витрати, що нерідко є умовою виживання		Відмова від власних систем збуту й сервісного обслуговування на користь незалежних посередників. Дезінтеграція через виділення чи продаж непрофільних активів	
Інструментарій інтеграції	Стратегічні альянси й науково-технічне співробітництво	Інтеграційні процеси за допомогою всіх можливих інструментів, в тому числі й M&A для підтримки тактики випереджувального розвитку	Можливість реалізовувати експансію методом ліцензування своєї бізнес-моделі або технології (наприклад, через продаж франшиз зростаючим компаніям другого ешелону). Темп концентрації галузевих активів у таких компаній вищий, а ціна, що сплачується ними за експансію, нижча, ніж у конкурентів		Залучення поглиненого суперника чи зростаючих компаній другої групи в корпоративну систему управління. Придбання/продаж франшиз. Зниження диверсифікованості	Альянси з вітчизняними й зарубіжними конкурентами для розширення географії ринків збуту. Зміна системи дистриб'юції через кооперацію з іншими агентами
Стратегія в базовій галузі	Експансія шляхом створення власних бізнес-одиниць до того періоду, коли CR3≈25%		Початок паралельного продажу франшиз з поступовою заміною цим методом диверсифікації власними силами		Поглинання галузевих конкурентів	Викуп франшиз через сильну консолідацію галузі

Параметри	Етапи життєвого циклу галузі з урахуванням частки ринку присутніх на ньому компаній					
	Початок		Зростання		Спеціалізація	Рівновага
	Етапи життєвого циклу галузі (чи товару) у загальноприйнятій інтерпретації					
	НДДКР	Освоєння й запуск	Початкове зростання	Прискорене зростання	Зростання продажів	Зрілість
1	2	3	4	5	6	7
Стратегія поза базовою галуззю	Інтеграція у пов'язані галузі лише за умови виникнення синергії чи як елемент ресурсного забезпечення		Поглинання конкурентів. Синхронізація дій у суміжних галузях з процесами консолідації у базовій галузі		Продаж непрофільних активів. Поширення аутсорсингу. Обмін активами	Непов'язана диверсифікація чи інтеграція до закордонних ринків

Джерело: побудовано на основі [6, с. 93–96; 7, с. 101–104; 8; 9;10, с. 65–69].

Забезпечення такої стратегії фінансовими ресурсами потребує, з одного боку, своєчасних змін структури та організаційно-правової форми компанії, а з іншого – залучення активів із суміжних галузей. Логіка забезпечення експансії грошовими коштами припускає, що компанія на початку фінансує своє зростання з власного прибутку, потім починає додавати до цих засобів довгострокові кредити від фінансових інститутів, залучає ресурси за рахунок постачальників і споживачів, видає облігаційні позики і, нарешті, розміщує акції на фондовому ринку. Аж до останнього кроку корпорація може залишатися приватною, але для виходу на фінансовий ринок потрібна трансформація у відкрите акціонерне товариство (публічну компанію). Практика свідчить, що закриті компанії з часом втрачають лідерство в галузі через дефіцит фінансових ресурсів.

Отже, процеси консолідації в галузі мають об'єктивний характер. Прийняття рішення щодо інтеграції з іншим суб'єктом господарювання має базуватися на зіставленні всіх зазначених переваг і недоліків, визначені відповідності очікуваних результатів поставленій меті злиття або поглинання.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Таким чином, необхідною передумовою ефективної стратегічної адаптації суб'єктів господарювання в сучасних умовах є правильний вибір стратегічних цілей й напрямків стратегічного розвитку, які мають бути узгодженими з потребами суспільства, характером зовнішнього середовища та внутрішніми можливостями підприємства. Тобто оптимальна стратегічна поведінка підприємств має бути націлена на забезпечення захисту від зовнішніх загроз, використання ринкових можливостей з урахуванням особливостей розвитку галузі та передбачати комплекс дій, які сприяють захисту конкурентної позиції компанії та її довгостроковій прибутковості.

З метою оцінювання стану галузей промисловості України, які перебувають на різних стадіях розвитку, прогнозу їхнього розвитку та визначення перспективних шляхів зростання необхідними є побудова та дослідження кривої консолідації, аналіз ступеня консолідації та темпів розвитку галузей промисловості, визначення позицій вітчизняних галузей на кривій консолідації.

Подальші дослідження у цьому напрямку передбачають визначення стану галузі та місця в ній господарюючих одиниць – потенційних учасників об'єднання. Зокрема, необхідно оцінити етап життєвого циклу галузі та інтенсивність конкуренції, інвестиційну привабливість галузі (норму прибутку, легкість входу та виходу з галузі, наявність товарів-замінників, перспективи подальшого розвитку), особливо-

сті державного регулювання галузі, місткість ринку та частку учасників; визначити найбільшого конкурента, коло споживачів продукції (послуг), наявність розвиненої мережі збуту, наявність технологічних зв'язків між учасниками, обсяг витрат на НДДКР, впровадження нової продукції (послуг) тощо. Все це слугуватиме підґрунтям для визначення та реалізації ефективної стратегії формування та розвитку інтегрованих об'єднань.

Література

1. *Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / Е. В. Ленский; под ред. О. Н. Сосковца. – Мн. : "Армита – Маркетинг, Менеджмент", 2001. – 480 с. – Библиогр.: с. 464–476.*
2. *Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А. А.Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] – М. : Вильямс, 2003. – 924 с. – Библиогр.: в подстроч.*
3. *Портер М. Конкуренция: [учеб. пособие] / Майкл Портер; пер. с англ. Я. В. Заблоцкого – М. : Вильямс, 2003. – 495 с. – Библиогр. в примеч. в конце глав. – Предм. указ.: с. 490-495.*
4. *Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – с. 715*
5. *Пожинаев Р.Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р.Г. Пожинаев // Весник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2009. – № 2. – С. 2-14*
6. *Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: научная монография /А.Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.*
7. *Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія / А.А. Пилипенко. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 408 с.*
8. *Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу/ Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.*
9. *Рагин Ф.В. Консолидация отрасли и портфельная стратегия компании / Ф. В. Рагин [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.biznesam.lv/upload/11411998404_3.pdf*
10. *Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием / Ю. П. Анискин. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.*

Анна УСТИМЕНКО

ПУТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Виявлено проблеми функціонування інноваційної системи та пошуку шляхів розвитку інноваційної діяльності національного господарства України. Розглянуто основні фактори, що сприяють та ускладнюють інноваційний розвиток, проведено стислий аналіз інноваційної активності національного господарства. Виявлені напрямки стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Постановка проблемы. В современных условиях ориентации экономики Украины на повышение конкурентоспособности чрезвычайно важное значение приобретает активизация инновационной деятельности, поскольку выявление проблем и поиск путей развития инновационной деятельности в Украине позволит достичь значительный экономический и социальный эффект, осуществить прогрессивные структурные сдвиги в стране, значительно обновить реальный сектор и в целом обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность данной проблемы подтверждается значительным вниманием со стороны научного мира. Теоретические основы исследования вопросов инновационной деятельности заложили Шумпетер Й. Туган-Барановский М.И., Шпитгоф А..

Весомый вклад в развитие вопросов управления инновациями и стимулирования инновационного развития государства внесли А. И. Пригожин, Р. А. Фатхутдинов, В. Я. Горфинкель, С. Д. Ильенкова, Т. А. Васильева. Среди ученых, рассматривающих проблематику активизации инновационной деятельности как фактор экономического роста, можно отметить таких авторов, как И. М. Мирошник, В. Д. Рогожин, Н. Л. Смоляр, Л. И. Федулова, Н. И. Чухрай, А. И. Амоша, Э. Ю. Терещенко и др.

Выделение нерешенной проблемы. Однако проанализировав литературные источники, можно прийти к выводам, что освещены далеко не все вопросы относительно современного состояния и путей развития инновационной деятельности в Украине. Существует потребность в более глубоком исследовании многих ее аспектов на общегосударственном и региональном уровнях, в определении основных средств повышения эффективности регулирования инновационной деятельности как со стороны государства, так и со стороны предприятий.

Формирование целей статьи. Основной целью статьи является освещение основных проблем нынешнего состояния национальной инновационной системы Украины, а также поиск путей развития инновационной деятельности национального хозяйства Украины и разработка предложений относительно дальнейшего эффективного функционирования данного механизма.

© Анна Устименко, 2011.

Изложение основного материала исследования. Как утверждает И. И. Глущенко [1, с. 20], все государства в мире развиваются на основе инновационной или догоняющей модели. Первый вариант – инновационный путь развития государства с упором на высокие технологии. Такое развитие может осуществляться за счет создания новых, совершенствования существующих товаров и производств, усовершенствования управления. Государства с инновационной моделью развития относятся к "золотому миллиарду", то есть клубу наиболее материально благополучных и технологически развитых стран. При догоняющей модели развития государство использует ранее созданные другими технологии и товары. Такие государства характеризуются понижением уровня материального благосостояния.

В ходе парламентских слушаний на тему: "Стратегия инновационного развития Украины на 2010–2020 года в условиях глобализационных вызовов", которые состоялись 17. 06. 2009 г., был сделан вывод: "Урок нынешнего мирового кризиса показал, что те предприниматели и производства, которые ориентировались на высокие технологии, на инновационную продукцию, кризиса практически не ощутили. Те предприятия, которые не реконструированы и не модернизированы, сегодня неконкурентоспособны на мировых рынках" [2, с. 27]. Распоряжением Кабинета Министров Украины № 680-р от 17 июня 2009 г. [2] утверждена Концепция развития национальной инновационной системы до 2025 г., реализация которой осуществляется путем разработки каждые три года Плана мероприятий по развитию национальной инновационной системы. Таким образом, в отличие от развитых стран, в Украине еще не создана национальная инновационная система, она только находится в процессе развития, что требует разработки механизма регулирования инновационной деятельности национального хозяйства.

Несмотря на то, что официально заявленной стратегией Украины является построение национальной инновационной системы, инновационная активность украинских предприятий остается на достаточно низком уровне. Так, большинство субъектов хозяйствования работают на устаревшем оборудовании, при этом растет степень износа основных средств (в 2002 г. – 47,2%, а в 2009 г. – уже 60%) и сокращается наукоемкость ВВП (в 2002 г. – 1,11%, а в 2009 г. – лишь 0,95%). Так же снижается удельный вес предприятий, которые занимались инновационной деятельностью (в 2002 г. – 18,% а в 2009 г. – лишь 12,8%), в то время, как данный показатель в высокоразвитых странах достигает 70–75% (Германия (69%), Дания (71%) и Ирландия (74%) – разрыв с Украиной более чем в 5 раз) [3, с. 45].

Однако проблемой является не только недостаточная инновационная активность предприятий Украины, но и ее структурная деформированность, что отражено на рис. 1 – от 55% (2005 г.) до 63% (2010 г.) объемов финансирования инновационной деятельности приходится на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения, тогда как на проведение исследований и разработок – лишь 11–12% (2005–2010г г.).

Снижение уровня финансирования НИОКР привело к оттоку из Украины квалифицированных научных и технических кадров, упадку многих научных школ, стремительной деградации материально-технической базы научных и научно-технологических исследований, преобладающего внедрения в Украине заимствованных технологий не наивысшего уровня новизны [4, с. 9].

Проанализируем структуру затрат инновационно активных предприятий по видам экономической деятельности (табл. 1). Уровень инновационной активности значительно отличается среди отраслей национального хозяйства Украины. Наибольшая доля инновационно активных предприятий наблюдается в отрасли производства кокса и продуктов нефтепереработки (34%), машиностроения (21,1%),

химической и нефтехимической промышленности (20,5%), металлургии и обработки металла (13,1%).

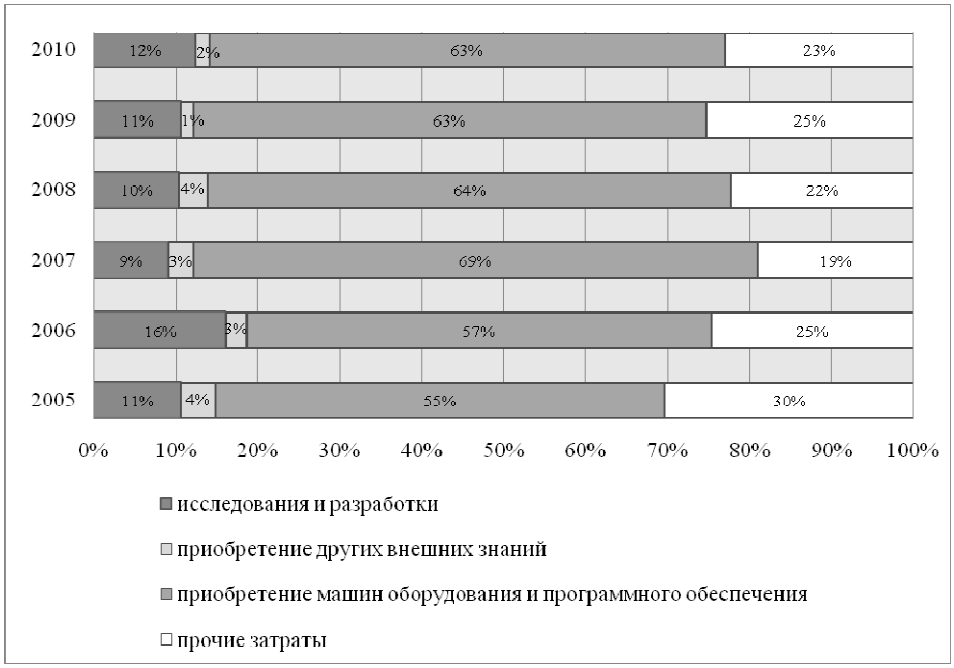


Рис. 1. ***Структура затрат на инновационную деятельность национального хозяйства Украины в 2005–2010 гг.***

Таблица 1

Доля инновационно активных предприятий
по видам экономической деятельности в 2006–2009 гг.

Вид экономической деятельности	2006	2007	2008	2009
Добывающая промышленность	4,8	5,9	5,9	5,5
Пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственных продуктов	9,4	13,2	12	13
Легкая промышленность	7,3	10,6	9,7	8,5
Производство древесины и изделий из древесины	5,6	11,3	9,5	8,8
Целлюлозно-бумажная промышленность, издательское дело	7,7	12,2	10,1	9,1
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	33,3	33,3	34	34
Химическая и нефтехимическая промышленность	20,1	21,6	20	20,5
Производство других неметаллических минеральных изделий	9,7	12,2	10,3	8,4
Металлургия и обработка металла	12,9	15	14,1	13,1
Машиностроение	20,2	23,3	21,2	21,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,6	6,1	5,8	6,1
В целом	11,2	14,2	13,0	12,8

Такая ситуация подтверждает тот факт, что инновационная деятельность наиболее развита в отраслях обеспечивающих производство сырьевых ресурсов, таких как кокс и продукты нефтепереработки, что обеспечивает Украине ведущие позиции на сырьевых рынках, однако не позволяет обеспечивать лидерство на рынках высокотехнологической продукции.

Об этом свидетельствуют соответствующие статистические показатели – в 2010 г. доля наукоемких видов продукции в объеме экспорта Украины составила 13,4%, что составляет лишь 0,1% на мировом рынке высокотехнологической продукции [5, с. 34].

Инновационная активность предприятий промышленности Украины также характеризуется неравномерной территориальной распределенностью (рис. 2). Так, наибольшая доля инновационно активных предприятий наблюдалась в г. Киеве (29%), Ивано-Франковской (27,9), Черниговской (17,4%), Черновицкой (16,9%) областях, наименее инновационно активны предприятия Хмельницкой области (4,2%) и г. Севастополя (5,3%). Результаты анализа показателей инновационной активности промышленных предприятий в регионах Украины показывают существенные отличия между регионами, вызванные исторически сложившейся отраслевой структурой производства и его размещением.

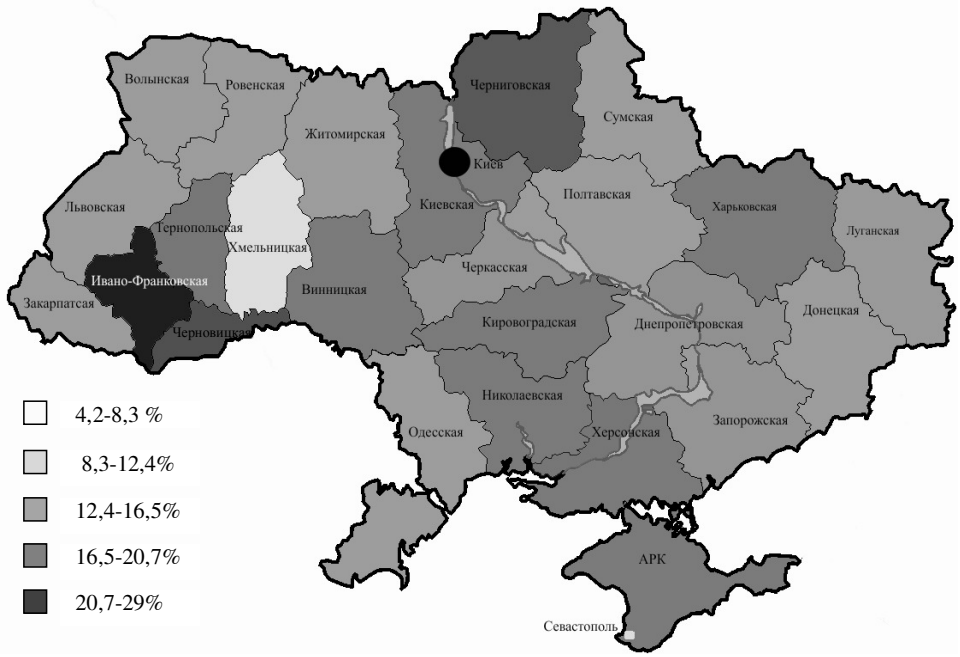


Рис. 2. ***Доля инновационно активных промышленных предприятий по регионам Украины в 2010 г.***

По мнению большинства экспертов, основными причинами кризисного состояния инновационной сферы в Украине являются проблемы с финансированием инновационной деятельности, что создает существенные препятствия для ускорения НТП. В Украине ст. 34 Закона Украины "О научной и научно-технической деятельности" [6] определена норма относительно обеспечения государством бюджетного финансирования научной и научно-технической деятельности объемом не меньше 1,7% ВВП Украины, которая так и не была выполнена ни в одном

бюджетном году. Расходы бюджета на науку составляли 0,3–0,5% ВВП, вследствие чего наука в нашем обществе несла преимущественно социокультурную функцию. Как утверждает В. И. Полохало [2, с. 13], экономическую функцию наука начинает обеспечивать с объемов финансирования более 0,9% ВВП.

Как видно на рис. 3, финансирование инновационной деятельности преимущественно осуществляется за счет собственных средств предприятий – 60–87%. Такая ситуация обусловлена преимущественно тем, что государство в условиях бюджетного дефицита не может обеспечивать финансирование инновационной деятельности на должном уровне, а притоку значительных иностранных инвестиций препятствуют нестабильность финансово-экономической и политико-правовой систем.

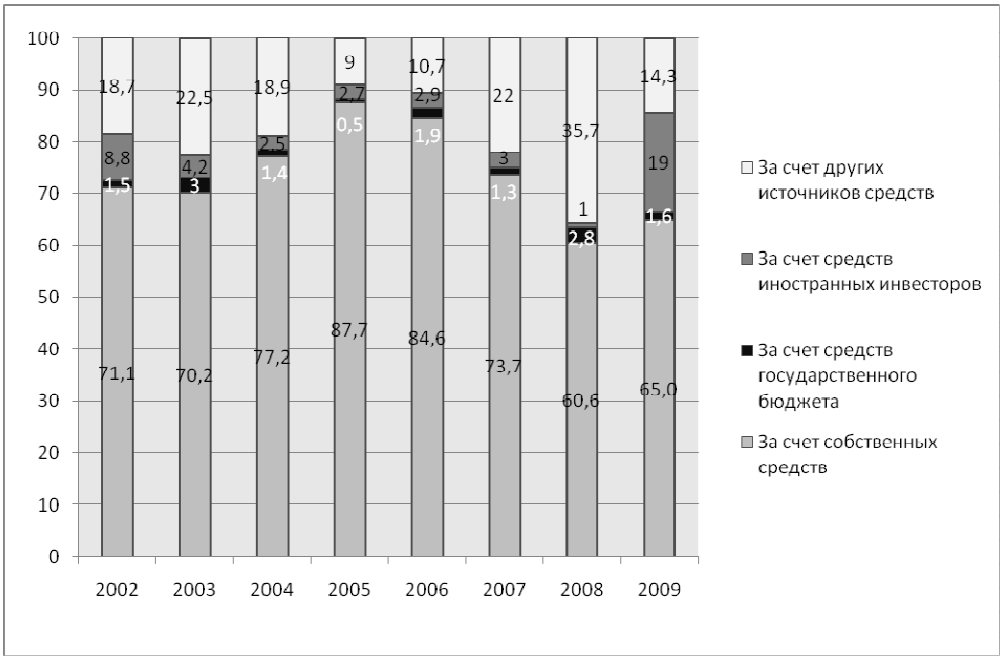


Рис. 3. ***Финансирование затрат на инновационную деятельность по источникам финансирования в 2002–2009 гг., %***

Технологии, используемые в производственно-хозяйственной деятельности, давно устарели, подтверждением чему является проведенное Государственным комитетом статистики Украины в 2009 г. статистическое наблюдение юридических лиц всех организационно-правовых форм хозяйствования, которые выполняли работы в области перерабатывающей промышленности. Данные относительно технико-технологического уровня производства показывают, что почти 45% предприятий перерабатывающей промышленности применяют технологии, возраст которых составляет до 10 лет, 37% – от 11 до 30 лет, 12,3% – более 31 года, почти 6% предприятий не определили возраст технологий своего производства.

Основной фактор, который препятствовал проведению передовых технологий, – это ограниченность финансирования, что отметили 44% предприятий. Почти в равной степени мешали внедрять передовые промышленные технологии такие факторы, как низкоквалифицированный персонал (3,4%), неспособность руково-

дителей разного уровня оценить новые технологии (4,9%), организационные и правовые проблемы (5,2%) и отсутствие научно-технической поддержки со стороны других организаций (4,2%).

Проведенный анализ указывает на то, что в настоящее время в Украине сложилась недостаточно эффективная модель инновационного развития национального хозяйства, что обуславливает объективную необходимость разработки механизмов регулирования инновационной деятельности путем поиска решений выявленных проблем.

При осуществлении процессов регулирования инновационной деятельности следует учитывать ряд факторов как стимулирующих, так препятствующих развитию инновационной деятельности национального хозяйства Украины. Обобщая материалы научных публикаций, представим основные факторы, влияющие на инновационное развитие Украины, на рис. 4.

Так, основными факторами, положительно влияющими на развитие инновационной деятельности национального хозяйства Украины, являются: выгодное геополитическое положение Украины, наличие необходимого научно-технического потенциала, развитая материально-сырьевая база, развитая транспортная инфраструктура, высокий уровень образования и инженерной науки, наличие высококвалифицированной рабочей силы, тогда как среди факторов сдерживающих и препятствующих активному инновационному развитию национального хозяйства следует выделить дефицит источников финансирования, слабость материально-технической научной базы, высокий экономический риск, отсутствие стимулов к внедрению инноваций, низкий платежеспособный спрос на инновационные разработки и несовершенство законодательства, регулирующего инновационную деятельность национального хозяйства Украины.

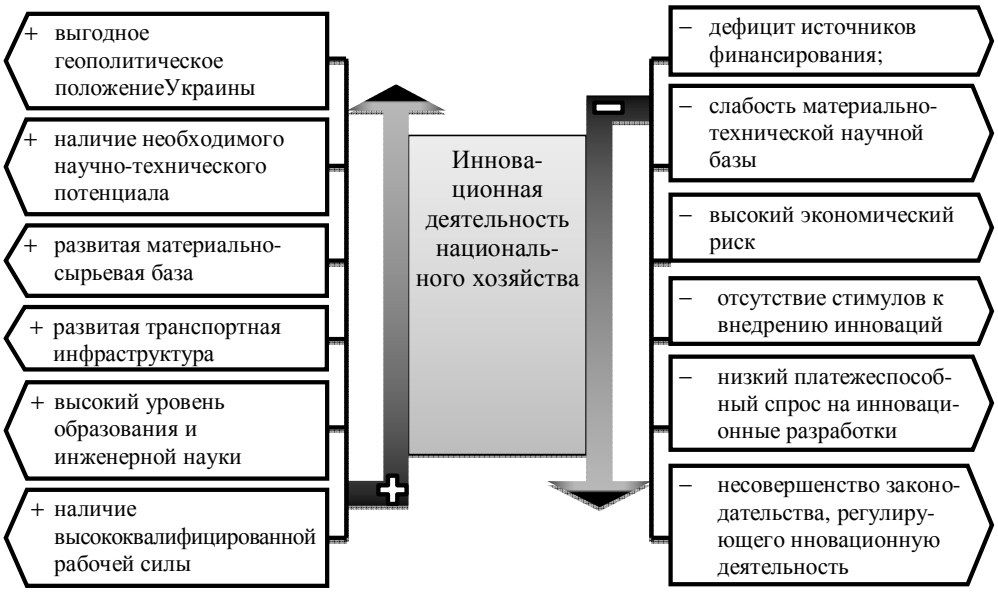


Рис. 4. ***Основные факторы, влияющие на инновационную деятельность национального хозяйства Украины***

Необходимость поиска кардинальных решений этих проблем очевидна. По самым разным показателям конкурентоспособности Украина в рейтингах стран мира занимает далеко не первые позиции, что, однако, не является ее характерным состоянием. Так, в соответствии с исследованиями Всемирного экономического форума 2010–2011 г. по индексу глобальной конкурентоспособности Украина занимает 89 место из 139 исследованных стран (причем динамика данного показателя имеет отрицательную тенденцию – в 2006 г. Украина занимала 69 место), а по индексу инновационности и модернизации – 88 место [7, с. 29].

Для эффективного развития инновационной деятельности необходимы три составляющие:

1) достаточный инновационный потенциал;

2) соответствующие инвестиции;

3) реальная государственная поддержка стратегии инновационного развития.

Под инновационным потенциалом понимается интегрированная совокупность всех имеющихся материальных и нематериальных активов, которые используются для осуществления его инновационной деятельности и обеспечивают достижение конкурентных преимуществ предприятия путем разработки и внедрения инноваций.

Инвестиции являются финансовым источником инновационной деятельности и без надлежащего финансового обеспечения процесс развития инновационной деятельности может быть затруднительным.

Поддержка развития инновационной деятельности со стороны государства является так же необходимым условием активизации данного процесса, поскольку рыночный механизм в чистом виде не в состоянии обеспечить надлежащее сбалансированное развитие инновационной деятельности и максимальное удовлетворение всех участников рынка.

Одной из важных предпосылок становления и развития инновационной экономики является зрелость и устойчивость институтов, стабилизирующих и регулирующих инновационную среду. Мировой опыт показывает, что ключевым моментом в формировании инфраструктуры поддержки предпринимательства является создание сети центров малого предпринимательства (инновационных, производственных, научно-технических, инвестиционных, учебно-методических), позволяющих комплексно использовать имеющиеся местные ресурсы, выстраивать из наработанного организационного материала и отдельных блоков системы поддержки малого бизнеса механизмы его расширенного воспроизводства.

Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Интеграция Украины в высокотехнологическую конкурентную среду обусловила потребность формирования инновационной модели развития отечественной экономики. Определенная в Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 гг. цель – вступление Украины в “двадцатку” передовых государств мира до 2020 г. – может быть достигнута только при условии создания в стране новой модели инновационной экономики.

Для стимулирования инновационной деятельности в Украине целесообразно:

- увеличение объемов государственного финансирования научной и научно-технической сферы;
- систематизация, кодификация и усовершенствование законодательства в сфере инновационной деятельности;
- развитие системы льготного кредитования инновационных проектов, страхования инвестиционных рисков в инновационной сфере, возмещения части кредитных процентных ставок за счет бюджетов всех уровней;

- разработка системы стимулирования долгосрочного кредитования инновационных проектов коммерческими банками;
- разработка системы финансово-кредитной поддержки малых инновационных предприятий;
- создание специального государственного инновационного банка, основной функцией которого будет долгосрочное кредитование приоритетных инновационных проектов под низкую процентную ставку.

Реализация стратегии опережающего инновационного развития может стать одним из главных инструментов структурной и технологической трансформации и модернизации национальной экономики, которая обеспечит Украине устойчивый экономический рост, высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики и позволит занять достойное место в мировой хозяйственно-экономической системе.

Література

1. *Глущенко И. И., Система стратегического управления инновационной деятельностью [текст] : моногр. / И. И. Глущенко. – г. Железнодорожный : ООО НПЦ "Крылья", 2006. – 356 с.*
2. *Андрощук Г. О., Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізацій них викликів [текст] / Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парлам. вид-во, 2009. – 632 с.*
3. *Васильева Т. А. Банковское инвестирование на рынкке инноваций [текст] : моногр. / Т. А. Васильева. – Суми : Изд-во СумДУ, 2007. – 513 с.*
4. *Нагачевська Т. В. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспективи України [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані (23,85 КБ (24 422 байт). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7 /09ntvpou.pdf.*
5. *Васильева Т. А., Риск-менеджмент инноваций / Т. А. Васильева, О. Н. Диденко, А. А. Епифанов и др. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 260 с.*
6. *Про наукову і науково-технічну діяльність Закон України № 1977-XII від 13.12.91 // Закони України : [у 21 т.]. Т. 2. – К. : Ін-т законодавства, 1996. – С. 441–454.*
7. *Schwab K., The Global Competitiveness Report 2010–2011 / K. Schwab, X. Sala-i-Martin, R. Greenhill. – Geneva : World Economic Forum, 2010. – 516 p.*

Вікторія ЧОРНОДОН

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АПК У СИСТЕМІ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Обґрунтовано організаційно-економічні засади інноваційного розвитку АПК України в системі реформування національного господарського комплексу, визначено соціально-економічні передумови розвитку сільськогосподарського виробництва, стратегічні пріоритети реалізації інноваційних процесів та розкрито умови їхньої реалізації.

Постановка проблеми. З метою підвищення ефективності функціонування національного господарського комплексу обраний стратегічний курс України на побудову високорозвиненої, правової, демократичної держави з подальшою інтеграцією з європейським економічним простором вимагає розвитку всіх його складових і потребує особливої уваги до формування, ефективного використання інноваційного потенціалу. Інноваційний характер відтворювальних процесів сучасної економічної системи зумовлює перехід усіх складових національного господарського комплексу на новий тип розвитку, потребує вдосконалення механізму взаємовідносин між суб'єктами господарювання.

Агропродовольча система (АПС), яка об'єднує виробництво і переробку агропродовольчої продукції, а також продовольчий ринок, є провідною ланкою процесу продовольчого забезпечення держави, однією з найважливіших складових економічної незалежності. Особливого статусу агропродовольчій системі України надає наявність у цій сфері реальних передумов для реалізації національних конкурентних переваг нашої країни на міжнародних товарних ринках [1, с. 242].

Для вітчизняної АПС результати її конвергенції із світовою системою визначаються вибором стратегії і конкретних механізмів входження у глобальний простір. Безоглядне долучення до інтеграційних процесів у сучасних умовах пов'язане зі значними ризиками, що суттєво зростають для держав з недостатньо стійкими соціально-економічними системами. Останні характеризуються неспроможністю розвиватися на ендогенній основі і, відповідно, високим рівнем зовнішньої залежності (у тому числі й від експортних надходжень), розбалансованою внутрішньою структурою, соціальною поляризацією та екологічним занепадом. Такі країни через нездатність дотримуватися національно орієнтованих стратегій поведінки у глобалізованому просторі можуть розраховувати лише на роль сателітів економічно розвинених держав, які і визначають, відповідно до власної вигоди, кількість та асортимент ресурсів і продуктів, що поставляються периферією на світовий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку АПК присвячені роботи багатьох вчених-економістів, чільне місце серед них посідають праці: В. І. Бойка М. І. Кісіля, М. Ю. Коденської, І. І. Лукінова, М. Г. Лобаса, О. В. Овсянікова, Б. Й. Пасхавера, В. Л. Перегуди, П. Т. Саблука, Н. М. Сіренко,

© Вікторія Чорнодон, 2011.

О. О. Сторожука, І. І. Червена, О. Г. Шпикуляка та ін. Проте суттєвою проблемою для України є визначення передумов формування та ефективного використання ресурсного потенціалу. Щодо інноваційного розвитку економіки, то це питання досліджується в працях С. С. Герасимчука, П. Н. Завліної, М. І. Крупки, А. Я. Кузнєцова, О. О. Лапко, В. Г. Мединського, Б. Й. Пасхавера, В. М. Петрова, В. П. Семиноженка, В. П. Ситника, В. М. Трегобчука, Р. А. Фатхутдінова, Л. І. Федулової, Й. Шумпетера, О. В. Шубравської, М. Г. Чумаченка та ін. Проте особливо актуальним у сучасних умовах господарювання в контексті постійних змін, що відбуваються у функціонуванні агропромислового комплексу, є обґрунтування теоретичних, методологічних та організаційно-прикладних засад його інноваційного розвитку.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення інноваційних процесів, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів.

Метою дослідження є обґрунтування організаційно-економічних засад інноваційного розвитку АПК у системі реформування національного господарського комплексу України, визначення соціально-економічних передумов розвитку сільськогосподарського виробництва, формування стратегічних пріоритетів реалізації інноваційних процесів в агропромисловій сфері.

Виклад основного матеріалу. Національний господарський комплекс як система виробництва, обміну і споживання, що склалась у межах держави, має певну структуру, що передбачає наявність складових частин і зв'язків між її елементами, які виражаються внутрішніми особливостями та рівнем розвитку зовнішніх зв'язків з національними господарствами інших країн.

Відповідно до прийнятої в Україні Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр., в умовах глобалізаційних викликів необхідне створення системи інвестування інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідає сучасним вимогам ринкової економіки і дасть змогу забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, що має базуватись на визначених принципах [2]:

- чіткої диверсифікації джерел і механізмів функціонування залежно від етапів інноваційного процесу;
- використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- раціонального використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- орієнтації державних інвестицій на науку та інновації для стимулювання припливу в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Інноваційний розвиток АПК реалізується через систему заходів організаційно-економічного характеру, що здійснюються з метою підвищення ефективності функціонування галузей національного господарського комплексу й спрямовані на здійснення інноваційних процесів і прискорення науково-технічного розвитку через розробку, впровадження та використання наукових розробок у виробництві сільськогосподарської продукції, просуванні її на ринок, реалізацію та матеріально-технічне забезпечення розширеного циклу прогресивного відтворення.

Розвиток національної економіки супроводжується поглибленням суспільного поділу праці і спеціалізації діяльності. Процеси спеціалізації потребують координації діяльності і формування зв'язків між різними галузями і виробництвами. Це призводить до більш тісного поєднання економічних суб'єктів і створення господарського комплексу.

Дослідження проблем організації інноваційної діяльності в системі агропромислового комплексу України виявило, що поряд із відсутністю дієвих державних програм підтримки та фінансування інноваційних проектів, нестачею власних оборотних коштів у підприємств запровадження нововведень найчастіше вимагає значно більших витрат, ніж очікувалося при ухваленні рішення про інновацію. Потенційно ефективні нововведення не впроваджуються або впроваджуються з великою затримкою у часі (внаслідок помилок в оцінці строків впровадження, недосконалої організації інноваційних процесів і відсутності розвинутої інноваційної інфраструктури).

Сучасні сільськогосподарські товаровиробники на шляху інноваційного розвитку потребують фінансової, економічної і технологічної збалансованості з переробними підприємствами й обслуговуючими організаціями, що здійснюють матеріально-технічне забезпечення. Тому для ефективного функціонування національного господарського комплексу важливе значення має інноваційний потенціал, яким володіють суб'єкти господарювання.

Сільське господарство України є важливою складовою національної економіки, і суспільство надзвичайно чутливе щодо ситуації в ньому, продукція агропромислового комплексу становить п'яту частину у внутрішньому валовому продукті, а в структурі загальної торгівлі має велику частку. Однак потенційні можливості вітчизняного аграрного сектору значно більші [3, с. 242].

З огляду на надзвичайну роль агропромислової сфери Верховна Рада України визначає такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 рр., як високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості [4].

Стратегічними завданнями розвитку АПК є такі:

- підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для нарощування виробництва продукції;
- розширення ринків збуту продукції;
- дотримання якісних параметрів виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності продукції;
- забезпечення екологічної складової виробничого процесу;
- удосконалення системи ціноутворення;
- організація раціональної інфраструктури, поглиблення міжгалузевої кооперації;
- запровадження ресурсозберігаючих технологій;
- активізація інвестиційної діяльності за рахунок зовнішніх джерел фінансового забезпечення;
- надання пріоритетності вітчизняним товаровиробникам.

Вищезазначені напрямки зорієнтовані на створення конкурентоспроможного сектору економіки з оптимальною й ефективною структурою виробництва, здатною забезпечити широку взаємодію з його сировинною сферою, з метою випуску високоякісної конкурентоспроможної продукції та підтримання належного рівня продовольчої безпеки держави.

Основні завдання, які стоять перед агропромисловим комплексом, можна сформулювати таким чином: на основі новітніх наукових розробок і технологій забезпечити ефективний розвиток галузі рослинництва та стабілізацію тваринництва, здійснивши перехід до розширеного відтворення галузі на власній ресурсній базі, а також за рахунок залучення додаткових фінансових коштів інвесторів, державних цільових програм, місцевого бюджету [5, с. 6].

Реалізація стратегічних завдань розвитку АПК має базуватись на комплексному підході, що має узгоджуватися із загальною державною концепцією розвитку сільського господарства. В умовах зменшення бюджетної підтримки слід подбати про розвиток галузі через зняття обмежень торгівлі сільгоспсировиною й продовольством: надання податкових преференцій хоча б тим господарствам, які використовують у виробництві інновації та новітні технології й підтверджують це договорами з науково-дослідними установами на науково-консультаційне забезпечення трансферу інновацій; запровадження контролю за економічною обґрунтованістю цін на ресурси, зокрема, міндобрива й пальне, щоб не допускати спекуляції в цьому сегменті агроринку.

Ми погоджуємся з думкою, В. В. Савранчука, що до заходів мінімізації кризових явища в АПК і виведення його на нові інноваційні перспективи належать[5]:

- пролонгація кредитів, що їх отримали в комерційних банках підприємств за галузі;
- збільшення видатків на фінансування бюджетних програм здійснення фінансової підтримки підприємств галузі через механізм здешевлення кредитів, бюджетної дотації тваринницької і рослинницької галузей;
- здійснення компенсації товаровиробникам за використання високорепродуктивного насіння (не нижче 2 репродукції) за бюджетною програмою підтримки підприємств АПК;
- відновлення фінансування за бюджетними програмами з частковою компенсацією вартості складної сільгосптехніки вітчизняного, а також іноземного виробництва, яка не виробляється в Україні;
- відтворення та підвищення родючості ґрунтів, здешевлення вартості страхових премій;
- виділення за рахунок стабілізаційного фонду додаткових коштів на підтримку фермерських господарств.

Пріоритетність моделі інноваційного розвитку аграрного сектору економіки також пояснюється і її здатністю набувати якостей емерджентності та генерувати синергетичний ефект, якщо одночасно впроваджуються різні види інновацій, паралельно запроваджуються інновації на різних ієрархічних рінях або підсистемах, системоутворюючі фактори управління знаходяться у збалансованому стані. При цьому можливості суб'єктів аграрного сектору економіки до одночасного впровадження системи інновацій на всіх ієрархічних рівнях визначаються рівнем їхньої інноваційної сприйнятливості.

Загальна інноваційна сприйнятливість вітчизняних аграрних підприємств у середньому не перевищує 50% від можливої, найвищий рівень сприйнятливості до інновацій мають техніко-технологічна система та природні ресурси, тому впроваджуються один або два види інновацій (біологічні, техніко-технологічні). Найнижчий рівень оцінки має організаційно-управлінська сприйнятливість, яка не забезпечує належного інноваційного клімату, культури і не розвиває інтелектуальну складову організації [6, с. 355].

Зміни у міжгалузевій структурі слід спрямувати на вирішення таких першочергових завдань:

- створення рівних можливостей для комерційної діяльності всіх суб’єктів господарювання;
- значне збільшення обсягів виробництва спеціальних, дієтичних і продуктів дитячого харчування для окремих груп споживачів тощо.

Основними пріоритетними напрямками розвитку окремих галузей слід вважати такі:

- модернізацію діючих виробництв із впровадженням енергозберігаючих технологій виробництва, переробки, розширення експортних потужностей; скорочення енергомістких, екологобезпечних виробництв;
- перехід на інноваційну модель розвитку, широкомасштабне використання новітніх науково-технічних досягнень з відповідним інвестиційним забезпеченням;
- покращення забезпечення підприємств висококваліфікованими кадрами;
- формування цілісної інфраструктури ринку, державної системи моніторингу ринку сільськогосподарської продукції й продовольчих товарів.

Пріоритетними завданнями розвитку АПК є посилення агропромислової інтеграції та формування інтегрованих промислово-фінансових структур у виробничій і переробній сферах. Умовами посилення інтеграційних процесів у сфері агропромислового виробництва є:

- посилення кооперування на внутрішньому та міжгалузевому рівнях, що сприяє розвитку спеціалізації виробничої діяльності;
- підвищення ефективності управлінських рішень, спрямованих на об'єднання і локалізацію системи управління для усіх етапів реалізації виробничого процесу.

В умовах ринкової економіки відбулася переорієнтація виробників на споживчий попит, що сприяло формуванню конкурентного середовища і появі нових підходів до процесів створення і впровадження нововведень.

Загальнопоширене уявлення інноваційного процесу розкривається поетапним поділом відповідно до основних стадій еволюції наукового знання, комплексу досліджень і робіт, спрямованих на створення і поширення інновацій.

Комерційна реалізація щодо інновації є потенційною властивістю, для досягнення якої необхідні певні зусилля [7]. Прискорення процесів агропромислової інтеграції дасть можливість раціоналізувати організаційно-технологічні зв'язки між підприємствами виробничої та переробної сфер, створити рівні умови для забезпечення дохідності господарських структур інтегрованого виробництва, створити реальні можливості комплексного використання сировини й матеріально-технічних засобів. Розвиток інтеграційних зв'язків і міжнародного співробітництва слід підпорядкувати вирішенню таких завдань, як техніко-технологічне оновлення підприємств, розширення асортименту і підвищення якісних показників і безпечності вітчизняної продукції, запровадження сучасних систем менеджменту і маркетингу тощо.

До того ж, як показав досвід багатьох менш розвинутих країн, успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови сприйняття нею інновацій (тобто така модель не буде життєздатною без реформування економічного середовища загалом на основі докорінної перебудови господарського механізму країни). Також необхідно вирішити проблему адекватного національним умовам регулювання інноваційного процесу, яке матиме як спільні, так і специфічні риси порівняно з інституційною складовою інноваційних програм інших країн.

На нашу думку, для України переважною має стати бімодальна стратегія інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Умовою запровадження бімодальної моделі є великі капіталомісткі підприємства із значними земельними масивами, що зумовлює укрупнення сільськогосподарських товаровиробників і їхню інтеграцію [6]. Як зазначає автор, "…до основних видів інновацій при реалізації унімодальної стратегії відносяться: підвищення врожайності через хімізацію, нові технології внесення добрив, нові сорти сільськогосподарських культур, породи тварин тощо, біномодальну ж стратегію характеризують економія робочої сили за рахунок

впровадження техніко-технологічних інновацій шляхом фінансування інноваційної діяльності за рахунок державних коштів в поєднанні із коштами спеціальних інноваційних фондів".

Варто також враховувати досвід розвинутих країн світу з ринковою економікою, де стратегічні галузі національного господарства або знаходяться у підпорядкуванні держави, або держава здійснює своє втручання через відповідні механізми впливу. З цією метою в найближчі роки слід ухвалити пакет нормативно-правових актів щодо забезпечення ефективного функціонування стратегічно важливих секторів для економіки країни.

Для ефективного розвитку агропромислового виробництва необхідне поєднання організаційно-економічних чинників з технічними та технологічними.

Інноваційний розвиток у сільському господарстві має відбуватись за такими напрямками:

- інформатизація виробничого процесу та його обслуговуючої системи, запровадження сучасної комп'ютерної бази і створення мережі користувачів серед працівників підприємств;
- налагодження співпраці товаровиробників з науково-дослідними організаціями та впровадження у виробництво новітніх досягнень селекції, розсадництва і догляду за культурами;
- створення ефективної системи управління колективами на базі оптимального поєднання організаційно-розпорядчих, економічних і соціально-психологічних методів управління;
- підвищення якісних характеристик кадрового потенціалу шляхом створення галузевих і міжгалузевих центрів щодо підвищення кваліфікації персоналу;
- створення дієвої системи матеріально-технічного забезпечення підприємств;
- поглиблення вертикальної та горизонтальної інтеграції виробництва, переробки і реалізації продукції.

Одночасно з високотехнологічними інноваціями необхідно масово впроваджувати організаційно-інноваційні розробки, пов'язані з земельною реформою і введенням вартості землі в економічний оборот, створенням нових ринкових механізмів кредитного забезпечення довгострокових інноваційних проектів, а також формуванням ринкової інфраструктури.

Шляхами вирішення проблем інноваційного розвитку національного господарства мають стати: вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України; необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю; органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно і цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворювальних факторів.

Для мобілізації внутрішніх можливостей забезпечення ефективного розвитку слід поліпшувати організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності, методи та інструменти активізації інвестиційних процесів, правове, нормативне, методологічне та інформаційне забезпечення.

Стимулювання економічного зростання має забезпечуватись за рахунок залучення інвестицій з різних джерел фінансування, при цьому провідна роль має належати державному регулюванню.

Висновки. Для реалізації стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку АПК України в системі національного господарського комплексу та активізації інноваційних процесів необхідні: встановлення чіткого економічного механізму функціонування ринку науково-технічної продукції; економічна підтримка науки з боку дер-

жави, розвиток мережі інформаційно-консультативних служб, реклами і пропаганди, наукових досягнень у сфері виробництва продукції, освоєння перспективних ринків збуту, раціональне використання фінансових і матеріально-технічних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки, застосування біологізації виробництва, поглиблення територіальної спеціалізації та концентрації землекористування, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Перспективи подальших досліджень ефективного функціонування АПК в умовах глобалізаційних процесів мають бути спрямовані в площину інноваційного розвитку, застосування нових форм організації виробництва, впровадження інноваційних технологій у виробництво; залучення висококваліфікованих фахівців, розробку системи інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Література

1. *Виклики і шляхи агропромислового розвитку / [Б. Й. Пасхавер, О. В. Шуравська, Л. В. Молдаван та ін.] ; за ред. Б. Й. Пасхавера ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 432 с.*
2. *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [авт.-упоряд : Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.*
3. *Економічні проблеми XX століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.*
4. *"Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності" : Закон України № 433-IV від 16 січ. 2003 р. (із зм.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua.*
5. *Савранчук В. В. Інноваційні засади реформування В АПК як шлях до ефективного розвитку / В. В. Савранчук, І. М. Семеняка, А. Л. Семеняка, А. Л. Андрієнко // Агропромислове виробництво України – стан та перспективи розвитку : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф., (Кіровоград, 25–26 берез. 2010 р.) Вісник Степу 2010. – Вип. 7. – С. 3–8.*
6. *Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : моногр. – Миколаїв, 2010. – 416 с.*
7. *Инновационный менеджмент / [С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохбер, С. Ю. Ягудин и др.]; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.*

Катерина ЧУРІКОВА

ПРОГРАМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ РЕСУРСАМИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Обґрунтовано необхідність використання програмування бюджету як ефективного інструменту управління бюджетними ресурсами регіону в умовах глобальної економічної системи. Запропонована хронологія основних етапів впровадження програмно-цільового методу у бюджетну практику України та уніфікована методика багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування на середньостроковий період.

Постановка проблеми. В умовах розвитку цивілізації посилюються інтеграційні процеси між державами. Найбільш універсальним виявом цих процесів є глобалізація, що набрала особливих темпів в останні десятиліття XX ст. та на початку XXI ст. Міжнародна економіка поступово перетворюється у глобальну мережу взаємозалежних та економічно інтегрованих економічних систем. Глобальна економіка постає як єдина цілісна система і дедалі більше працює за встановленими міжнародними правилами. При цьому у процесі забезпечення економічної безпеки кожна держава вирішує питання фінансової безпеки та її головної складової – бюджетної безпеки, бо зрозуміло, що прес глобалізації зруйнує все неефективне та недостатньо життєздатне. Таким чином, Україна постала перед необхідністю створення оптимальної моделі участі в цьому процесі, щоб не опинитись осторонь від глобалізаційної реальності сучасного світу. Чинним законодавством у країні визначено, що "... бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та *ефективності використання бюджетних коштів*" [1]. Реалізація зазначеного завдання залежить від стійкості державних і місцевих фінансів, які є основним джерелом фінансування завдань та функцій держави. Україна за двадцять років незалежності так і не змогла збудувати ефективного механізму управління бюджетними ресурсами, а проблеми, що перешкоджають ефективному функціонуванню бюджетного процесу, охоплюють не тільки виконання бюджету, а й стадію бюджетного планування як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. В умовах обмеженості бюджетних коштів, їхнього неефективного використання та нераціональної структури видатків держави та органів місцевого самоврядування виникає ***об'єктивна необхідність*** запровадження більш дієвих інструментів бюджетного менеджменту. Саме таким інструментом, який дає змогу більш ефективно й прозоро використовувати бюджетні кошти держави та її регіонів, забезпечує узгодження бюджетних видатків із пріоритетами державної й регіональної політики та апробований у світовій практиці, є програмно-цільовий метод, складові компоненти методології котрого такі: стратегічне та середньострокове бюджетне планування,

© Катерина Чурікова, 2011.

бюджетні програми, система моніторингу та оцінки виконання бюджетних програм (рис. 1).

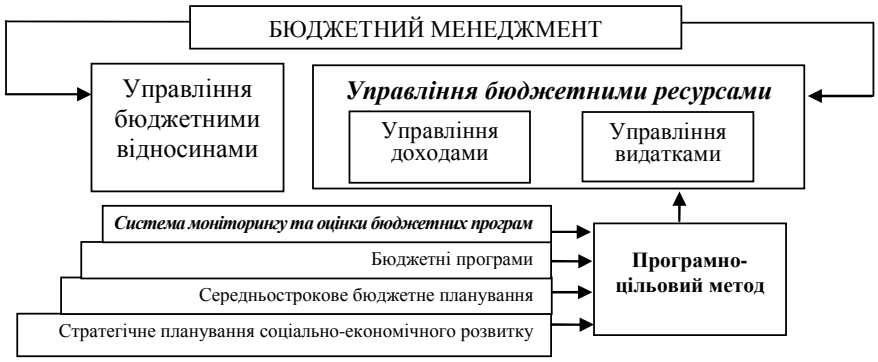


Рис. 1. ***Місце програмно-цільового методу в управлінні бюджетними ресурсами***

Необхідність проведення ґрунтовних ***досліджень програмування бюджету*** зумовлена також запровадженням середньострокового бюджетного планування та комплексного використання програмно-цільового методу в управлінні ресурсами бюджетів усіх рівнів як важливої складової бюджетної реформи в Україні в частині поліпшення управління державними фінансами в межах реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. [2]. Так, за словами А. Шика, професора Університету штату Мериленд (США): "Основні причини провалу більшості бюджетних реформ у світі пов'язані з тим, що реформувалося тільки фінансування, не реформувалося управління. Це в корені неправильно. Якщо не реформується управління суспільними фінансами, то змін не відбудеться" [3, с. 47]. Поділяємо погляди таких українських вчених, як О. І. Амоша, В. М. Геєць, В. П. Александрова, В. В. Лепа, які зазначають, що необхідною умовою забезпечення стійкого розвитку є перехід у бюджетному процесі від "планування ресурсів" до "планування результатами", що передбачає, перш за все, підвищення ролі програмно-цільових методів в управлінні видатками бюджету [4, с. 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Програмно-цільовий метод досліджували переважно такі зарубіжні вчені, як: Ш. Бланкарт, К. Вайс, Е. Ведунг, Р. Зоді, Е. Лехан, Ф. Мошер, Ю. Німець, А. Премчанд, Б. А. Райзберг, Р. Хакет, О. Г. Лобко та ін. Це пов'язано з тим, що через проблеми з використанням бюджетних коштів західні країни світу були змушені ще в середині XX ст. запроваджувати в бюджетний процес нові управлінські технології, спрямовані на якісні перетворення у сфері бюджетної політики й бюджетного менеджменту. Нові бюджетні технології в управлінні державними коштами полягали в об'єднанні аналізу рішень, що приймаються, та моніторингу результативності їхнього виконання [5, с. 20]. Для українських вчених та практиків програмно-цільовий метод став предметом дослідження протягом останнього десятиліття. Дослідженню його сутності, теоретико-методологічних основ та необхідності впровадження в управління бюджетними ресурсами приділяють увагу в своїх працях: О. І. Амоша, В. П. Александрова, В. М. Геєць, В. В. Лепа [4], Ц. Г. Огонь [5], М. Г. Чумаченко [6], І. Ф. Щербина, В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, Т. А. Шаповал, А. І. Корнієнко [7], С. О. Булгакова, Г. В. Кучер, А. А. Мазаракі, О. І. Барановський [8], І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда [9], В. М. Федосов, Т. С. Бабич [10], І. Г. Благун, Р. М. Воронко, М. Л. Бучкович [11],

М. Кульчицький, Д. Ванькович, М. Заплатинський [12], Т. В. Жибер [13], І. Я. Чугунов, О. А. Самошкіна [14], В. М. Білопольська [15], В. В.Коваль [16] та ін. Однак аналіз рівня дослідженості цієї проблематики свідчить про те, що питання моніторингу та оцінки програмування бюджетів різних рівнів державної влади розкриті недостатньо та потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності використання програмування бюджету як ефективного інструменту управління бюджетними ресурсами регіону в умовах глобальної економічної системи та розробці уніфікованої методики багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування на середньостроковий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Очевидним є той факт, що застосування програмно-цільового методу (далі – ПЦМ) в управлінні не є чимось принципово новим. Однак, на наш погляд, у тому вигляді, в якому він розвивається в Україні сьогодні, його слід віднести до сучасних методів бюджетного менеджменту, ***перевагами*** якого є: планування діяльності та ресурсів на середньострокову перспективу; формування бюджету за пріоритетними напрямами фінансування (бюджетними програмами); оптимізація та більш продуктивне використання обмежених ресурсів бюджету; відповідальність розпорядників бюджетних коштів та установ за надання послуг в обсязі та якості, що визначаються у схваленому бюджеті; можливість оцінювати результативність витрачання коштів бюджету на основі проведення системи моніторингу та оцінки бюджетних програм [17]. Все це свідчить про ***необхідність*** використання програмування бюджету як ефективного інструменту управління бюджетними ресурсами держави та її регіонів, у зв'язку з чим вважаємо доречним докладно дослідити законодавчі підстави запровадження ПЦМ в Україні на рівні державного і місцевих бюджетів. На основі аналізу існуючої нормативно-правової бази в сфері ПЦМ виділено сім основних етапів, пов'язаних із запровадженням програмно-цільового методу у бюджетну практику України (табл. 1) [2; 18–22].

Згідно з даними табл. 1 ПЦМ на рівні місцевих бюджетів, на відміну від державного, не застосовується. На сьогодні лише сформована нормативно-правова й методологічна бази ПЦМ складання та виконання місцевих бюджетів, а також розпочата його практична реалізації в пілотних регіонах (Львівська, Луганська, Житомирська області та АРК). З огляду на актуальність євроінтеграційних процесів в Україні обов'язковою умовою є застосування в бюджетній практиці країн-членів ЄС "бюджетування, орієнтованого на результат". Доцільним для держави, на наш погляд, є здійснення усіх необхідних заходів із поширення програмування бюджету на усі рівні місцевих бюджетів.

З метою розуміння сутності програмування бюджету як ефективного інструменту управління бюджетними ресурсами регіону проведено аналіз визначення ***програмно-цільового методу бюджетування*** з позиції вітчизняних джерел [4–16] та нової редакції Бюджетного кодексу України [17], на основі якого зроблено висновок про те, що ***сутність методу*** полягає у розподілі ресурсів за програмами, що мають конкретні стратегічні цілі й оперативні завдання, які необхідно виконати. Таким чином, ***програмування бюджету*** – це процес розробки та реалізації бюджетних програм – сукупності заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій (рис. 2).

Таблиця 1

Характеристика основних етапів запровадження програмно-цільового методу у бюджетну практику України

Період	Стисла характеристика
I етап: червень 2001 р.	Прийняття Бюджетного кодексу України. Перехід до програмно-цільового методу формування бюджету.
II етап: 2002 р.	Визначення методологічних засад застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Формування та виконання Державного бюджету за програмно-цільовим методом (із застосуванням програмної класифікації).
III етап: 2003 – 2005 рр.	Доопрацювання нормативно-правової бази із застосування ПЦМ на державному рівні.
IV етап: 2007 р.	Прийняття Концепції реформування місцевих бюджетів, відповідно до якої визначено пріоритет запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів.
V етап: 2008 – 2010 рр.	Проведення підготовчих робіт щодо розробки нормативно-правової та методологічної бази програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів. Практичне запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні в пілотних регіонах.
VI етап: 2011–2013 рр.	Виконання бюджетів пілотних регіонів (крім бюджетів сіл, селищ, міст районного значення) та бюджетів об'єднань територіальних громад за програмно-цільовим методом.
VII етап: з 2014 р.	Поширення програмно-цільового методу на усі рівні місцевих бюджетів.

Рис. 2. ***Організаційна модель програмування бюджету***

Складовими елементами бюджетної програми є: ***мета*** – законодавчо визначені основні цілі, яких необхідно досягти у результаті виконання конкретної бюджетної програми; ***завдання –*** конкретні цілі, які необхідно досягти при виконанні бюджетної програми протягом відповідного бюджетного періоду і оцінити їх за допомогою результативних показників, які мають відповідати завданням і функціям головного розпорядника бюджетних коштів бюджетної програми; ***напрями діяльності –*** конкретні дії, спрямовані на виконання завдань бюджетної програми з визначенням напрямків витрачання бюджетних коштів, які мають відповідати завданням і функціям головного розпорядника бюджетних коштів; ***виконавці бюджетної програми*** – юридичні особи, які безпосередньо несуть відповідальність за виконання програми і забезпечують виконання однієї або кількох бюджетних програм у системі головного розпорядника, ***результативні показники*** – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю, що дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми [21].

Вважаємо, що запровадження програмно-цільового методу у бюджетну практику в незалежній Україні характеризується довготривалістю, суттєвою складністю та незавершеністю, підтвердженням чого є наявність суттєвих ***проблем***, а саме: низький рівень результативності бюджетних програм внаслідок непослідовності управлінських рішень під час їхнього виконання й реалізації; нерівномірність розподілу бюджетних коштів у часі, просторі й серед розпорядників коштів; недосконаліть нормативно-правової бази для складання та виконання місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом; відсутність ефективного механізму фінансування пріоритетних напрямів на державному і регіональному рівнях; недосконаліть існуючої програмної класифікації та необхідність її запровадження на рівні усіх місцевих бюджетів; недосконаліть порядку прогнозування видатків на конкретні бюджетні програми майбутніх періодів та незабезпеченість їх бюджетними коштами внаслідок завищення/заниження обсягу коштів на стадії планування та відсутності системності й прозорості державної політики у виборі пріоритетів щодо фінансування першочергових програм.

Результатом наявності такого каскаду проблем у практиці бюджетного програмування є низький рівень показників за результатами виконання бюджетних програм, що свідчить про неефективне використання бюджетних коштів і потребує розробки єдиної уніфікованої методики оцінки бюджетного програмування.

Таким чином, вважаємо, що головним елементом програмування бюджету є ***система моніторингу та оцінки ефективності бюджетних витрат***, наявність якої дає змогу: здійснювати неперервний контроль реалізації програм протягом усього терміну їхнього виконання, виявляти проблеми реалізації, своєчасно вносити корективи у структуру і механізми реалізації програм, підвищувати прозорість програм. Відповідно до міжнародного досвіду, ***моніторинг реалізації проекту*** має такі складові: моніторинг результативності проекту (оцінка ступеня досягнення цілі проекту); моніторинг ефективності проекту (оцінка витрат на реалізацію проекту). На наш погляд, аналогічний підхід доцільно використовувати до моніторингу програм – оцінювати результати реалізації програми (результативність) і співвідношення витрат з досягнутими результатами (ефективність).

Крім того, в межах моніторингу програм має здійснюватися оцінка якості управління програмою, яка передбачає оцінювання дотримання плану реалізації програми як за термінами і складом реалізованих заходів, так і за обсягами бюджетних коштів, витрачених на їхню реалізацію. Таким чином, ***система моніторингу реалізації програм має охоплювати три рівня***: оцінку дотримання плану реа-

лізації програми; оцінку результативності програми; оцінку ефективності програми. Перший і другий рівні дозволять оцінити, як досягались цілі і результати в межах запланованих заходів, третій рівень – визначити відповідність результатів і витрат, здійснити відповідні висновки.

Ефективність для некомерційних проектів (саме такими є бюджетні програми) можна розраховувати шляхом співвідношення ступеня наближення до цілі з обсягом бюджетних витрат. При цьому більш показовим є індикатор "витрати/ефект" – ціна одиниці покращення. Аналіз ефективності витрат використовується для оцінки ефективності досягнення цілі, яка не має грошового виміру.

Відповідно до вищевикладеного розроблена уніфікована ***методика багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування у державі (регіоні) на середньостроковий період*** (далі – методика) з елементами індикативного підходу і використанням мультиплікативної функції й методів оцінки агрегованих значень показників результативності реалізації програми, структура якої представлена на рис. 3 та охоплює: чотири кроки, три етапи. Зазначена методика дає можливість комплексно й об'єктивно оцінити бюджетні програми на різних етапах їхньої реалізації, що відповідно сприятиме підвищенню ефективності управління бюджетними ресурсами. Запропоновано використовувати її виконавчими органами влади як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

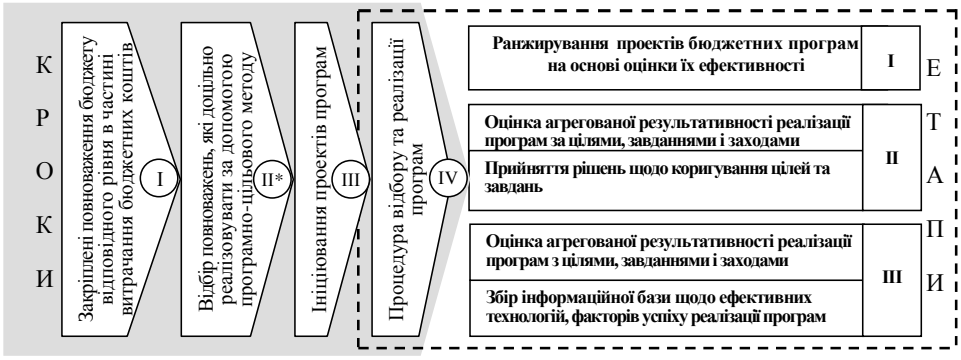


Рис. 3. ***Структура методики багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування у державі (регіоні) на середньостроковий період***

* Примітка. При розгляді не враховуються повноваження щодо поточної діяльності бюджетних установ.

Запропонована авторська методика оцінки бюджетних програм, алгоритм реалізації якої наведено на рис. 4, **передбачає**:

- формалізацію процесу відбору повноважень, які доцільно реалізовувати в межах цільових програм;
- формування багаторівневої системи оцінки й неперервного процесу моніторингу програм;
- складання рейтингу програм на основі оцінки ефективності (I етап);
- обов'язковість оцінки результативності й ефективності програм (II і III етапи);
- забезпечення максимально можливого рівня об'єктивності процесу оцінки програм;
- наявність інформації про критерії оцінки, а також їхньої значимості до початку проектування програм.

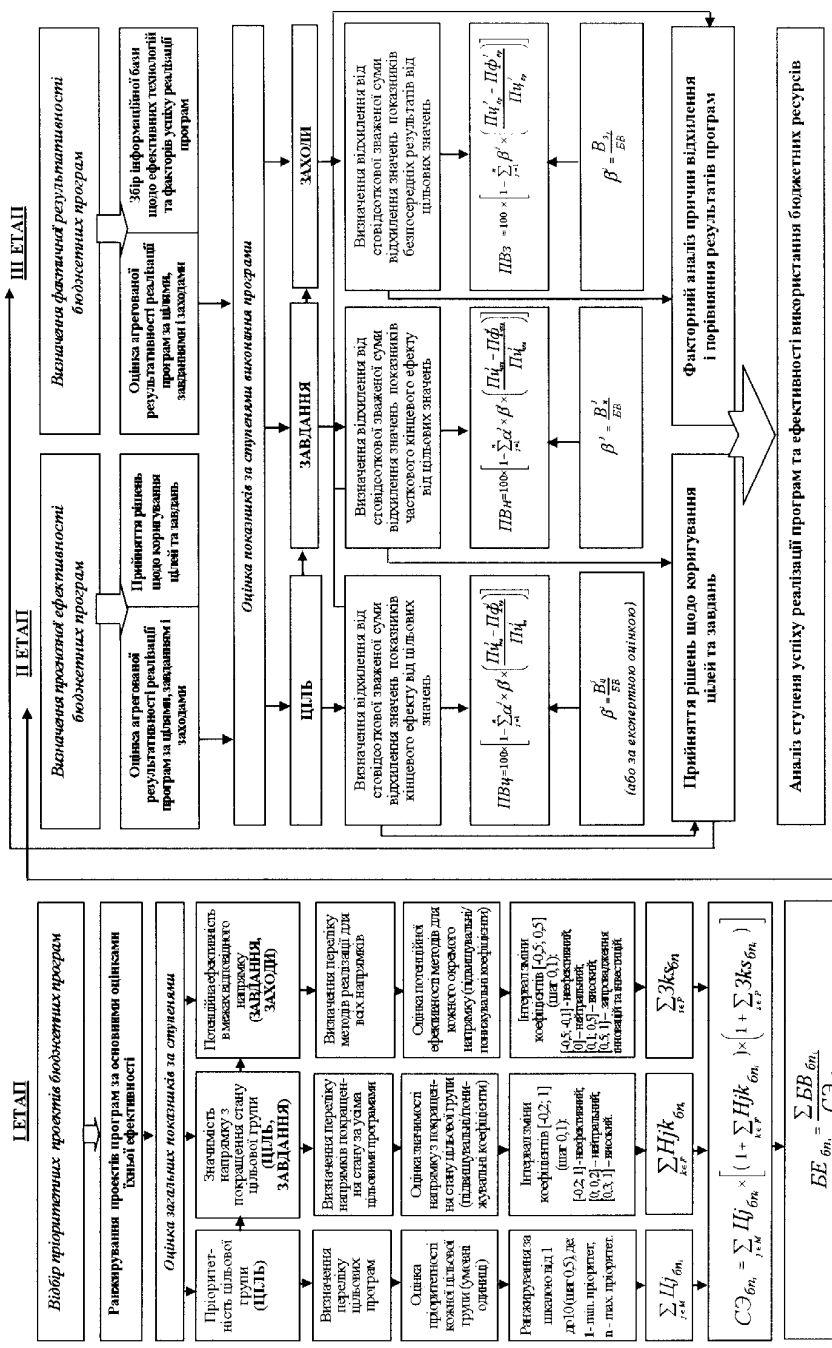


Рис.4. *Алгоритм реалізації методики багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування у державі (регіоні) на середньостроковий період*

Елементами методики є система загальних показників і критеріїв оцінки ефективності програм і методи оцінки ступеня досягнення цілей, напрямків (завдань), заходів програми. Запропонована м**етодика містить три етапи.**

На першому етапі здійснюється відбір пріоритетних проектів бюджетних програм за такими критеріями, як ефективність та якість. Пропонуємо використовува-

ти метод складання рейтингу проектів бюджетних програм за оцінкою прогнозних показників їхньої ефективності, що дасть змогу ранжирувати й визначати першочерговість впровадження бюджетної програми. Рейтинг проектів здійснюється автоматично, бо базується на створеній заздалегідь системі загальних показників і критеріїв оцінки ефективності проектів програм. Використовується метод відносної оцінки очікуваних результатів програми в умовних одиницях, зокрема, показник ефективності для кожної програми розраховується як співвідношення суми її бюджету до значення показника соціального ефекту, вираженого в умовних одиницях. Оцінка соціального ефекту базується на загальній логіці програмно-цільового методу виконання витратних зобов'язань, відповідно до якої кожна цільова програма структурована за цілями, завданнями (напрямками), заходами. У зв'язку з цим результат цільової програми (соціальний ефект) оцінюється через: ступінь пріоритетності цільової групи; ступінь значущості завдання (напрямку) щодо покращення стану цільової групи; ступінь потенційної ефективності методу в рамках відповідного напрямку.

Аналіз соціального ефекту пропонується здійснювати окремо для кожної програми, використовуючи мультиплікативну функцію, яка дасть змогу відобразити вплив пріоритетності кожної з цільових груп, значущість напрямків щодо покращення стану кожної групи на основі понижувальних і підвищувальних коефіцієнтів, а також ступінь потенційної ефективності методів у межах кожного з напрямку.

$$СЭ_{бп_i} = \sum_{j \in M} Цj_{бп_i} \times \left[\left(1 + \sum_{k \in F} Hjk_{бп_i} \right) \times \left(1 + \sum_{s \in P} Зks_{бп_i} \right) \right], \quad (1)$$

де $СЭ_{бп_i}$ – соціальний ефект (індикатор успіху) за *i*-тою бюджетною програмою;

$Цj_{бп_i}$ – рівень пріоритетності *j*-тої цілі з множини *M*, виявленої в *i*-тій бюджетній програмі;

$Hjk_{бп_i}$ – рівень значення *k*-го напрямку (завдання) із покращення стану *j*-тої цілі з множини *F* в *i*-тій бюджетній програмі;

$Зks_{бп_i}$ – рівень ефективності заходу s у межах *k*-го напрямку з множини *P* в *i*-тій бюджетній програмі.

Аналізуючи зазначену формулу, можна зробити такі **висновки**:

$\sum_{s \in P} Зks_{бп_i}$ – сума позитивних і від'ємних значень коефіцієнтів, які відображають ступінь потенційної ефективності усіх методів, що обрані для реалізації *k*-го напрямку у межах і-ої програми;

$\sum_{k \in F} Hj_{бп_i} \times (1 + \sum_{s \in P} Зks_{бп_i})$ – сума позитивних та від'ємних значень коефіцієнтів значущості усіх завдань (напрямків) щодо покращення стану *j*-ої цільової групи;

$\sum_{j \in M} Цj_{бп_i} \times \left[\left(1 + \sum_{k \in F} Hjk_{бп_i} \right) \times \left(1 + \sum_{s \in P} Зks_{бп_i} \right) \right]$ – сума показників ступеня пріоритетності усіх цільових груп і-тої програми, помножених на суму скоригованих коефіцієнтів значущості завдань (напрямків) покращення стану відповідної групи.

Після оцінки величини соціального ефекту (індикатора успіху) для кожної програми визначається його бюджетна ефективність. У зв'язку з тим, що отримані значення соціального ефекту програм уніфіковані, є можливість для їхнього зіставлення. Таким чином, співвідношення загального обсягу бюджету програми до ве-

личини соціального ефекту дає змогу оцінити питомі витрати на досягнення одиниці останнього (формула 2).

$$БЕ_{бп_i} = \frac{\sum БВ_{бп_i}}{СЭ_{бп_i}} \quad (2)$$

де $БЕ_i$ – бюджетна ефективність і-тої бюджетної програми;

$\sum БВ_{бп_i}$ – сукупність бюджетних видатків по і-тій бюджетній програмі.

Слід зазначити, що чим менший показник отриманої оцінки вартості досягнення соціального ефекту, тим більш ефективною є програма.

На другому та третьому етапах визначаються відповідно прогнозна ефективність бюджетних програм та їхня фактична результативність за цілями, завданнями (напрямками) та заходами. Крім того, на цих етапах застосовуються методи оцінки ступеня досягнення цілей, завдань, заходів на основі агрегованих показників результативності програм.

1. Оцінка ступеня виконання бюджетної програми за цілями, яка здійснюється на основі визначення відхилення від 100% зваженої суми відхилення значень фактичних показників (кінцевого ефекту) від цільового значення (формула 3)**:**

$$ПВц = 100 \times \left[1 - \sum_{j=1}^{n} \alpha^j \times \beta^j \times \left(\frac{Пц^j_{ке} - Пф^j_{ке}}{Пц^j_{ке}} \right) \right], \quad (3)$$

де $ПВц$ – показник ступеня виконання цілі програми;

$\alpha^j = 1$, якщо зростання значення показника підвищує ступінь досягнення цілі програми;

$\alpha^j = -1$, якщо зростання значення показника знижує ступінь досягнення цілі програми;

β^j – вага відхилення значення j показника кінцевого ефекту від цільового значення;

$Пц^j_{ке}$ – цільове значення j показника кінцевого ефекту;

$Пф^j_{ке}$ – фактичне значення j показника кінцевого ефекту.

2. Оцінка ступеня виконання бюджетної програми за напрямками (завданнями):

$$ПВн = 100 \times \left[1 - \sum_{j=1}^{n} \alpha^j \times \beta^j \times \left(\frac{Пц^j_{чке} - Пф^j_{чке}}{Пц^j_{чке}} \right) \right], \quad (4)$$

де $ПВн$ – показник ступеня виконання напрямків (завдань) програми;

$\alpha^j = 1$, якщо зростання значення показника підвищує рівень виконання напрямків (завдань) програми;

$\alpha^j = -1$, якщо зростання значення показника знижує рівень виконання напрямків (завдань) програми;

β^j – вага відхилення значення *j* показника часткового кінцевого ефекту від цільового значення;

$Пц^j_{чке}$ – цільове значення *j* показника часткового кінцевого ефекту;

$Пф^j_{чке}$ – фактичне значення *j* показника часткового кінцевого ефекту.

Інтегральний показник β^j оцінює значимість відповідного напрямку (завдання) в межах реалізації програми розраховується за формулою:

$$\beta^j = \frac{B_н^j}{БВ}, \quad (5)$$

де $B_н^j$ – видатки на виконання *j* напрямку (завдання);

БВ – бюджетні видатки на реалізацію програми.

3. Оцінка ступеня рівня виконання програми за заходами:

$$ПВз = 100 \times \left[1 - \sum_{j=1}^{n} \beta^j \times \left(\frac{Пц_{бр}^j - Пф_{бр}^j}{Пц_{бр}^j}\right)\right], \quad (6)$$

де *ПВз* – показник ступеня виконання заходів програми;

β^j – вага відхилення значення j показника безпосереднього результату від цільового значення (формула 7);

$Пц_{бр}^j$ – цільове значення *j* показника безпосереднього результату;

$Пф_{бр}^j$ – фактичне значення *j* показника безпосереднього результату;

$$\beta^j = \frac{B_{З_j}}{БВ}, \quad (7)$$

де $B_{З_j}$ – видатки на виконання *j* заходу;

БВ – сукупність бюджетних видатків бюджетній програмі.

Таким чином, ***переваги*** розробленої методики такі: по-перше, завдяки її використанню в управлінні бюджетними ресурсами можлива оцінка ефективності бюджетного програмування на середньостроковий період на шляху від оцінки проекту до кінцевого результату, що дасть змогу завчасно виявити недоліки та внести необхідні зміни до бюджетних програм; по-друге, можна комплексно й планово відстежувати результати реалізації програмних заходів, оцінювати потенційну ефективність проектів програм на стадії відбору, аналізувати рівень успіху її реалізації.

Висновки. Розроблена методика багаторівневої оцінки ефективності бюджетного програмування на середньостроковий період є уніфікованою, що дає можливість для її використання для оцінки бюджетних програм як на загальнодержавному, так і регіональному (місцевому) рівнях.

Перспективи подальших досліджень. Оскільки оцінка програмування бюджету є невід'ємним елементом системи управління бюджетними ресурсами, набуває актуальності її подальша апробація на регіональному рівні.

Література

1. *Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua.*
2. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. – К. : Комітет з екон. реформ при Президентові України, 2010 – 87 с.*
3. *Керівництва на Федеральному Процесі Budget. CRS Повідомлення 91-902 GOV; Ален Шік, Роберт Кейс і Едуард Давіс. – Вашингтон. – 1991. – груд. – 218 р.*

4. *Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / [В. М. Геєць, О. І. Амоша та ін. ; за ред. В. М. Гейця]. – К. : Наук. думка, 2008. – 384 с.*
5. *Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.*
6. *Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України. Т. 4. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі. – К. : НДФІ, 2004. – 368 с.*
7. *Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : навч. посіб. / [під заг. ред. І. Ф. Щербини] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К., 2011. – 108 с.*
8. *Бюджетна система України та Євросоюзу : моногр. / [С. О. Булгакова, О. І. Барановський, Г. В. Кучер та ін.] ; за ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 409 с.*
9. *Запатріна І. В. Програмно-цільовий метод бюджетування у контексті стратегічного та середньострокового планування / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 18–31.*
10. *Бюджетний менеджмент : підруч. / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.*
11. *Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / І. Г. Благун, Р. М. Воронко, М. Л. Бучкович. – Львів : Магнолія-2006, 2009. – 224 с.*
12. *Кульчицький М. Вдосконалення бюджетної політики України в умовах застосування програмно-цільового методу адміністрування державних видатків / М. Кульчицький, Д. Ванькович, М. Заплатинський // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 352–357.*
13. *Жибер Т. В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні / Т. В. Жибер // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 76–81.*
14. *Чугунов І. Я. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету / І. Я. Чугунов, О. А. Самошкіна // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 37–44.*
15. *Білопольська В. М. Програмно-цільовий метод: наукове обґрунтування необхідності його використання в управлінні бюджетними ресурсами великого промислового регіону / В. М. Білопольська, К. О. Чурікова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ДВНЗ "ПДТУ", 2011. – Т.3. – С. 55–63.*
16. *Коваль В. В. Організаційно-методичні засади програмно-цільового методу управління бюджетним процесом на сучасному етапі розбудови України / В. В. Коваль // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 326–328 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/77.pdf.*
17. *Бюджетний кодекс України : за станом на 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://zakon.rada.gov.ua.*
18. *Про затвердження Інструкції про статус відповідальних виконавців бюджетних програм та особливості їх участі у бюджетному процесі Наказ Міністерства фінансів України № 574 від 14 груд. 2001 р. ; Про бюджетну класифікацію та її запровадження : Наказ МФУ № 604 від 27 груд. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.*
19. *Про схвалення Концепції застосування програмно – цільового методу в бюджетному процесі : розпорядження Кабінету Міністрів України № 538-р*

від 14 верес. 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

20. *Про впровадження результативних показників, які характеризують виконання бюджетних програм : Наказ Міністерства фінансів № 621 від 8 серп. 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.*
21. *Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів" (від 23.05.07 р. №308-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.*
22. *Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів : Наказ Міністерства фінансів України № 805 від 02.08.2010 р. ; Про результативні показники бюджетної програми Наказ МФУ № 1536 від 10.12.2010 р. ; Правила складання паспортів бюджетних програм місцевих бюджетів, квартального та річного звітів про їх виконання, здійснення моніторингу та аналізу виконання бюджетних програм, оцінки ефективності бюджетних програм ; Наказ МФУ № 679 від 09.07.2010 р. Про затвердження Структури коду програмної класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів і Кодифікатора нумерації типових переліків бюджетних програм місцевих бюджетів Наказ від 14.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.*

В. САВЧУК

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ТА МЕНТАЛЬНІ ЧИННИКИ ЗОВНІШНЬОІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН

Визначаючи субстанціональні засади соціальних, а отже, й економічних зв'язків у людському суспільстві, видатний філософ XX ст. В. В. Ільїн підкрес-лював, що "... *соціальна дія* не фізична й не біологічна: вона – *символічна* (детермінована цінностними, культурними програмами); *нормативна* (ув'язана з етносом); *суб'єктивна* (вільна, волюнтарна, егоїстична); *часткова* (не є всеохоплюючою) і лише тому соціальна" (курсив наш. – В. С.) [1, с. 68]. Таке розуміння природи та інституціональних основ соціальної дії дає змогу розглянути проблему інвестиційної політики нашої країни та мотивів інвестування до нашої країни з боку іноземних інвесторів із позицій необхідності формування й урахування усієї сукупності чинників, що можуть забезпечити інтерес і мотивацію власників капіталу до розгортання підприємницької діяльності в Україні.

Визнаючи ключовими елементами системи мотивів і стимулів до інвестування з боку зовнішніх інвесторів в економіку країни принципи, сформульовані в теорії очікування Куртом Левіном і Віктором Врумом, згідно з якими мотив (у даному разі до активного інвестування в українську економіку) залежить від можливостей реалізації трьох основних очікувань інвестора: отримання бажаного результату, забезпечення цього результату винагородою та отримання винагороди, яка буде мати достатню цінність[1], ми водночас маємо наголосити, що, по-перше, "... раціональність ...політики ховається в діалектичних хитросплетіннях тріади "мета – засіб – результат", які застерігають: 1) не всі цілі є хорошими; 2) навіть гарні цілі часто-густо недосяжні; 3) навіть досяжні цілі ніколи не досягаються за будь-яку ціну [1, с. 74] і, по-друге: очікуючи зовнішніх інвесторів із надією забезпечити розвиток і якісну трансформацію національної економіки, її провідних галузей, не можна у наш час спиратися на такі негативні риси менталітету[2*], як хитрість, закритість, скупість і пожадливість, схильність до зміни первинних умов контракту, хабарництва та корупції тощо та на застарілі цивілізаційні цінності ідеологічних надбань соціалізму, основою яких була безапеляційна впевненість у своїх перевагах та необхідності

© В. Савчук, 2011.

[1] Чудово розкрив сутність цих принципів у свій час Й. А. Шумпетер, стверджуючи, що капіталістична економіка ринкового типу створила систему мотивів ризикової підприємницької діяльності неперевершену в своїй простоті та силі, оскільки "... захоплюючі виграші значно більші, ніж це необхідно, щоб збудити відповідне зусилля, стимулюють ефективніше, ніж рівномірніший, справедливіший розподіл, активність більшості ділових людей, які одержують дуже скромну винагороду (або нічого, або менше, ніж нічого). Адреса обіцянок – здібності, енергія та надзвичайна працездатність" (див.: Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер. – К. : Основи, 1995. – С. 99 – 101).

[2] Менталітет – система стереотипів мислення, діяльності та поведінки, що випливає з певної системи цінностей і приорітетів, яка, у свою чергу, визначається відносно об'єктивними умовами (див.: Шулдыгин Б. П. Исторический путь России в аспекте цивилизационного и формационного подходов / Б. П. Шулдыгин // Социально-гуманитарньїе знання. – 2001. – № 2. – С. 6.

інших, виходячи з цього, будувати свої економічні, політичні та інші форми відносин на засадах визнання цих "міфічних переваг".

Водночас, сподіваючись на приплив зовнішніх інвестицій[1], влада країни повинна, на наш погляд, глибоко й твердо засвоївши основні правила гри в полі "ринкової цивілізації", провести, врешті-решт, значну підготовчу роботу: по-перше, забезпечити формування адекватного принципам функціонування такої цивілізації національного цивілізаційного менталітету, тобто відповідної "системи стереотипів мислення, діяльності та поведінки" політичних та економічних структур, підприємців, найманих працівників, за якої вони будуть здатні дотримуватися інституціональних норм і правил економічної поведінки зрозумілих і, головне, прийнятних для зарубіжних інвесторів; по-друге, створити ін-ституційне поле формування в країні стану формаційно-цивілізаційного резонансу, який означатиме "... відповідність цивілізаційного менталітету тим вимогам, які об'єктивно пред'являються до менталітету людини рівнем технологічного розвитку суспільства і виконання яких забезпечує підтримку цього рівня та подальший технологічний розвиток цивілізації" [2].

У зв'язку з таким розумінням сутності, функцій та ролі цивілізаційних чинників у забезпеченні сталого економічного зростання та розвитку країни можна сформулювати нагальні цілі економічної, освітньої та соціальної політики держави, реалізація яких створить умови для постійного переливу капіталу з інших країн в національну економіку. Це насамперед необхідність остаточно вирішити проблему ефективності функціонування правових інститутів, що регулюють економічні відносини як всередині країни, так і за її межами. Адже сьогодні можна спостерігати такі, наприклад, парадоксальні явища та дії владних структур, мабуть, саме менталітетного і цивілізаційного характеру, коли пристрасне бажання залучити в країну іноземних інвесторів не заважає владі водночас обкладати кабальним податком (ПДВ) будь-яку форму інвестицій вже при перетині державного кордону (за умов, коли капітал, по-перше, дуже потрібний, коли, по-друге, він приходить, умовно кажучи, нізвідки, тобто влада до цього руху немає ніякого відношення, отже – ніяких витрат, а по-третє, коли він ще не почав працювати, отже – створювати додану вартість, продукт у країні).

Оскільки інвестиції в усьому світі розглядаються як довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі господарства, певні проекти, одним із найважливіших завдань владних структур в Україні має стати подолання залишків споживацького менталітету, бажання отримати негайний зиск і вигоду, отже, виходячи з державницьких позицій, сформулювати приорітетні стратегічні напрямки надходження іноземних інвестицій насамперед у галузі, які є засад-ничими для становлення інноваційного характеру економічного зростання та розвитку, забезпечуючи ці напрями відповідними мотиваційними умовами й інструментами, відповідною політикою системи освіти в країні. Адже переваги розвинених країн в інноваційній, соціальній, конкурентній політиці багато в чому визначаються саме ефективною політикою щодо становлення формацій-но-цивілізаційного менталітету окремого індивіда, активних соціальних груп населення, суспільства, за якого зміни в технологічному способі виробництва, перехід до інформаційного типу економіки забезпечуються не лише фінансовим, матеріальним капіталом, а й формуванням стану пасіонарності до постійних інноваційних технологічних і цивілізаційних змін, спрямованих на забезпечення прогресивного розвитку.

[1] За 20 років існування незалежної держави загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становить (на 1 січня 2011 р.) усього 44708 млрд. дол., з них за 2010 р. – 5986 млрд. дол.

Інакше кажучи, створення системи мотивації до складної й надскладної, інтелектуальної праці у молоді та середнього покоління, у тому разі в реальному, виробничому секторі економіки, підтримка інвесторів, які націлені на отримання прибутку за рахунок розвитку інноваційних, високотехнологічних виробництв і продуктів буде, безперечно, змінювати менталітет основної маси працівників та підприємців як всередині країни, так і менталітет зарубіжних інвесторів, які поступово почнуть звикати до того факту, що час збирання пінок, час "...халяви", дешевої праці та всепоглинаючого ринку (маємо на увазі готовність вітчизняного споживача купувати продукт будь-якої якості зарубіжного тренда) в Україні завершується.

Тільки так можна вибудувати самоповагу та повагу до України, її громадян, рівноправність у стосунках, розуміння зовнішніми інвесторами того факту, що вони вкладають свої капітали в цивілізовану країну, в якій можна запроваджувати бізнес будь-якої конфігурації та складності на засадах доброякісної конкуренції. І тільки за цих умов можуть бути справді сформовані ключові ознаки цивілізаційного менталітету українців та України тотожні цивілізаційним ознакам сучасної Європи. Водночас при побудові дерева цих ключових ознак слід керуватися концептуальною, так би мовити, думкою, згідно з якою "... найбільшою революцією у нашому поколінні стало відкриття того, що людські істоти шляхом зміни внутрішнього стану свого розуму можуть змінювати зовнішні аспекти свого життя" (Уїльям Джеймс) [3].

Література

1. *Ильин В. В. Философия истории / В. В. Ильин – М. : Изд-во Мос. ун-та, 2003.*
2. *Шулдыгин Б. П. Исторический путь России в аспекте цивилизационно-го и формационного подходов / Б. П. Шулдыгин // Социально-гуманитарные знанния. – 2001. – № 2. – С. 6.*
3. *Кумбс Ф. Мотиватор / Ф. Кумбс. – М. : HIPPO PUBLISHHING LTD, 2006. – С. 3.*

НАШІ АВТОРИ

АЗАРЯН Олена	докт. екон. наук, професор, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
АЛЕКСЕЄНКО Людмила	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
АНДРЕЮК Наталія	канд. екон. наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
БЕСПАЛОВА Алла	канд. екон. наук, доцент, Донецький національний університет
БОРОДІНА А.	ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України»
БОРОДІНА Олена	докт. екон. наук, член-кор. НАН України, ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України»
ГОЛОВКОВА Анна	Університет du Maine, Франція
ГОЛОВКОВА Людмила	докт. екон. наук, доцент, Класичний приватний університет
ГУРНАК Олександр	канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
ДВІГУН Алла	докт. екон. наук, професор, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
ДЕЙЧ Марина	канд. наук з держуправління, доцент, Інститут економіки промисловості НАН України
ДМИТРИЧЕНКО Ліана	докт. екон. наук, професор, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Баранвського
ДУГІНЕЦЬ Ганна	канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпропетровськ

EMELYANOV A.	Postgraduate Student EMQP Department at UrFU
ЖЕВНЯК Оксана	канд. юрид. наук, ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
ЗАЯЧКОВСЬКА Галина	канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет
ЗІНЧУК Тетяна	докт. екон. наук, професор, Житомирський національний агроекологічний університет
ІОНІН Євген	докт. екон. наук, професор, Донецький національний університет
KALINA Alexei	candidate of technical sciences, associate professor Ural State Federal University after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg
КОЗИЦЬКА Галина	канд. екон. наук, доцент, Запорізький національний технічний університет
КОЗОРІЗ Григорій	канд. екон. наук, доцент, Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
КОЗЮК Віктор	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
КОНЧИН Вадим	канд. екон. наук, доцент, Національний авіаційний університет
КРАВЧЕНКО Ірина	докт. екон. наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України
КРАВЧУК Ірина	канд. екон. наук, доцент, Житомирський національний агроекологічний університет
КРАЧКОВСЬКА Наталя	Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
KRIVOROTOV Vadim	doctor of economics, professor, Ural State Federal University after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg
КРИКОВЦЕВ Олександр	Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

КРИСОВАТИЙ Андрій	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
КУЦЕНКО В.	докт. екон. наук, професор, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» (м. Київ)
ЛАЗЕБНИК Лариса	докт. екон. наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ЛУЦІВ Богдан	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
MAIBUROV Igor	doctor of economic sciences, professor, Head of the Department of Finance and Tax Management, Ural Federal University-UPI After the first President of Russia B.N.Eltsin, Ekaterinburg, Russia
МЕЛЬНИК Алла	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
МЕЛЬНИК Альона	канд. екон. наук, доцент, Хмельницький національний університет
МЕЛЬНИК Катерина	Департамент економічного аналізу та прогнозування, Національний банк України
МЕЛЬНИК Юлія	канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет
МИЦЕНКО Іван	докт. екон. наук, професор, Кіровоградський національний технічний університет
НАУМЕНКО Наталія	канд. екон. наук, доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі
НАУМЕНКО Сергій	канд. екон. наук, доцент, Волинська торгово-промислова палата
НОВІКОВА Ольга	докт. екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України
OBUKHOV O.	Ph. D, Associate Professor, Head of Chair, EMQP Department at UrFU
ОВЧИННИКОВА Марина	Донецький національний університет
ПАЗІЗІНА Софія	Тернопільський національний економічний університет

ПАСІЧНИК Юрій	докт. екон. наук, професор, Черкаський державний технологічний університет
ПЕТРИК Олександр	докт. екон. наук, с. н. с., Департамент економічного аналізу та прогнозування, Національний банк України
ПИРЕЦЬ Наталія	канд. екон. наук, доцент, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
ПУНЬКО Богдан	докт. екон. наук, с. н. с., в. о. проф., Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького
RAUDJÄRV Matti	University of Tartu
РИБАЛКО Сергій	канд. екон. наук, ННЦ «Інститут аграрної економіки»
САВЕЛЬЄВ Євген	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
САВЧЕНКО Костянтин	канд. екон. наук, доцент, Сумський державний університет
САВЧУК В.	докт. екон. наук, професор, член-кор. НАН України, КНЕУ імені Вадима Гетьмана
САГАЙДАК Юлія	канд. екон. наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
СИВАК Роман	Тернопільський національний економічний університет
SERENIS Dimitrios	Lecturer of Technological Educational Institution of Western Macedonia Branch of Kastoria, Department of International Trade, Greece
SERENIS Paul	Associate Professor of Technological Educational Institution of Western Macedonia Branch of Florina, Department of Agriculture, Greece
SINATKAS Ioannis	Department of Informatics and Computer Technology, Technological Educational Institute of Western Macedonia, Kastoria, Greece

СИСКОС Евангелос	докт. экон. наук, профессор Отделения международной торговли Государственного технологического учебного института (Т.Е.І.), Кампус Кастория, Греция
СКОПЕНКО Наталія	канд. екон. наук, доцент, Національний університет харчових технологій
СТЕЖКО Надія	канд. екон. наук, доцент, Кіровоградський національний технічний університет
ТАРНАВСЬКА Наталія	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет
TATARKIN Aleksander	Member of the Russian Academy of Sciences; Yekaterinburg, Institute of Economics, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences
TATARKIN DENIS	Ph.D. in Economics, divisional manager, Yekaterinburg, Institute of Economics, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences
УСТИМЕНКО Анна	м. н. с., Донецкий национальный университет
ЧОРНОДОН Вікторія	канд. екон. наук, доцент, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
ЧУРІКОВА Катерина	Донецький національний університет
ШАБЛОВА Елена	д-р юрид. наук, профессор, ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
ЮРІЙ Сергій	докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет

ANNOTATIONS

Sergij Yurij, Evgen Saveliev

National economic interests of Ukraine: methodological aspects and solutions for the black sea region

The authors investigate theoretical foundations of the dialectics of national interests and provide substantiated solutions for the Black sea region. Special focus is made on the homogeneity, commonness, balance and inconsistency of the interests, as well as the place of negotiation process in their realization. The authors substatiate the solutions aimed at balancing the national interests of Ukraine in the Black Sea region.

Evangelos Siskos

Economic crisis and priorities for structural reforms in the global economy

The author analyses long-term dynamics of the global GDP and shows that before the crisis in 2007, all groups of developed, developing and transition economies were in the growth phases of long and short business cycles. The speeding up of technological modernisation and structural reformation of the developing and transition countries, as well as improvement of controls over international capital flows, will contribute to prompt exit from global recession.

Igor Maiburov

The methodological approach to strengthening the role of tax instruments in crisis and post-crisis conditions

The article demonstrates insufficient use of the taxation tools in the anti-crisis and post-crisis measures complex which is being developed now. The conclusion is made that it is perspective for the national governments to deploy these tools as in current situation taxation seems to be practically the only tool with a national not global character. It is justified that taxes themselves may serve as an effective regulator of social-economic development and may realize anti-cyclic function. Three original concepts are formulated regarding the anti-crisis opportunities of taxation which will be useful for the practical search of the most suitable subject for anti-crisis regulation. The article substantiates the necessity to alter the direction of the Russian taxation policy for economic recovery which should be aimed at significant lessening of tax burden to innovative sector by means of decreasing tax rates with the highest anti-crisis potential, by increasing stimulating opportunities of the correcting taxes and by increasing differentiation of taxation. Particular suggestions on the adjustment of the modern Russian taxation policy are examined in the article.

Viktor Kozyuk

Monetary reforms in the aftermath of asian and global financial crises: a comparative perspective

The author performs a comparative analysis of the reforms in monetary policy and global finance realised after the Asian crisis and those implemented after the global financial crisis. The author concludes that irrespective of the differences in theoretical and applied features of such measures, all reforms are nation-centric in nature, which generates the risks of new global instabilities due to external effects of global liquidity fluctuations and asymmetric adjustment of different countries to these fluctuations.

Dimitrios Serenis, Paul Serenis

Has exchange rate volatility produced any effects on bileteral and sectoral exports in Europe? New evidence from the United Kingdom

This paper examines the effect of exchange rate volatility to sectoral- bilateral exports for a set of eleven European countries to a exports during the period of 1973–2008. Our investigation on the topic has examined one very important aspect. In other words, it is possible for the same set of countries to produce different results when different trade flows are examined. Further more the results of these trade flows used to examine the overall aggregate effects. Our investigation on bilateral sectorial trade flows has been preformed in two ways. The first incorporated the utilization of total U.K. to E.U. -14 exports for each sector while the second incorporated each of the U.K.'s to E.U.-14 sectoral flows. Overall our results suggest the existence (for some countries and products) of a mixed relationship which is consistent with our previews empirical work.

Ioannis Sinatkas

Gambling in Greece and its Internet dimension

Gambling is an important part of the economic activity in every country. In Greece, the gambling industry is estimated to 3.5% of the GDP. The 30% of this amount is illegal gambling. During this discussion, Greece is trying to regulate the gambling industry and especially the internet gambling through proper legislation in order to raise revenue protecting though the society from the possible implications. This article illustrates the current situation of gambling industry in Greece and compares it with other countries. Furthermore, it relates the success of the internet gaming to the internet percentage penetration, presents the e-commerce dimension and provides potential social impacts.

Aleksander Tatarkin, Denis Tatarkin

The lessons of the world crisis and their reflection in anti-crisis programs of Russia and CIS countries

This paper analyzes causes and consequences of the world crisis, its systematic and permanent character is shown. The essence of the crisis and its characteristics in different countries and areas is reviewed. Projections and consequences for the Russian economy and the global community are made and estimated. Theoretical, methodological and practical advices on the formation of anti-crisis measures are formulated. The priority measures of conservation and expanded reproduction of the population and real economy support through balanced economic, social and pricing policies for the Russian Federation are substantiated.

Vadim Krivorotov, Alexei Kalina

Methodic approach to the evaluation of sustainable and safe social and economic development of the territories

Major problems of social and economic development of the country under the conditions of the world financial crisis are described in the article. Methodological basics of the research of sustainable and safe social and economic development (SSSED) of the territories of different levels are suggested in the article. Major components in the scheme of research of SSSED are characterized. A methodological approach to differentiate SSSED of the territories of the regional level is analyzed in the article. Algorithms evaluating the state of the economy from the view-point of SSSED provision and from the view-point of the indicators of sustainability of the direction of social and economic development are provided in the article.

Lyudmila Alekseyenko, Alla Dvigyn

Reforming the system of financial and credit stimuli to promote development of the real sector

The authors investigate the theoretical and methodological foundations of the reform of financial and credit stimuli for the real economy, taking into account changes in global economic conditions. The basic trends and contradictions that characterize the process of interpenetration and interdependence of the economies of different countries, the development of integration processes, a determinant of economic and financial cycles for the credit, stock and mortgage markets are determined. The authors make recommendations to improve the mechanism and the development of financial and credit incentives to provide competitive advantages of national economies.

Oleksandr Hurnak

Tax reforms: analysis of the foreign and national experience

The article examines the specific features of tax reform in developed countries and in Ukraine. It is shown that the tax reform reduces the differences in taxation of different types of income from capital, but the principle of neutrality is not accomplished. In fact, labor income taxation isn't progressive completly, but it is rather a progressive-regressive mix.

Liana Dmytrychenko

Development of the social form of labour in the world economic system

The article studies the development mechanisms of the social form of labour in the world economic system. The author classifies the factors of international division of labour in the modern conditions of globalization and analyzes their influence on the development of the social form of labour, as well as determines the specifics of labour in the international economic sphere and thus the specifics of its social form.

Hanna Duginets

Using international outsourcing in the innovation activity of companies in the conditions of exiting from the global crisis

The article discusses the possibility of using international outsourcing in the innovation activities of companies. It was determined that in general it is very important to use the strategy of international outsourcing, which allows to solve many corporate projects, aimed primarily at reducing production costs and sales. In addition, the current world crisis increases the value of these benefits.

Tetyana Zinchuk

Globalisation and global structural changes in the agricultural policy of the EU and Ukraine

The article is devoted to the problem of globalization from the standpoint of its influence on the agricultural policy of the EU and Ukraine. The positive and negative factors of globalization in the agricultural sector are investigated. The key features of EU Common Agricultural Policy (CAP EU) reforms are determined. The problems and directions of adaptation of national agricultural policy to the requirements and standards of CAP EU are identified.

Vadym Konchyn

The Volatility of business cycles in the global economy and prospects for regaining the global economic balance

The article is devoted to problems of economic development cyclicality in the global economy. The author analyses the tendencies of economic development and the rate of

business cycle volatility in the world in the period of 1979–2010. The phenomenon of Great Moderation is presented on the methodological and empirical levels as a period of long-term relative equilibrium achieved by the global economy. Based on the correlation and regression modeling of tendencies in real GDP changes and consumer prices, the author determines which economies will be accountable for the regaining of global balance if the current world economic order remains unchanged. The author develops scenarios for the regaining of global economic balance in the frames of neoclassical and neokeynesian views, as well as puts forward alternative modern conceptions of global economy transformation in the context of initiatives directed at solving the problem of growing cyclicality of economic development and economic instability.

Irina Kravchenko

Post-crisis regulation of the world economy: human resources and migration

Analysis of the post-crisis development of the world economy shows changes in the macroeconomic equilibrium. In particular, the ratio "human resources / capital" should be equalized in the entire world. Hence, the megaeconomic behaviour of the labour force is analyzed as a factor which equalizes the world economy.

V. Kutsenko

Socio-humanitarian development in the context of economic reform and assurance of high quality of life

The author describes the essence of a socio-humanitarian area and socio-humanitarian development, their role in reforming the economy, high quality of life; offers basic components of the latter, and substantiates basic ways of regulating the economy and population welfare growth.

Alla Melnyk

Structural correction of national economy on the basis of multiple-criteria principle as a necessity and element of its systemic reformation

The author substantiates the need for activation of structural policy in Ukraine; offers methodological approaches to selection of criteria and priorities of structural correction of the economy, in particular the multiple-criteria principle and selective variants of the structural reconstruction programm.

Bohdan Lutsiv

Post-crisis modernisation of Ukraine in the globalisation perspective

The author considers the modernisation way chosen by Ukraine in the post-crisis period of its development. The author analyses the potential cumulative effects of the initiated reforms in Ukrainian economy.

Alyona Melnyk

Evolution of economic thought on the essence of world economic crisis

The article examines the views of eminent scientists on the interpretation of the essence of the concept of the global economic crisis. Scientific views were systematized in accordance with scientific trends. The dependence of global economic crises on the cycle of global economic development was determined.

Maryna Ovchynnykova

Risk minimisation in forming the structure of financial assets of collective investment institutions

The paper considers the model to improve the structure of financial assets of collective investment institutions. The author offers a methodological approach to building an effective structure of assets with highest profitability and minimal financial risk.

Nataliya Pyrets

The influence of financial crisis on the process of mergers and acquisitions

The author defines the terms of 'merger' and 'take over' according to world and Ukrainian legislation and scientific research.The current crisis management goals of agreement conclusion in the world practice are presented. Trends in the global market for mergers and takeovers during the financial crisis are determined.

Bohdan Punko

The regulation of world economy on the principles of effective post-crisis reformation and the Ukrainian context

The article generalizes economic factors which induce the objective necessity of post-crisis reformation of the global economy: the origins of economic crises, and their recurrence; the dynamics of global crisis processes; basic sources (factors) of global crisis economic processes in dynamics; theoretical and methodological and functional displays of economic reflection and recurrence of global macroeconomic crisis processes; regulator indicators of stabilisation and economic stability on the global and macroeconomic levels. The comparison of economic manifestations of the world and Ukrainian crises is performed, the phenomenal aspects of the Ukrainian context are reflected. The category list of key strategic tasks of national economic development in a global environment is made. The main anticrisis measures of adjusting the world and Ukrainian economies are formulated on principles of effective post-crisis reformation.

Yuliya Sahaidak, Nataliya Skopenko

Ecologisation of the Ukrainian economy

This article is devoted to the problem of ecologization of Ukraine's economy. The paper considers existing approaches to resource conservation, the natural resource potential of Ukraine is valued for the purpose to develop recommendations for resource conservation, the environmental costs as an element of economics ecologization and ecological culture are analyzed.

Elena Shablova, Oksana Zevniak

Telecom services: trends of legal regulation in the conditions of globalised economy

This paper is dedicated to economic and legal aspects of rendering the telecom services. Contribution of telecom services to the economies of well-developed countries, as well as emphasis of such to the international commercial turnover, are reviewed, while the tendencies for development of relations in field of telecom services providing under the conditions of global economy are examined. Particular problems regarding the conceptual framework in aforementioned field of social relations are considered. Examination of the telecom services as a legal category is emphasized in the paper while the attempt is made in order to differentiate the telecom services from the related legal categories. Legal regulation trends as refers to rendering of telecom services under legislation of certain states (mainly Russia and Ukraine) are examined, so are several problems for judicial regulation (as given in the paper), while statements on necessity of acquiring the particular progressive rules from the observed legislative systems are made. Sources of international law in field of telecom services rendering including those, which may be taken into consideration in course of the World Trade Organization, have been analytically reviewed. As a conclusion findings are given on prospect research areas for consideration of the topic in civil law theory (based on example of Russia) as well as forecasts for judicial regulation in observed field within the national legislation systems and international civil law unifications.

Nataliya Tarnavska, Roman Syvak

Globalisation of competitive environment: perspectives for Ukraine

The article identifies the features of modern global competitive environment and directions of its influence on the global competitiveness of Ukraine. The authors analyse the current state of competitive environment in Ukraine and outline directions for improvement of state regulation of the processes of concentration, tax policy harmonisation, and the interdependence of structural and innovation policies. The authors substantiate the feasibility of forming suprantional regulation of competitive environment.

Andriy Krysovatyi

Tax transformations as an element of systemic economic reform in Ukraine

The article studies the problems of systemic tax transformations as an element of complex economic reform in Ukraine in the context of forming a new world economic order. The author singles out the problem of increasing the effectiveness of redistributional processes as a major element of the economic relations deshadowing strategies, as well as substantiates the feasibility of implementing tax reforms on the basis of new economic research and world experience of increasing the effectiveness of redistributional relations.

Olha Novikova, Maryna Deich

Global strategies of sustainable development and social responsibility of Ukraine for their realisation

The authors identify the problems of insufficient enforceability of international obligations of Ukraine on sustainable development, evaluate its legal providing, substantiate recommendations and propositions concerning improvement of the system of national security, as well as state, regional, and industrial policy with regard to forming the conditions of achieving sustainable development.

Ivan Mytsenko, Nadiya Stezhko

Globalization identity and management of national economy of Ukraine in the post-crisis period: goals, resources, perspectives

The globalization identity of the world economic system in the conditions of crisis was considered. Priority directions of exit from the crisis of developed countries were investigated. The ways for development of national economy in the post-crisis period under the influence of globalization processes were defined.

Elena Azaryan, Natalia Krachkovskaya

Reformation and current state of the Ukrainian market for animation services

The processes of forming the marketing strategy of promoting animation products on the basis of consumer behaviour analysis are examined, which allows to structure the process of selection of major results of predictable experiments on creation of the new animation products from the standpoint of final utility.

Elena Azaryan, Aleksandr Krikovtsev

The modern concept of integrated business interactions in marketing

The paper considers methodological foundations of the concept of forming holistic marketing in marketing interactions. On the basis of critical review of the available research literature, the authors provide their interpretation of the term «holistic marketing» as equivalent to the term «integrated business interaction», which refers to building lasting and trusting relationships with clients not only by a single firm, but as a holistic system of networks on the market aimed at obtaining additional benefits in forming the meta-values of each participant.

Lyudmyla Holovkova, Anna Holovkova

Strategic directions for a country's economic reform by means of intellectual capital

The authors determine the essence and features of intellectual potential and capital, as well as identify the strategic directions for economic reformation of a country by means of intellectual capital.

Elena Borodina, A. Borodina

Methodical approaches to agricultural policy development: Ukraine, Russia, the EU

The authors expose and generalize scientific and practical aspects for typification of the rural territories in the EU, Ukraine and Russia, which reflects the forming of rural development strategies and can be characterized by a number of general actions for all rural territories and specific actions of special types and sub-types of rural territories. The authors suggest the use of typification instruments to increase the feasibility of Ukrainian rural development policy.

Halyna Zayachkovska

The concept of sustainable development of tourism as an instrument of post-crisis industry renovation

The article deals with the development of international tourism in Ukraine and in the world in the aspect of new world economic order formation.

Yuliya Melnyk

The essence and necessity of reforming the domestic art market

The necessity of reforming the domestic art market is substantiated. The main problems of its functioning are defined. The international experience of reforming the art market is analyzed. The recommendations concerning the domestic art market reforming are given with the aim of its integration into the international art market.

Yevhen Ionin, Alla Bespalova

introduction of iosco standards as a precondition for Ukraine's inclusion into the international financial space

The article considers the approaches to introduction in Ukraine of IOSCO standards, which are the precondition of its entry in the international financial space. The author defines financial space as a complex real-life system of financial relations characterized by a number of parameters, including the information component which is calculated based on the principles of IOSCO standards. The author substantiates the construction of unified financial indicators that comply with the principles of information openness, its adaptability and conformity to the rules of international financial space.

Halyna Kozytska

The problems and perspectives of Ukraine's integration into the European economic space

The outlook of the Ukrainian co-operation with the European Union is determined. The problems of European integration for the national economy are analyzed. The expedience of applying the strategy of the technological breakthrough in the process of Ukrainian integration into the European space in the postindustrial era is substantiated.

Hryhoriy Kozoriz

The problems and perspectives of insurance development in Ukraine in the XXI-st century

On the basis of results of comparative analysis, the features of functioning of home insurance market are examined in an external market environment, certain reserves of

its potential growth are determined, and opportunities for their use in forming the strategic directions of development in XXIst century are substatiated.

Iryna Kravchuk

The socio-economic priorities for agricultural sector reform in Ukraine

The current state of institutional support of agrarian reform in Ukraine is analysed. The content and socio-economic orientation of modern state development programs of the agricultural sector is studied. The features and areas of coordination of government policies, plans and programs on the basis of sectoral and territorial approaches are identified. The formation of a system of complex coordination on the principles of social responsibility, priority subjects of management at national, regional and local levels is offered.

Larysa Lazebnyk, Nataliya Andreyuk

The role of European vector of integration in the modernisation of Ukrainian economy

The essence of economic modernization is outlined in the article, its basic types are described, its four elements are singled out. The examples of countries which succeeded in carrying out economic modernization are shown, with the selection of preconditions and factors of success. The role of international economic integration as an engine of economic modernization.

Nataliya Naumenko, Serhiy Naumenko

The development of Eurointegration vector of Ukraine in the context of experience of the Republic of Poland

The experience of the Republic of Poland in the process of adaptation in evrointegratsinye structure is analysed. We consider prospects for supporting the EU integration course of Ukraine by Poland in the context of strategic bilateral trade and investment partnership.

Sofiya Pazizina

Growing import dependency of Ukraine's economy and prospects for developing import substitution in the post-crisis period

The main reasons for growing dependence of Ukraine on commodity imports were analyzed. An evaluation of import-dependency of economy across the industries was made. Priority directions of import substitution in post-crisis period were determined. The main directions of industrial policy to increase production of domestic goods were considered. Application of instruments for monetary policy was proposed to stimulate the development of import substitution.

Yuriy Pasichnyk

Directions of financial system development in Ukraine

The analysis of financial system functioning has been performed. The theoretical and methodological foundations of the main ways of development based on synergetics methodology have been developed.

Oleksandr Petryk, Kateryna Melnyk

Selected basic aspects of providing price stability in Ukraine

This article considers such conditions as central bank independence, qualitative analytical framework and forecasting tools, communication system of the central bank, and transparency of monetary policy, which are required for the introduction and realization of inflation targeting in Ukraine.

Serhiy Rybalko

The purchasing and sales of land of agricultural use as a major barrier to development of agriculture in Ukraine

The author considers mythical and real consequences of the purchasing and sales of land of agricultural use in Ukraine, as well as offers primary measures concerning the regulation of land relations in agriculture.

Kostyantyn Savchenko

Evaluation of potential application of Ireland's experience for realising the financial policy of development stabilisation in Ukraine

The article is devoted generalization of the experience of Ireland in relation to financial policy realization of development stabilizing and estimation of possibilities of its application in Ukraine for solution of the anticrisis governance tasks. The essence, aims, tasks of such policy, basic stages of forming the mechanisms of accumulation and use of the funds of the National pension fund of Ireland are determined. A system of stimulation of direct foreign investments in Ireland is studied and basic possible ways of the use of this experience in a domestic economy are defined.

Nataliya Skopenko, Yuliya Sahaidak

Conceptual approaches to forming corporate development strategies taking into account the stage of industry consolidation and integration processes

The authors examine the main stages of industry consolidation and theoretical methods of forming development strategies depending on the stage of industry development, as well as identify the peculiarities of developing integration relations in an industry.

Anna Ustymenko

The ways of developing innovation activity in the national economy of Ukraine

The article is devoted to finding the problems of the innovation system functioning and finding the ways for innovation activity development of the Ukraine's national economy.The article considers major stimulating and restrictive factors of innovation development and briefly analyzes national innovative activity. The author concludes with identifying the areas of innovation activity stimulation in Ukraine.

Viktoriya Chornodon

Innovative development of agricultural complex in the system of reforming the national economy of Ukraine

The author substantiates the organisational and economic foundations of the innovative development of agricultural complex of Ukraine in the system of reforms of the national economic complex; determines socio-economic preconditions for the development of agricultural production and strategic priorities for realisation of the innovation processes; as well as reveals the conditions for their realisation.

Kateryna Churikova

Program-oriented budgeting as an effective instrument of regional budget resources management in the conditions of global economic system

The article substantiates the need for using program-oriented budgeting as an effective tool of regional budget resources management in the conditions of global economic system. The author reveals a time sequence of program-oriented budgeting method implementation in Ukrainian budgeting practice, and unifies the technique of multilevel effectiveness evaluation for program-oriented budgeting in the medium-term.

Наукове періодичне видання

ВІСНИК ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Науковий журнал

Випуск 5-2

2011

Комп'ютерна верстка: *Хомацький Юрій*

Літературні редактори: *Бойчук Оксана, Буняк Інна, Калачик Інна, Щербак Лариса*

Дизайн обкладинки: *Одобецька Марія*

Підписано до друку 28.09.2011. Формат 70x108 $^{1}/_{16}$.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний.
Облік.-вид. арк. 71,8. Умовно-друк. арк. 57,54.
Тираж 300.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.

Віддруковано у Видавничо-поліграфічному центрі
"Економічна думка ТНЕУ"
46000 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua