

Марущак Н.В.*

ТЕОРІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Висвітлюється поняття корпоративної соціальної відповідальності як загальноприйнятої світової практики. Наводяться та аналізуються існуючі теорії соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціально відповідальність, теорії, бізнес, стейкхолдери, сталий розвиток, міжнародна практика.

В статті освітається поняття корпоративної соціальної відповідальності як общепринятой мировой практики. В статті представлені и проанализированы существующие теории социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность, теории, бизнес, стейкхолдеры, мировая практика.

Current article highlights the meaning of CSR as worldwide accepted and common practice. In the article are presented and analyzed existing theories of corporate social responsibility of business.

Key words: social responsibility, theories, business, stakeholders, world practice.

Як сфера бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) відображена у багаточисленних та різноманітних підходах, які, в більшості, є суперечливими, складними та неясними. В цій статті основні теорії КСВ класифіковані в такі чотири групи: 1) інструментальні теорії, в яких компанії вважаються виключно інструментом примноження багатства, а їх економічна активність проявляється як один з методів досягнення економічних результатів; 2) політичні, які пов'язують потужність та владу корпорацій з відповідальністю за володіння та використання свого впливу та влади перед суспільством; 3) інтегративні, які зосереджують увагу компаній на задоволенні соціальних потреб та вимог; 4) етичні, засновані на уявленнях про етичну відповідальність компанії перед суспільством

Дебати з приводу місця та ролі корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) розпочалися починаючи з другої половини ХХ ст. у 1953 році Г. Боуен, дослідник, який вважається першопрохідцем в сфері соціальної відповідальності, написав свою видатну та плідну книгу «Соціальна відповідальність бізнесмена». З того часу ця сфера (соціальна відповідальність бізнесу) значно розширилась і, на сьогодні, містить велику кількість теорій, підходів та широкої термінології. Суспільство та бізнес, соціальний менеджмент, ме-

* аспіранка кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Кредісов А.І.

неджмент зацікавлених сторін – ось далеко не вичерпний перелік термінів, які використовуються для опису відносин суспільства та бізнесу. Не так давно були запроваджені такі терміни як «корпоративне громадянство» та «сталий розвиток бізнесу».

Складнощі в інтерпретації КСВ також зумовлює те, що в різних теоріях та підходах можуть використовуватись однакова термінологія, але з різними значеннями. Ще майже 30 років тому Д. Вотав писав «під корпоративною соціальною відповідальністю розуміють щось, але не однакове для всіх. Для деякого це поняття проявляється в дотриманні букви закону та юридичній відповідальності; для інших це соціально відповідальна поведінка в етичному розумінні; багато хто пов'язує КСВ виключно з благодійністю та жертвами, іноді на бізнес покладають обов'язок породжувати та заохочувати вищі стандарти як у веденні бізнесу, так і в суспільстві в цілому» [19, с. 25].

Зараз картина не дуже відрізняється. Але деякі спроби внести ясність були зроблені. У. Фредерік, наприклад, виробив класифікацію на основі переходу від етично-філософського розуміння КСВ (як він називав «КСВ 1») до заснованої на активній дії управлінської концепції «корпоративного реагування» («КСВ 2»). В подальшому У. Фредерік привніс в свою теорію нормативний елемент, ґрунтуючись на етиці та цінностях («КСВ 3»), а пізніше теорія була доповнена обґрунтуванням необхідності врахування науки та релігії при прийнятті управлінських рішень («КСВ 4») [10].

Інші класифікації засновуються на близьких до КСВ визначеннях, як, наприклад, регулювання непередбачених ситуацій (issue management), або концепція корпоративного громадянства [20; 22, с. 2]. Альтернативний підхід був запропонований Бруммером, який запропонував класифікацію з чотирьох груп теорій, що засновуються на таких шести критеріях: мотивація, зв'язок з прибутковістю, групи, на які впливає діяльність компанії, спосіб діяльності, результат та інтерес.

Інструментальні теорії

Ця група теорій розглядає КСВ виключно як стратегічний інструмент для досягнення економічних цілей і, відповідно, примноження багатства. Представником цієї теорії виступив М. Фрідман з його твердженням про те, що єдиною відповідальністю бізнесу перед суспільством є максимізація прибутків своїх акціонерів з дотриманням законодавства, а також етичних та культурних норм країни.

Але зосередженість на прибутках не виключає того, що необхідно також брати до уваги інтереси всіх тих, на кого впливає діяльність компанії (стейкхолдери). За певних умов, задоволення таких інтересів може сприяти максимізації акціонерної вартості. Адекватний рівень інвестицій в філантропію та соціальні заходи також припустимі заради отримання прибутків [13; 14].

Можна виділити три основні підгрупи інструментальних теорій в залежності від існуючих економічних цілей. В першій групі ціллю є максимізація акціонерної вартості, вираженої у вартості акцій. Часто це призводить до орієнтації на короткостроковий прибуток. Другу групу теорій об'єднує мета здобути конкурентні переваги, як сприятимуть підвищенню довгострокової прибутковості. Але у обох випадках КСВ виступає способом примноження прибутків. Третя ж група більше пов'язана з маркетингом.

Максимізація акціонерної вартості

Збільшення акціонерної вартості компанії є одним з підходів оцінки корпоративної соціальної діяльності. Відповідно, варто інвестувати в соціальні проекти, діяти без обману та шахрайств з метою збільшення вартості акцій. В іншому випадку, якщо соціальні

вимоги, спрямовані до компанії призводитимуть лише до витрат коштів, компанії варто відмовитись від таких інвестицій. На думку М.Фрідмана, компанії, з метою покращення довгострокових перспектив, варто певним чином сприяти розвитку суспільств. Це сприятиме залученню кваліфікованих кадрів, зменшенню ризику страйків, отриманню пільг з боку держави та іншим позитивним ефектам. Тобто, соціально-економічні цілі дещо відокремлені від економічних [23, с.115].

Сьогодні теорія максимізації акціонерної варті часто пов'язується з «агентською теорією» в менеджменті, відповідно до якої, прихильність компанії ідеї сталого розвитку породжує агентські проблеми. Це пов'язано з тим, що позитивні ефекти ведення бізнесу, який бере до уваги проблеми екології та суспільства, відображаються, в основному, на репутації менеджерів, в той час як витрати по КСВ здійснюються за рахунок власників компанії. Відповідно, якщо розглядати в якості основної цілі корпорації максимізацію прибутків її акціонерів, сталий розвиток бізнесу стає зайвою та шкідливою, для здійснення цієї мети, концепцією.

Стратегія конкурентної переваги

Друга група теорій зосереджена на тому, яким чином найефективніше використовувати ресурси для виконання соціальних потреб та створення конкурентних переваг [11]. Ця група теорій включає такі підходи: 1) соціальні інвестиції з метою посилення конкурентоспроможності; 2) розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів.

Соціальні інвестиції з метою посилення конкурентоспроможності.

М.Портер та М.Крамер, аналізуючи модель конкурентних переваг, дійшли висновку, що інвестиції в соціальну сферу та благодійність можуть виявитись способом сприяти посиленню позицій компаній в контексті конкурентоспроможності та поширювати соціальні цінності у більшій мірі, ніж окремі спонсори чи уряд [10]. На противагу думки М. Фрідмана висувається твердження про те, що компанія володіє і знаннями і засобами для кращого реагування та вирішення суспільних проблем, пов'язаних з діяльністю. Якщо добродійна діяльність компанії пов'язана з загальною метою її діяльності, то вона може створити більше благо ніж окремі пожертви та внески. Наприклад, коли компанія телекомунікаційної сфери навчає школярів та студентів місцевої спільноти комп'ютерної грамотності.

Розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів.

Сталий розвиток бізнесу з точки зору використання ресурсів полягає в тому, що компанії, які приділяють увагу екологічним та соціальним проблемам можуть не тільки покращити свої фінансові показники, а й здобути значні конкурентні переваги. Цей підхід базується на можливості компанії здобувати конкурентні переваги за рахунок унікального поєднання людських, організаційних та матеріальних ресурсів [23].

Маркетинг соціально значимої проблеми

Маркетинг соціально значимої проблеми (Cause-related marketing) визначають як процес формування та впровадження маркетингових заходів які характеризуються як пропозиція фірми робити внески у визначеній сумі задля певної мети у випадку, якщо споживачі забезпечують взаємовигідний обмін, який задовольняє як корпоративні, так і індивідуальні інтереси [18, с. 60].

В інтересах компанії збільшити продажі та прибутки, покращити відносини із споживачами шляхом побудови бренду, який би асоціювався з етичною поведінкою та соці-

альною відповідальністю. Дотримання стратегії соціального маркетингу створює репутацію, що фірма є чесною та надійною. Споживачі зазвичай вважають, що продукція чесною та надійною компанії має вищу якість [14]. Бренд-менеджер використовує уявлення споживача про соціальну відповідальність як спосіб забезпечення та захисту конкурентних переваг. Одночасно, соціальна активність приносить вагомні фінансові вигоди [17].

Політичні теорії

Ця група теорій зосереджує увагу на зв'язку та взаємодії між бізнесом та суспільством, місці та потужністю бізнесу в соціумі. Особливо в цій групі теорій виділяють «корпоративний конституціоналізм» (corporate constitutionalism), суспільний договір (social contract) та корпоративне громадянство (corporate citizenship).

Корпоративний конституціоналізм

Першим, хто почав досліджувати силу та потужність бізнесу та її вплив на суспільство, був К. Девіс. Він вводить поняття сили бізнесу як новий елемент в дискусії про КСВ. Він стверджує, що бізнес є соціальним інститутом і повинен використовувати свою силу відповідально.

К. Девіс сформулював два принципи які відображають порядок використання компаніями своєї влади: «рівняння соціальної влади» та «залізний закон відповідальності». Принцип соціальної влади говорить, що обсяг соціальної відповідальності бізнесменів походить від обсягу соціальної влади, якою ті володіють [6, с. 48]. Залізний закон відповідальності більше стосується негативних наслідків невикористання своєї влади в інтересах суспільства. Тобто, якщо компанія не буде використовувати свою владу, вона втратить свої позиції в суспільстві, бо інші зможуть зайняти її місце, особливо коли суспільство потребує такої відповідальності від бізнесу.

Згідно думки К. Девіса рівняння взаємозв'язку влади та відповідальності має трактуватися через функціональну роль бізнесу та менеджерів. Він негативно ставиться як до тотальної відповідальності бізнесу так само як і до ідеології вільного ринку та переконання про відсутність соціальної відповідальності бізнесу. Межі функціональної влади лежать в рамках вимог різних зацікавлених груп. Це коло зацікавлених груп визначає умови використання компаніями своєї влади. Вони спрямовують можливості компанії в напрямку підтримки та захисту своїх інтересів.

Теорія суспільного договору

В цій підгрупі зв'язок між бізнесом та суспільством розглядається з точки зору традиції суспільного договору, філософське підґрунтя якого було закладене ще Дж. Локком. Він вважав, що між суспільством та бізнесом існує певний імпліцитний контракт. Цей договір охоплює деякі непрямі обов'язки бізнесу щодо суспільства.

Доналдсон та Данфи (Donaldson, Dunfee) розширили та запропонували «Інтегративну теорію суспільного договору» («Integrative Social Contract Theory») з метою об'єднати соціо-культурний контекст з емпіричними та нормативними аспектами менеджменту. В основі суспільного договору лежить взаємна згода. Відповідно до думки авторів контрагенти повинні узгодити всі базові правила, які б визначали підґрунтя економічного життя, яке б було прийнятним для всіх. Автори розрізняють макросоціальний та мікросоціальний договір. Макросоціальний договір передбачає формування принципів та норм, які б забезпечували правила для будь-яких соціальних договорів. Мікросоціальний контракт має на увазі явні та імпліцитні угоди, які є обов'язковими в межах певних спільнот: галузі, компанії або економічні системи в цілому [7; 10].

Корпоративне громадянство

З кризою концепції Держави загального благополуччя, зростанням темпів дерегулюваності економічних процесів та зменшенням витрат за рахунок технологічних інновацій, прийшло уявлення про те, що деякі транснаціональні корпорації мають більшу економічну та соціальну потужність, аніж окремі уряди. У 80-тих роках термін «корпоративне громадянство» щодо відносин бізнесу та суспільства використовувався, в основному, в сфері практиків. З 90-х років та в подальшому, на початку ХХІ ст. цей термін отримує все більшу популярність вже і в академічних колах. Концепція «корпоративного громадянства» завжди усвідомлювалась як така, що стосується суспільства, громади. Для бізнесменів та менеджерів стає очевидним, що бізнес повинен зважати на потреби громади, в сфері якої цей бізнес функціонує. Термін «корпоративне громадянство» також не має однакового визначення для всіх. Розрізняють три підходи до визначення корпоративного громадянства: 1) обмежений погляд; 2) підхід, який обожнює поняття «корпоративного громадянства» з КСВ; 3) розширений підхід [8; 10, с. 56].

З точки зору обмеженого підходу «корпоративне громадянство» розглядається як корпоративна філантропія, соціальні інвестиції або обмежене коло відповідальності перед громадою.

Досить розповсюдженим є погляд, що обожнює корпоративне громадянство з КСВ. А. Керролл (A. Carroll) вбачає в «корпоративному громадянстві» нову концептуалізацію ролі бізнесу в суспільстві. І, нарешті, розширений підхід до розуміння корпоративного громадянства підходить до цього поняття з такої точки зору, що корпорації реалізуються в сфері громадянства у випадку, коли уряд не в змозі впоратися з проблемами суспільства. Не дивлячись на різноманіття тлумачень поняття «корпоративного громадянства», всі вони зосереджені на проблемі поєднання прав, відповідальностей та можливого партнерства бізнесу та суспільства в прагненні покращити умови функціонування суспільств та місць присутності компаній та зберегти навколишнє середовище [10, 7, 22].

Занепокоєння долею суспільства отримало глобальне поширення в кінці 90-х років, основному через зростання антиглобалізаційних протестів. Усвідомлення ролі та значення корпоративного громадянства сприяло затвердженню багатостороннього документу «Корпоративне громадянство – виклики лідерства для директорів та правління», який підписали 34 найбільші міжнародні компанії під час проведення Світового економічного форуму 2002 року.

Інтегративні теорії

Ця група теорій зосереджує свою увагу на тому, як бізнес інтегрує соціальні вимоги у свою діяльність, переконуючи, що бізнес завдячує суспільству своїм існуванням та розвитком. Соціальні вимоги, в цьому випадку, виступають формою взаємодії суспільства та бізнесу, який отримує, завдяки такій взаємодії, визнання та престиж. Тобто, менеджмент корпорацій повинен активно залучатись до вирішення суспільних проблем, а компанії функціонувати у відповідності з соціальними цінностями. Таким чином соціальна відповідальність бізнесу зводиться до умов певної ситуації: місця, часу, конкретних цінностей для конкретного суспільства в конкретний момент, а також функціональною роллю бізнесу [16]. Іншими словами, не існує конкретно визначеної дії, яку повинні виконати менеджери в певний момент у будь-якій сфері функціонування. Ця група теорій зосереджена, в основному, на виявленні та реакції на виникнувші соціальні вимоги.

Менеджмент непередбачуваних ситуацій (Issue management)

З точки зору цього підходу важливим стає те, на скільки відрізняються публічні очікування діяльності компанії від її реальних дій. Ця ідея почала розвиватися в 70-х роках

і отримала назву корпоративного соціального реагування. На думку Р. Акермана (Ackerman R.), ця прогалина лежить в сфері вільного вибору компанії («zone of discretion»). Ця сфера не є неправомірною регулюванню, ані санкціонованою. Компанія повинна заповнити прогалину, відреагувати на потреби оточення [1]. Для інших дослідників сутність цього підходу полягає в зосередженні не лише на досягненні та задоволенні соціальних потреб, а й на тому, яким способом це досягається. Тобто наголос робиться більше на процес аніж на принципи вирішення проблем КСВ.

Концепція «соціального реагування» в подальшому була доповнена концепцією «менеджменту нештатних ситуацій». Остання, також наголошує на процесі реагування компанії на соціальні потреби. Менеджмент нештатних ситуацій визначається як процес визначення, оцінка та реагування на соціальні та політичні проблеми, які можуть безпосередньо впливати на діяльність самої компанії [20, с.124]. менеджмент нештатних ситуацій спрямований на мінімізацію «сюрпризів» від соціальних та політичних змін, слугуючи системою попередження потенційних загроз та можних вигод, які надходять з оточуючого середовища.

Менеджмент зацікавлених сторін

Ідея концепції заінтересованих сторін полягає в тому, що кожна організація, комерційне підприємство, органи державної влади, громадські об'єднання мають коло заінтересованих сторін, які впливають на їх діяльність, або зазнають на себе вплив від цієї діяльності зараз та в майбутньому. Тому розуміння потреб, очікувань та думок заінтересованих сторін, аналіз та збалансоване врахування цих очікувань має принципове важливе значення для діяльності будь-якої організації. Метою взаємодії з заінтересованими сторонами є правильний вибір напряму стратегічного розвитку організації та шляху удосконалення її діяльності і досягнення такого рівня сталого розвитку, від якого виграють всі: організація, її заінтересовані сторони та суспільство.

Історія концепції заінтересованих сторін почалася з роботи Е. Фримена «Стратегічне управління: роль заінтересованих сторін» (1984), де дається визначення заінтересованих сторін: «будь-які індивідууми, групи чи організації, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень». До класичного переліку заінтересованих сторін відносяться власники, споживачі, конкуренти, засоби масової інформації, робітники, захисники довкілля, постачальники, урядові агенції, місцеві громади [9].

Розвиток концепція заінтересованих сторін набула в книзі Д.Поста, Л. Престона та С.Сакс «Переосмислення корпорації: менеджмент заінтересованих сторін та організаційне багатство» (2002). В ній наведено, що взаємовідносини корпорації з заінтересованими сторонами виступають джерелом «активів відносин», розвиток яких полягає в збалансованій раціональній відповіді компанії на систему суперечних очікувань заінтересованих сторін. Така поведінка корпорації дає можливість їй генерувати блага для заінтересованих сторін впродовж тривалого часу та є засобом досягнення сталого розвитку [23].

Широке роз'яснення щодо визначення терміну «зацікавлені сторони» дано в Рекомендаціях зі звітності в галузі сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative): Зацікавлені сторони – організації чи особи, на яких згідно з розумними очікуваннями суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги організації, і ті, чії дії згідно з розумними очікуваннями можуть впливати на здатність організації успішно реалізовувати свої стратегії та досягати цілі, що поставлені.

Зацікавленою стороною, за визначенням Фрімена, може бути будь-яка група чи особа, яка сама може впливати на досягнення цілей організації, на яку впливає досягнення цілей організації. Отже, всі групи чи особи, які мають відношення до фірми, є зацікавленими сторонами, а керівництво компанії має враховувати інтереси не тільки акціонерів, але й інших груп осіб та організацій. Це і є визначальною рисою теорії зацікавлених сторін, хоча можна назвати ще декілька відмінностей від інших теорій.

Наприклад, Т. Дональдсон і Л. Престон виділяють три найважливіші її особливості:

- 1) призначена одночасно описувати і визначати структуру і функціонування певної корпорації;
- 2) розглядає корпорацію як деякий організаційний об'єкт, через який численні і різноманітні учасники вирішують свої численні завдання;
- 3) є загальною і всебічною, але у той же час має і практичну цінність [7, с. 65-91].

Менеджмент зацікавлених сторін прагне інтегрувати в процес прийняття рішень компанією інтереси та потреби осіб, на яких впливає, або які впливають на діяльність компанії. З часу появи даної теорії було проведена величезна кількість теоретичних та практичних досліджень, які вивчали відносини компаній зі стейкхолдерами, вплив стейкхолдерів на менеджмент (Aegle and Mitchell 1997), вплив менеджменту зацікавлених сторін на фінансові показники (Verman 1999) та яким чином менеджери можуть балансувати вимоги різних груп стейкхолдерів [10].

Діалог зі стейкхолдерами допомагає з усієї множини неясних сигналів від суспільства виділити та зосередитися на вирішенні тих суспільних проблем, для подолання яких компанія має найбільше можливостей та які б вплинули на подальше функціонування компанії. Цей діалог не лише підвищує чутливість до проблем оточуючого середовища, а й підвищують лояльність суспільства до проблем, з якими стикається компанія.

Визнаним спеціалістом в сфері теорії стейкхолдерів є Едвард Фріман. Він зазначає, що існує чотири підходи до визначення відносин із стейкхолдерами. Перший – просування основних цінностей. Тут повинно закладатися усвідомлення того, як здобути прихильність стейкхолдерів. Останній рівень – етичне лідерство. Данні різноманітних досліджень доводять, що існує значний зв'язок між етичними цінностями, які розділяє компанія та її стабільним розвитком. Але активне етичне ведення бізнесу можливе лише за умови чіткого бачення інтересів, переконань та пріоритетів суспільства [10].

Фріман виділяє 10 принципів, що сприяють розвитку відносин компанії зі своїми стейкхолдерами.

- Постійне відслідковування інтересів стейкхолдерів. Основна ідея полягає в тому, що створення вартості є спільною дією. Компанії, прагнучи приносити прибутки акціонерам повинні дбати та балансувати інтереси всіх груп стейкхолдерів.
- Визнання того, що стейкхолдери це реальні люди зі своїм обличчям та цінностями.
- Пошук таких шляхів вирішення проблем, котрі задовольняли б одночасно декілька груп стейкхолдерів.
- Залучення до інтенсивної взаємодії зі стейкхолдерами, і не тільки з тими, які мають прихильне ставлення до компанії та її діяльності. Необхідно різними методами вести діалог і з клієнтами, і з постачальниками, і з працівниками, і з акціонерами, а також не забувати про різноманітні спільноти, засоби масової інформації, критиків та ін.
- Прагнення самим керувати взаємовідносинами зі стейкхолдерами, а не залишати це урядові.
- Використання маркетингових підходів.
- Ніколи не ставити інтереси однієї групи стейкхолдерів над інтересами іншим протягом тривалого часу.

- Необхідність ведення переговорів з усіма стейкхолдерами.
- Постійний моніторинг змін процесів.
- Дотримання даних обіцянок.

Аналіз закордонних досліджень показує, що останнім часом теорія стейкхолдерів розвинулась в бік довгострокового створення вартості компанії. Це процес, при якому важливим є довгострокове співробітництво, а не отримання швидкого прибутку. Дослідники розглядають три моделі відносин зі стейкхолдерами: стратегія інформування (information strategy), стратегія реагування (response strategy), стратегія залучення (involvement strategy).

Стратегія інформування. Згідно даної стратегії зв'язок являється одностороннім: від компанії до стейкхолдерів. Стратегія оснований на поширенні об'єктивної інформації про діяльність компанії. Така модель передбачає, що стейкхолдери є досить впливовими, можуть як підтримати (лояльністю, споживацькими звичками) так і нашкодити (демонстрації, бойкоти). Тому компанія повинна інформувати про свої наміри, рішення та дії для того, щоб забезпечити собі підтримку зацікавлених сторін. Таким чином, основне завдання стратегії закладається в ефективній передачі повідомлень про свої рішення в сфері КСВ.

Стратегія реагування. Дана стратегія заснована на двосторонній комунікаційній моделі. Але дана модель передбачає відсутність рівноваги у відносинах з громадськістю. Компанія намагається змінити суспільне ставлення та поведінку. Взаємодія та зворотній зв'язок проявляється в формі результатів досліджень суспільної думки. Тобто, компанія отримує відповіді на питання, які вона хоче та на які їх найвигідніше отримати відповідь.

Стратегія залучення. Дана стратегія передбачає діалог зі стейкхолдерами. Присутній активний двосторонній зв'язок, обидві сторони мають шанс вплинути на іншу [10].

Корпоративна соціальна діяльність

Корпоративна соціальна діяльність (corporate social performance, CSP) об'єднує групу досліджень щодо соціальної легітимності компаній, яка, в свою чергу, повинна приносити позитивні результати.

А. Керролл, який вважається основоположником даної теорії, передбачав існування в ній трьох основних елементів: базового визначення корпоративної соціальної відповідальності, перелік проблем, які відносять до соціальної відповідальності та способи реагування на ці проблеми. На думку Керролла, визначення корпоративної соціальної відповідальності, яке б найповніше відображало весь спектр зобов'язань бізнесу перед суспільством повинно містити економічну, правову, етичну та дискреційну, добровільну складові бізнесової діяльності [5].

Вартік та Кохрен дещо доповнили теорію Керролла думками про те, що соціальна залученість компанії до вирішення проблем суспільства засновується на принципах соціальної відповідальності, процесах соціального реагування та політиці менеджменту нештатних ситуацій [21]. В подальшому модель корпоративної соціальної діяльності, крім вище згаданих складових, була доповнена і питанням зв'язку з фінансовими показниками діяльності. Тобто, в більш завершеному вигляді концепція корпоративної соціальної діяльності включає принципи КСВ (на інституційному, корпоративному та індивідуальному рівні), процеси реагування (менеджмент зацікавлених сторін, вирішення проблем з навколишнім середовищем, менеджмент нештатних ситуацій) та результати такої поведінки.

Етичні теорії

Сюди відносяться чотири групи теорії, зосереджених на етичних характеристиках, які задають базу відносин бізнесу та суспільства. Вони засновані на принципах пра-

вильної поведінки та необхідності досягнення блага для всього суспільства. Виділяють такі категорії:

Нормативна теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів)

Відповідно до даного підходу, відносини зі стейкхолдерами, відображаючи всі аспекти КСВ повинні базуватися на загально визнаних етичних принципах.

Універсальні права

Права людини були закладені в основу поняття корпоративної соціальної відповідальності. Це передбачено і Глобальним договором ООН, і Світовим економічним форумом, і Глобальними принципами Саллівана, а також численними міжнародними ініціативами такими, як наприклад, ініціатива в сфері стандартів сертифікації SA 8000. Але не дивлячись на різноманіття підходів, основа для них була закладена Загальною декларацією прав людини, прийнятої Генеральною Асамблеєю ООН 1948 року [10].

Сталий розвиток

Сталий розвиток став ще однією популярною ціннісно-орієнтованою концепцією. Цей підхід став більш популярнішим на макрорівні ніж на корпоративному і передбачає відповідних внесків бізнесу. Сталий розвиток (Sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Цей термін увійшов в широкий обіг 1987 року, коли ООН опублікувала «звіт Брутланда» (World Commission on Environment and Development, 1987, р. 8). І, не дивлячись на те, що цей звіт здебільшого стосувався питань охорони навколишнього середовища, поняття «сталого розвитку» поширилось з того часу і на соціальні аспекти, які стали невіддільними від питань розвитку. На думку Світової ради зі сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development), сталий розвиток вимагає інтеграції економічних, соціальних питань, а також питань щодо захисту навколишнього середовища в розрахунок довгострокових перспектив функціонування. Сталий розвиток для кожної компанії передбачає свій окремий процес, який повин відповідати цілим та намірам компанії, співпадати з її стратегією і бути адекватною реакцією на умови, в яких компанія оперує.

Підхід з точки зору суспільного блага

Концепція загального благополуччя є класичною концепцією, яка коріннями сягає Аристотилевської традиції, середньовічної схоластики і яка в подальшому була розвинута та наповнена філософським змістом і була сприйнята католицизмом як основа бізнес етики [Smith 1999, Kempshall 1999, Maritain 1966]. Цей підхід передбачає, що бізнес, як і будь-яка група чи індивід в суспільстві, повинен вносити свій вклад в примноження загального блага, як частина цього суспільства. Бізнес не повинен шкодити чи бути «паразитом» в суспільстві, а повинен робити виключно позитивний внесок в добробут суспільства.

Бізнес може привносити свій вклад в розвиток суспільства різними способами: створювати багатство, виробляти продукти та послуги ефективним та чесним шляхом, одночасно поважаючи гідність та фундаментальні, невідчужувані права особистості.

Отже, можна зазначити, що, не дивлячись на різноманіття теорій, відмінність часу їх появи, представників та підходів, всі зазначені теорії корпоративної соціальної відповідальності зосереджуються на таких основних аспектах: досягнення цілей, які забезпечу-

ють довгостроковий прибуток, використання бізнесом своїх можливостей відповідальним чином, зауваження соціальних вимог та привнесення вкладу в добробут суспільства дотримуючись суспільних принципів.

Джерела

1. Altman, B. W., & Vidaver-Cohen, D. 2000. Corporate Citizenship in the New Millennium: Foundation for an Architecture of Excellence. *Business and Society Review*, 105(1): 145-169.
2. Bowen, H. R. 1953. *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row.
3. Brummer, J.: 1991, *Corporate Responsibility and Legitimacy* (Greenwood Press, New York).
4. Carroll A. B.: 1991, 'The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders', *Business Horizon* (July/August), 39-48.
5. Davis, K. 1973. The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities. *Academy of Management Journal*, 16: 312-322.
6. Donaldson T., Preston L.E. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications // *Academy of Management Review*. – 1995. – № 20. – P. 65-91.
7. Frederic, W. C.: 1992, «Anchoring Values in Nature: Toward a Theory of Business Values», *Business Ethic Quarterly* 2(3), 283-304.
8. Freeman R.E.: *Strategic management: A stakeholder approach*. – Boston: Pitman, 1984., 46
9. Garriga E., Mele D.: 2004, 'Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory', *Journal of Business Ethics* 53, 51-57.
10. Husted, B. W., and D.B. Allen: 2000, 'Is it Ethical to Use Ethics in Strategy?', *Journal of Business Ethics* 27(1-2), 21-32.
11. Kempshall, M. S.: 1999, *The Common Good in Medieval Political Thought* (Oxford University Press, Oxford).
12. Maritain, J.: 1971 [c 1943], *The Person and the Common Good*. (Notre Dame University Press).
13. McWilliams, A. and D. Siegel: 2001, 'Corporate Social Responsibility: a Theory and Firm Perspective', *Academy of Management Review* 26(1), 117-127.
14. Mitchell, R. K., B. R. Agle and D. J. Wood: 1997, 'Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts', *Academy of Management Review* 22(4), 853-886.
15. Preston, L. E. and J. E. Post: 1975, *Private Management and Public Policy. The Principles of Public Responsibility* (Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ).
16. Smith, W. and M. Higgins: 2000, 'Cause-Related Marketing: Ethic and Ecstatic', *Business and Society* 39 (3), 304-322.
17. Varadarajan, P. R. and A. Menon: 1988, 'Cause-Related Marketing: a Coalignment of Marketing Strategy and Corporate Philanthropy', *Journal of Marketing* 52(3), 58.
18. Votaw, D.: 1972, «Genius Became Rare: A Comment on the Doctrine of Social Responsibility Pt 1», *California Management Review* 15 (2), 25-31.
19. Wartick, S. L. and R. E. Rude: 1986, 'Issues Management: Corporate Fad or Corporate Function?', *California Management Review* 29(1), 124-132.
20. Wartick, S. and P. L. Cochran: 1985, 'The Evolution of Corporate Social Performance Model'. *Academy of Management Review* 10(4), 758-769.

21. Wood, D. J.: 1991, 'Social Issues in Management: Theory and Research in Corporate Social Performance', *Journal of Management* 17(2), 383-406.
22. Нагорнов А.В., Солнцева М.С.: «Исследование социальной ответственности компании», / *Электронный журнал Корпоративные финансы*, Вып. №2, 2007, с. 112-132.
23. Ackerman, R. W.: 1973, *How Companies Respond to Social Demands*, Harvard.

Онопко М.О.*

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФОНДІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В статье рассмотрены основные факторы, определяющие становление и развитие фондов национального богатства в разных группах стран и динамику их изменения. Глобальные дисбалансы, колебания цен на сырьевые ресурсы, старение населения определены как детерминанты растущего значения фондов национального богатства в национальной и мировой экономике.

Ключевые слова: фонд национального богатства, глобальные дисбалансы, золотовалютные резервы, старение населения, финансовый кризис.

В статті розглянуто основні фактори, які визначають становлення та розвиток фондів національного багатства у різних групах країн та динаміку їх зміни. Глобальні дисбаланси, коливання цін на сировинні ресурси, старіння населення визначені як детермінанти зростання ролі фондів національного багатства у національній та світовій економіці.

Ключові слова: фонди національного багатства, глобальні дисбаланси, золотовалютні резерви, старіння населення, фінансова криза.

The most important factors for establishment and development of the sovereign wealth funds are determined for different groups of countries. Global imbalances, fluctuations of commodities prices, global ageing are defined as the principal factors of the rising significance of sovereign wealth funds for domestic and global economy.

Key words: sovereign wealth fund, foreign exchange reserves, global imbalances, global ageing, financial crisis.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці спричинюють зміни в системі економічних відносин та розподілі сил між учасниками ринків. Період глобалізації, який розпочався приблизно у 80-ті роки ХХ ст., характеризувався перетоком капіталу переважно до багатих країн, а Китай становив своєрідне виключення з правил. Швидке зростання фондів національного багатства підкреслює явні зрушення в розподілі економічної влади в світі, які виявляються у зростанні економічного значення країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія та Китай) та експортерів енергоносіїв. Зростання важливості суверенних інвестиційних фондів вимагає виявлення механізмів, які визначають можливість включення нової сили в існуючу систему відносин між суб'єктами економічної діяльності на міжнародному рівні.

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

Аналіз досліджень та публікацій. Праці російських та українських вчених С. Дробішевського, А. Золотарьової, П. Кадочникова, П. Казакевича, А. Кудрина, Я. Миркина, О. Павлюкової, К. Паливоди, С. Синельникова, С. Чебанова присвячені формуванню та діяльності суверенних інвестиційних фондів, перспективам їх розвитку. В іноземній літературі проблематиці впливу суверенних інвестиційних фондів на економічне становище як на рівні окремої країни, так і світової економіки приділяють увагу науковці: Дж. Айзенман, Р. Авендано, П. Болтон, Р. Глік, С. Гріффіт-Джонс, К. Керрол, Г.Кларк, Л. Лавен, С.Меццакапо, А.Монк, Р. Оссовски, Х. Раймонд, Дж. Стігліц та ін. Втім, потребують детального розгляду чинники, які визначають шлях розвитку суверенних інвестиційних фондів як складової світового господарства.

Мета статті – виявити потенціал зростання суверенних інвестиційних фондів на основі вивчення основних факторів, які визначають їх розвиток.

Виклад основного матеріалу. Глобальна фінансова криза спричинена складною системою ряду факторів та тенденцій, які перебувають у взаємодії, кожний з яких потенційно може чинити негативний вплив на світову економіку та фінансові ринки. Конвергенція трендів створила фінансову кризу величезних масштабів, яка спричинила руйнівний вплив на світову економіку та значно погіршила довгострокову перспективу її розвитку, а також поставила на порядок денний питання про необхідність докорінної зміни підходів до регулювання економічних відносин як на національному, так і на міжнародному рівнях, потребу в розробці довгострокової політики для уникнення повторення подібних катастрофічних наслідків для економіки.

Економічний розвиток неминує створює дисбаланси, у класичному значенні це розрив у заощадженнях в економіках з ринками, що формуються, який фінансується притоком капіталу з більш розвинених країн, і які поступово самоусуваються в результаті економічного розвитку. О.Бланшар та Г.Мілесі-Феретті вважають, що такі «позитивні» дисбаланси є природним відображенням відмінностей у розвитку, демографічних особливостей та інших базових економічних засад [1]. Глобальні макроекономічні дисбаланси відіграли центральну роль у розгортанні фінансової кризи, подолати наслідки якої доведеться в майбутньому. До того ж їх вирівнювання є головною передумовою для формування більшої стійкості фінансових ринків та уникнення кризи долара. Феномен глобальних дисбалансів на сучасному етапі розвитку світової економіки полягає у розширенні дефіциту поточного рахунку США та паралельного зростання зовнішніх надлишків торгового балансу Китаю, який підтримується діяльністю урядів країн з ринками, що формуються, які мають схильність накопичувати цінні папери уряду США для підтримки власної валюти. Цей феномен новий і частково постає з надзвичайних привілеїв США як емітента світової резервної валюти, статусу, який долар набув, коли почав укріплювати свої позиції та потіснив англійський фунт стерлінга, особливо після світових війн та становлення Бреттон-Вудської системи [2, с. 19-20].

Глобальні дисбаланси прямо пов'язані з центральною роллю долара як світової валюти, до того ж їх існування іде на користь інтересам сил, які підтримують фінансову модель ядра та периферії. В сучасному варіанті такої моделі США є ядром, а Східна Азія – периферією, що є повторенням ситуації, яка склалася у 1950-60 рр. (США – ядро, проти Європи та Японії як периферії). В цій моделі периферія характеризується недооціненістю та твердістю валютних курсів в рамках експортоорієнтованої моделі зростання, в той час як країна-ядро має виключний привілей фінансування зовнішнього дефіциту шляхом випуску світової резервної валюти, що призводить до наростання проблем у відносинах країн, перш за все через обмежені можливості розвитку для країн периферії. Суверенні ін-

вестиційні фонди є механізмом, що полегшує включення країн периферії в міжнародні економічні відносини на умовах рівноправності у взаємодії з іншими країнами, являючи собою значні фонди під контролем держави, які здійснюють інвестування в національні та закордонні активи. До того ж, спостерігається поступове скорочення частки доларів США у золотовалютних резервах у світі, що виявляє можливість перебудови архітектури світової валютно-фінансової системи. Важливу роль в цьому процесі відіграють фонди національного багатства, що виступають в якості представників національних урядів країн з різним рівнем розвитку на міжнародних фінансових ринках (див. Рис. 1). Накопичення золотовалютних резервів є однією з передумов формування суверенних фондів національного багатства та зростання їх значення у глобальному масштабі, а також однією з форм вияву нового етапу глобалізації та участі країн з ринками, що формуються, в світовій економіці. Суверенні інвестиційні фонди дозволяють більш ефективно використовувати накопичені резерви, в той же час досягаючи і деякі гео економічні цілі, наприклад, скорочення частки активів суверенних інвестиційних фондів, деномінованих в доларах США, може спричинити падіння його курсу не тільки в короткостроковій, але і в середньостроковій перспективі.

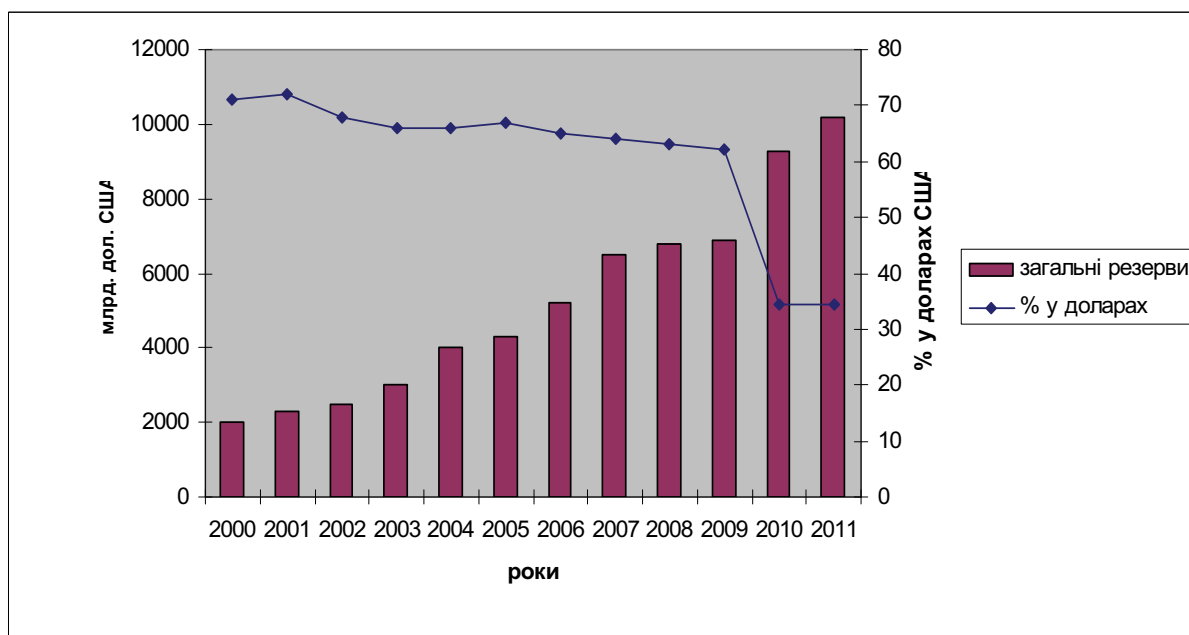


Рис. 1 Загальний обсяг резервів (млрд. доларів США) та частка резервів деномінованих в доларах США. Джерело: IMF, COFER Database [3].

Занепокоєння через зростання глобальних дисбалансів зросло в кінці 1990-х років та на початку минулого десятиріччя, коли темпи паралельного зростання дефіциту поточного рахунку США та прискорення торговельних надлишків у Китаї прискорилися. Наразі часто звучать заклики до уряду Китаю дозволити зростання вартості національної валюти, в той же час визнається загроза для світової фінансової стабільності від зростання дефіциту торгового балансу США.

На сучасному етапі спостерігається зворотне фінансування ринками, що формуються в країнах Азії, Середнього Сходу та меншою мірою Латинської Америки, зростаючого розриву заощаджень у США. Такий стан справ можна визначити як Бреттон-Вудс – II – міжнародну валютну систему керованих азійських валют, яка сформувалася після Азійської кризи 1997 року. Саме існування глобальних дисбалансів є одним з основних фак-

торів, що впливають на формування фондів у країнах, які не є експортерами енергоносіїв, в основному зосереджені в Азії, та мають найбільший обсяг активів під управлінням (Рис. 2). Втім, не дивлячись на зростаючу тривогу вчених та аналітиків, до того часу, доки не стали явними прояви кризи у 2008 році, представники США продовжували відкидати загрозу її виникнення, намагаючись довести можливість поступового зникнення дисбалансів через дію ринкових сил.

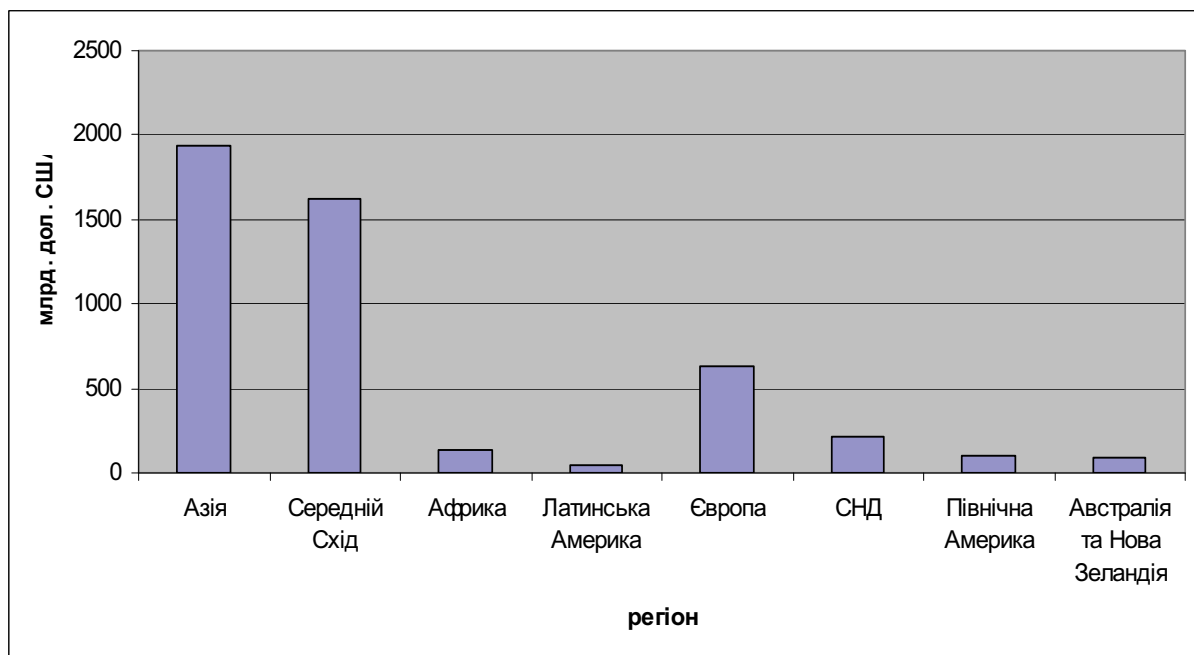


Рис. 2 Активи під управлінням фондів національного багатства на 2007 р. (млрд. доларів США).
Джерело: SWFINstitute, PwC analysis [4; 5].

Глобальні дисбаланси є однією з причин зростання активів у розпорядженні фондів національного багатства, оскільки дефіцит заощаджень в розвинених країнах компенсується за рахунок зростання притоку капіталу з країн, що розвиваються. Втім, суверенні інвестиційні фонди намагаються отримати контроль над реальними активами в розвинених країнах, що викликає спротив тих країн, які отримують їх інвестиції, оскільки вони здійснюються в стратегічні активи, які забезпечують доступ до природних ресурсів, новітніх галузей, передових технологій. Особливо сприятливі умови для стратегічного інвестування з'явилися у період рецесії, коли національні уряди зменшили перепони для інвестицій суверенних інвестиційних фондів, щоб врятувати від краху власну фінансову систему, оскільки, не дивлячись на значні обсяги нереалізованих збитків від падіння цін на активи, фонди національного багатства виявилися спроможними вкладати значні обсяги коштів за умови обмеженості ресурсів інших інституційних інвесторів, які втратили значну частку активів, вкладених у ризикові інструменти. Втім, загострення кризових явищ в розвинених економіках призвело до того, що інвестиції суверенних інвестиційних фондів спрямовувалися у економіки країн з ринками, що формуються, для отримання більшого прибутку на інвестиції, що припинило їх стабілізуючий вплив на фінансові ринки розвинених країн.

Великі банки в розвинених країн у зв'язку зі зменшенням їх активів у 2007 році виявилися залежними від двох основних джерел капіталу: національних урядів та зарубіжних фондів національного багатства [6, с. 343]. В ситуації, коли банки мали вибір між інвес-

тиціями власних урядів та фондів національного багатства, в основному вони віддавали перевагу останнім, оскільки зазвичай їх супроводжувало менше додаткових умов. Таким чином фонди національного багатства фактично отримали можливість брати участь в управлінні ключовими для глобальних фінансів посередниками.

Зростання цін на нафту є важливим фактором для підвищення відрахувань до фондів національного багатства, які формуються з доходів від продажу енергоносіїв. Як зазначають Е. Альберола та М. Серена, існує взаємозв'язок між відрахуваннями до суверенних інвестиційних фондів та рівнем цін на нафту, що дозволяє очікувати в майбутньому продовження фінансування зростання у дефіциті торгового балансу США [7, с. 27]. У зв'язку з обмеженістю пропозиції нафти, викликаною загостренням суперечностей на Близькому Сході, можна очікувати зростання ціни нафти у 2012 році до 135 доларів за барель (див. Рис. 3), а за умови подальшого погіршення ситуації – досягти нового рекорду в 200 доларів за барель [8].

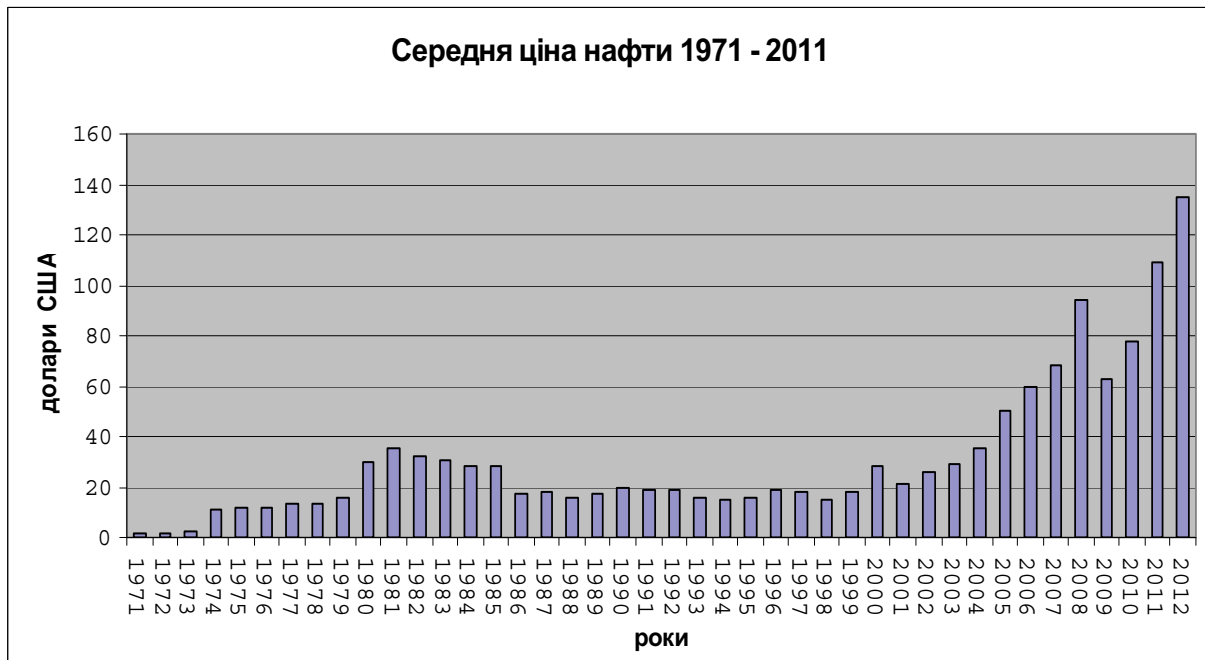


Рис. 3 Середня ціна на нафту у 1971 – 2011рр.

Джерело: Datastream, Erste Group research [9; 10].

Суверенні інвестиційні фонди, засновані на доходах від продажу сировини, створюються з метою врівноваження економічного розвитку, розподілу ренти від невідновлюваних природних ресурсів між поколіннями, створення умов для уникнення катастрофічних наслідків для економіки після вичерпання запасів ресурсів або падіння цін на зовнішніх ринках. Створення фондів національного багатства дозволяє уникнути прямого спрямування доходів від продажу сировини на підвищення державних витрат, що сприяє проведенню економічних реформ, необхідних для забезпечення економічного розвитку. Втім, за умови нерозвиненої інституційної структури, політичної нестабільності, недостатньо ефективного управління державними фінансами, створення суверенних інвестиційних фондів не може стати захистом від макроекономічної нестабільності.

Прискорення процесу старіння в світі вимагає від кожної з країн формування запасів фінансових ресурсів для покриття зростання витрат на підтримання населення, кількість якого у 2006 – 2030 рр. у менш розвинених країнах зросте на 140 %, а в більш розвине-

них країнах – на 51 %, до 2030 року в світі буде налічуватися 1 мільярд старих людей [11, с. 388]. В той же час, виникає проблема з обмеженістю робочої сили, а також необхідність фінансування зростаючих витрат, що призводить до необхідності направлення частини національного багатства у резерви, оскільки частка населення, старшого за 65 років зростатиме (див. Рис. 4). Зокрема, у 2050 році кількість пенсіонерів у Китаї зросте з 11,6% у 2010 році до 38,8% у 2050 році, у зв'язку зі зростанням тривалості життя [12]. У разі, якщо існують достатні можливості для створення фондів для майбутніх поколінь, може прийматися рішення про створення фондів суверенного багатства, які дозволяють забезпечити більший дохід від інвестування активів, оскільки діють як самостійні економічні агенти, які, втім знаходяться під контролем уряду. Старіння населення змушує уряди різних країн, які в сучасних умовах мають можливість отримати додаткові вигоди від економічної ситуації, створювати у різних формах суверенні інвестиційні фонди як інструменти для уникнення кризових явищ в національній економіці в майбутньому.

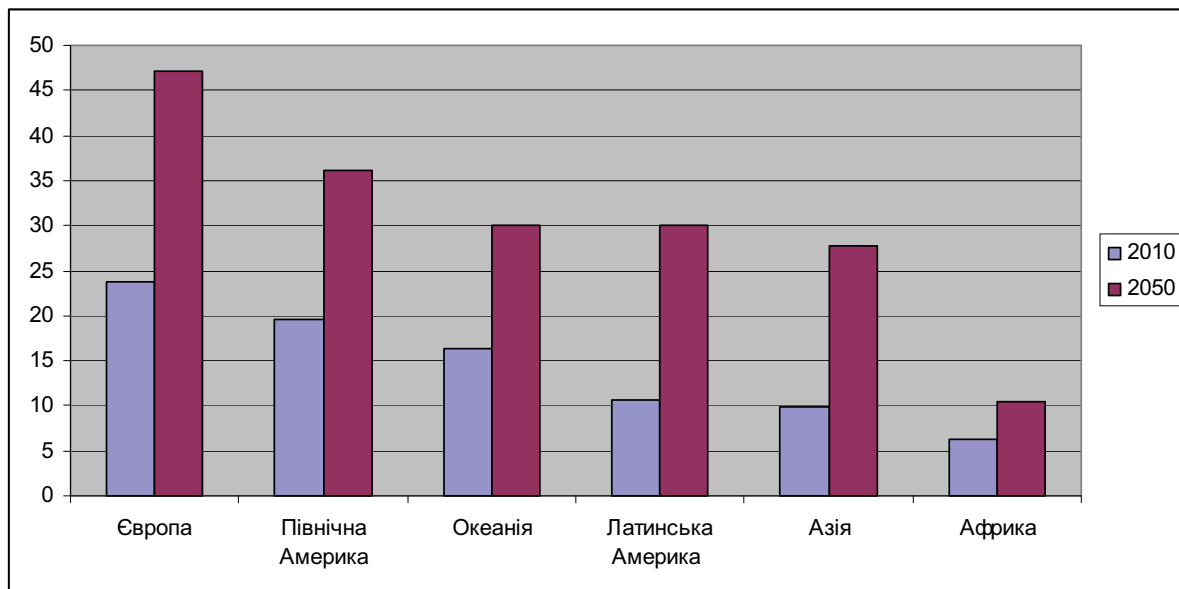


Рис. 4 Співвідношення населення старіше 65 до кількості населення працездатного віку (15 – 64 роки) (%). Джерело: *United Nations Population Division [13]*.

Висновки. Накопичення золотовалютних резервів та зростання суверенних інвестиційних фондів створюють значні дискусійні питання на національному та міжнародному рівнях, які торкаються їх ролі в досягненні цілей макроекономічної політики, та критеріях для визначення оптимального розподілу ресурсів між центральним банком та фондами національного багатства для забезпечення економічного розвитку. Основними питаннями, які виникають відносно діяльності суверенних інвестиційних фондів на міжнародному рівні є вплив розміщення їх активів та стратегічного інвестування на міжнародну фінансову стабілізацію.

Вивчення суверенних інвестиційних фондів та їх впливу на світову економіку є відносно новою теоретичною проблемою міжнародних економічних відносин. Дана проблематика набуває особливого значення у зв'язку із значними змінами у системі взаємодії важливих учасників світової монетарної та фінансової систем. Світова фінансова криза змінила розстановку сил у світовій економіці, тому фактори, які визначають важливість суверенних інвестиційних фондів продовжать діяти, що сприятиме зростанню необхідності дослідження діяльності фондів національного багатства.

Темп зростання фондів національного багатства перебуває під впливом ряду економічних факторів: тенденції зміни цін на нафту та інші товари, збереження темпів економічного зростання в країнах з ринками, що формуються, збереження торгових дисбалансів, міжнародна політика у сфері валютного регулювання.

Варто зазначити, що створення суверенних інвестиційних фондів не єдиний варіант розміщення коштів від продажу невідновлюваних ресурсів, до того ж надто жорсткі правила їх розміщення і використання можуть призвести до того, що фонди національного добробуту перетворюються на посередників в управлінні частиною загального багатства уряду. Слабка політика та нерозвинене інституційне середовище можуть унеможливити належне функціонування суверенних інвестиційних фондів. Глобальна фінансова криза стала яскравим прикладом необхідності більш гнучкого підходу до управління суверенними інвестиційними фондами у зв'язку з різкими змінами в економічній політиці, оскільки за кризових умов вони здійснювали деякі функції уряду, їх активи використовувалися для підтримки фінансової системи через банки розвитку.

Фонди національного багатства ставатимуть все більш важливими акторами в глобальному економічному розвитку, оскільки основні детермінанти їх зростання в майбутньому збережуть свій вплив на міжнародні економічні відносини, що визначає перспективу зростання їх обсягів у абсолютному та відносному вимірах.

Глобалізація породжує нові загрози та виклики, які вимагають від усіх держав світу здійснити переоцінку системи економічних відносин, що склалися, визначити, яким чином мають узгоджуватися інтереси в нових умовах, які вимагають розумного врівноваження захисту національних економічних інтересів з потребою вирішення проблем на глобальному рівні. Необхідність у формуванні нових підходів до регулювання діяльності суверенних інвестиційних фондів пов'язана зі співробітництвом на міжнародному рівні країн, які створюють фонди національного багатства, з країнами, що отримують інвестиції від них.

Список використаних джерел

1. Blanchard O. The financial crisis and its international transmission: some tentative lessons / O. Blanchard, G. Milesi-Ferreti // IMF, Washington, D.C., [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/ocean_apart/sessione1/1_Milesi_Ferreti.pdf.
2. Pakravan K. Global financial architecture, global imbalances and the future of the dollar in a post-crisis world/ K. Pakravan //Journal of Financial Regulation and Compliance. – 2011. – Vol. 19 Iss: 1 – С. 18-32.
3. IMF, COFER Database [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>.
4. SWFINstitute [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.swfinstitute.org.
5. PwC analysis [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.pwc.com>.
6. Pistor K. Sovereign Wealth Funds, Banks and Governments in the Global Crisis: Towards a New Governance of Global Finance?/ K. Pistor // European Business Organization Law Review. – 2009. – № 10. – С. 333-352.
7. Alberola E. Sovereign external assets and the resilience of global imbalances/ E. Alberola, M. Serena // Documentos de Trabajo: Banco de Espana. – 2008. – № 0834. – 34 С.
8. Datastream [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://online.thomson-reuters.com/datastream>.

9. Erste Group research [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.erstegroup.com/en>.
10. Powell J. Global ageing in comparative perspective: a critical discussion / J. Powell, I. Cook //International Journal of Sociology and Social Policy. – 2009. – Vol. 29 Iss: 7 – PP. 388 – 400.
11. Old-age dependency ratios // The Economist May 7th 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economist.com/node/13611235>.
12. United Nations Population Division <http://www.un.org/esa/population>.

Парипа К.В.*

ІНСТРУМЕНТИ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджено останні тенденції у регулюванні фінансової стійкості банківської системи, окреслено коло завдань макропруденційної політики, описано сутність та цілі інструментів макропруденційного регулювання, проведено порівняння їх класифікацій, запропоновано узагальнену теоретичну базу для досліджень інструментів макропруденційного регулювання.

Ключові слова: фінансова стійкість банківської системи, інструменти макропруденційного регулювання, контрциклічність, контрциклічні інструменти.

В статье исследовано последние тенденции в регулировании финансовой устойчивости банковской системы, определен круг задач макропруденциальной политики, описано сущность и цели инструментов макропруденциального регулирования, проведено сравнение их классификаций, предложено обобщенную теоретическую базу для исследования инструментов макропруденциального регулирования.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банковской системы, инструменты макропруденциального регулирования, контрцикличность, контрциклические инструменты.

The article studies recent trends in regulation of financial soundness of bank system, defines range of tasks to be resolved by the macroprudential policy, describes the essence and goals of macroprudential regulation instruments, compares their classifications, offers a generalized theoretical basis for future investigations of macroprudential toolkit.

Key words: financial soundness of bank system, bank system soundness, macroprudential regulation instruments, countercycle, countercyclical toolkit.

Постановка проблеми. Останні роки ми стаємо свідками реформування системи банківського регулювання і нагляду з метою попередження кризових явищ та підтримання фінансової стійкості банківської системи як основного джерела загрози для всієї економіки. Банківська система пов'язує всі сектори між собою, забезпечуючи легке поширення проблем з одного в інший.

Іпотечні, кредитні, боргові, валютні, фінансові кризи, а також кризи ліквідності і валютних систем складають сьогодишню картину світової економіки. Однак, жоден з на-

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

Науковий керівник: проф. Циганов С. А.

ціональних, регіональних чи міжнародних регуляторних органів не був чітко визнаним відповідальним за проблемні явища у кредитно-банківській системі. Різні сегменти фінансового сектору підпадають під регулювання та нагляд різних органів, кожен з яких застосовує свої інструменти та діє через власні канали впливу.

Вирішенню існуючих проблем може сприяти впровадження макропруденційного підходу до забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Українська банківська система також потребує удосконалення регулювання і нагляду з урахуванням світових тенденцій, для того щоб розпочати інтенсивний розвиток, додаючи циклічність та дисбаланси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Банк міжнародних розрахунків, Рада з фінансової стабільності та Міжнародний валютний фонд розробляють основи макропруденційного регулювання. Група Тридцяти опублікувала ґрунтовне дослідження, що розглядає макропруденційну політику та її інструменти на експертному рівні. Удосконаленням та впровадженням інструментів макропруденційного регулювання активно займаються такі новостворені органи нагляду на макрорівні як Рада з нагляду за фінансовою стабільністю США, Європейська рада системних ризиків, Комітет з фінансової політики Сполученого Королівства.

Сутність, механізми застосування та ефективність інструментів макропруденційного регулювання вивчаються такими зарубіжними науковцями: П. Клементом, К. Боріо, Г. Галаті, Р. Моеснером, О. Евансом, А. Леоне, М. Гіллі і П. Гілберсом. Питання макропруденційного регулювання в Україні та Росії досліджується І.В. Бураковським, В.І. Міщенко, В.В. Криловою і А.О. Криловою, В.В. Коваленко, Я.В. Белінською, С.Р. Мойсєєвим, А.Ю. Симановським та іншими науковцями.

Більшість вітчизняних робіт містить оглядовий характер макропруденційного регулювання, тож подальшого дослідження потребує визначення сутності інструментів даного регулювання, їх класифікація та виділення особливостей застосування.

Відкритим для детального вивчення залишається вивчення можливих позитивних та негативних ефектів від впровадження конкретних інструментів, дослідження світового досвіду застосування з метою виявлення найбільш ефективних інструментів макропруденційного регулювання.

Метою дослідження є визначення особливостей інструментів макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи та узагальнення світового досвіду з теорії та практики застосування даних інструментів.

Виклад основного матеріалу. Ціллю монетарної політики у більшості випадків виступає рівновага, що характеризується стабільністю цін та повною зайнятістю. Метою системи банківського регулювання і нагляду є забезпечення фінансової стійкості установ. Фіскальна політика забезпечує стабільність економіки шляхом податкового механізму або за рахунок державних витрат. Законодавча політика визначає основи функціонування економіки загалом. Проте жоден напрямок регулювання у докризовий період не давав повної картини або не був координуючим по відношенню до інших, тобто не спрямовувався на досягнення фінансової стійкості банківської системи, ключової ланки сучасної економіки.

На даний момент перед державами стоять дві основні проблеми: 1) запобігання збільшенню системного ризику; 2) підвищення стійкості банківської системи до шоків. Концепція макропруденційного регулювання дозволяє розглядати дані питання з іншого ракурсу.

У світовій практиці виділяють два рівні: мікро- та макропруденційний. Регуляторні органи мікропруденційного рівня приділяють увагу питанням фінансової стійкості окре-

мої інституції та нехтують деякими ризиками, що не мають значного впливу на одну установу, проте у сукупності можуть давати негативні наслідки для банківської системи. На противагу, макропруденційне регулювання покликане забезпечувати стійкість та запобігати шоківим явищам у банківському секторі та економіці загалом.

Перша поява терміну «макропруденційне регулювання» датується 1979 р., коли відбулося засідання Комітету Кука (попередника Базельського комітету з банківського регулювання і нагляду), де обговорювалися питання взаємозв'язку фінансового сектору та макроекономічних аспектів [1]. Найбільшої популярності макропруденційний підхід набув у відповідь на кризу, що розпочалася у 2007 р.

Визначення цілей макропруденційного регулювання має суттєве значення для вибору інструментів забезпечення фінансової стійкості.

Банк Англії відмічає, що метою макропруденційного регулювання має бути стабільне надання фінансових посередницьких послуг в економіці, запобігання циклічності у пропозиції кредитних ресурсів та ліквідності [2, с. 6].

К. Боріо та його колеги по дослідженню з Банку міжнародних розрахунків вважають зменшення ймовірності погіршення фінансового стану, що приводить до значних втрат у реальній економіці, ціллю макропруденційного регулювання [3, с. 6].

Українські дослідники В.І. Міщенко та А.О. Крилова зазначають, що макропруденційне регулювання не обмежується узагальненням ризиків окремих учасників фінансових ринків, а полягає у моніторингу та системній оцінці показників стійкості всього фінансового сектору [4].

У даному дослідженні ми розглядаємо макропруденційний підхід як регулювання банківської системи в цілому у безпосередньому зв'язку з іншими секторами економіки, що має на меті зниження системного ризику шляхом попередження фінансової вразливості, моніторингу рівня системного ризику та оцінки макропруденційних індикаторів.

Макропруденційне регулювання банківської системи не є суто теоретичним поняттям та пропонує інструменти для забезпечення вищеописаних цілей.

У вузькому розумінні інструментами макропруденційного підходу вважають інструменти банківського регулювання і нагляду, які використовуються з урахуванням системного ризику. У більш широкому розумінні додають ще норми законодавчої, фіскальної та монетарної політики, які спрямовані на досягнення стійкості банківської системи та відповідають таким цілям: 1) запобігання рівнів левериджу, що є загрозливими для системи; 2) забезпечення ступені ліквідності достатнього для нормального функціонування сектору; 3) попередження надмірного зростання кредитної маси; 4) регулювання ринкової діяльності, що чинить негативний вплив на систему [5].

Ми будемо користуватися терміном «інструменти макропруденційного регулювання» у вузькому розумінні, обмежуючи його засобами для зниження ризику банківської системи, що проходить як у часовому (пом'якшення результатів циклічності економіки), так і просторовому (запобігання передачі ризику від одного сегменту до іншого, захист від зовнішніх шоків, контроль за діяльністю системно важливих установ) вимірі.

Інструменти макропруденційного регулювання покликані швидко реагувати на внутрішні та зовнішні шоки системи, тому окрім постійних нормативів, обов'язкових до виконання всіма фінансовими установами незалежно від макроекономічних показників, виділяють змінні норми, які залежать від економічного циклу.

На нашу думку, відповідно до вищеозначених вимірів, часового та просторового, можна встановити дві особливості інструментів макропруденційного регулювання:

- 1) контрциклічний характер;
- 2) диференційований підхід.

На відміну від монетарної (кредитно-грошової) політики, яка прагне до стримування інфляції та забезпечення зайнятості, макропруденційна ставить боротьбу з циклічністю на перше місце. Контрциклічний характер регулювання означає протидію поточним макроекономічним тенденціям. Вимоги, які закладалися у Базельських угодах II були проциклічними, тобто посилювали коливання економічних циклів. Пропонуємо таку ілюстрацію механізму дії проциклічного регулювання: під час фази підйому капітал банку зменшується внаслідок дії одразу двох факторів: зменшення кредитного ризику та покращення якості гарантії або підвищення ціни застави, регуляторний капітал знижується при незмінних нормативах, вивільняються кошти, які стають доступними для кредитування, тобто у період кредитного буму інституція отримує можливості і стимули для нарощення кредитів.

У «Базель III» вже передбачається можливість застосування контрциклічного інструменту: формування резерву в розмірі від 0 до 0,25% від статутного капіталу при суттєвому нарощенні кредитного ризику на фоні значного збільшенню обсягу виданих кредитів [6]. Таким «стабілізаційним фондом» досягаються одразу дві цілі: запобігання надмірного збільшення кредитної діяльності банків і пом'якшення кредитного циклу.

Диференційований підхід інструментів макропруденційного регулювання виражається у посиленій увазі до інституцій, сегментів фінансового ринку або операцій, що становлять потенційну загрозу для фінансової стійкості банківської системи. Макропруденційний підхід пропонує особливі інструменти регулювання для: 1) системно важливих фінансових установ, банкрутство або проблеми платоспроможності яких можуть підвищити системний ризик чи призвести до негативних наслідків в економіці; 2) ринку похідних цінних паперів; 3) незабезпечених або високоризикових кредитів.

На глобальному рівні особливо гострою є дискусія щодо системно важливих фінансових установ. Так, Рада з фінансової стабільності склала список банків, які представляють найбільший ризик для стійкості світової фінансової системи та капітал яких повинен бути додатково збільшеним [7].

Вважаємо, що інструмент може бути віднесений до макропруденційного регулювання за умови його відповідності хоча б одній з таких вимог: 1) спрямований на зниження системного ризику; 2) має контрциклічний характер; 3) регулює системно важливі установи, операції або ринки; 4) залежить від кредитного циклу. Безумовно, пропонований перелік не є вичерпним, проте дозволяє орієнтуватися в сучасних тенденціях регулювання банківської системи.

На міжнародному рівні відсутня уніфікована класифікація інструментів макропруденційного регулювання. Відповідно існує потреба в описі найбільш авторитетних підходів до розмежування інструментів з метою виявлення спільних та відмінних характеристик.

Комітет з фінансової політики, макропруденційний орган Сполученого Королівства, розрізняє такі види інструментів в залежності від джерел системного ризику та, відповідно, напрямів впливу регулювання: 1) нормативи, які впливають на структуру балансу фінансових установ; 2) норми щодо умов кредитування та інших фінансових транзакцій; 3) інструменти, що спрямовані на ринкові інститути [7].

Рада з фінансової стабільності, МВФ і БМР виділяють подібні сфери регулювання інструментів макропруденційного підходу з відповідною класифікацією. Однак, з табл. 1 видно, що до макропруденційних інструментів також відносять попередження валютних дисбалансів, що традиційно входили до компетенції органів контролю за рухом капіталу та/або валютного регулювання.

Таблиця 1

Класифікація макропруденційних інструментів Ради з фінансової стабільності, МВФ і БМР

Інструменти проти надмірного зростання кредитування	Змінні нормативи достатності капіталу; Динамічні норми резервування на можливі втрати від надання кредитів; Обмеження обсягу і темпів зростання кредитування; Граничне співвідношення суми кредиту і вартості застави; Граничне співвідношення виплат по кредиту і доходу позичальника; Ліміти на маржу; Вимоги до резервів;				
		Інструменти для запобігання передачі системного ризику	Обмеження щодо невідповідності строків погашення пасивів та активів; Обмеження на кредитування в іноземній валюті; Межі на відкриті валютні позиції; Обмеження нецільового фінансування;		
				Інструменти для зниження структурної вразливості системи і зменшення наслідків стресів	Додаткові вимоги до капіталу з урахуванням системної важливості; Політика відкритості даних.

Джерело: [8, с. 11].

Група тридцяти (G30), неурядова організація експертів з питань міжнародної фінансової системи, пропонує класифікацію інструментів макропруденційної політики за об'єктом регулювання. Якщо порівняти табл.1 і табл.2, можна помітити, що, по суті, в обох класифікаціях виділяються такі цілі інструментів макропруденційного регулювання як попередження кредитної експансії та покращення інфраструктури й інститутів банківської системи. Вважаємо за доцільне, окремо відзначити появу нового інструменту, що впливає з основ «Базель III», – обмеження щодо співвідношення нецільового фінансування до загального у фінансових установах. Цільовим фінансуванням в даному контексті вважаються пасиви, отримані з стабільних джерел, наприклад, депозити резидентів, довгострокові залучені ресурси. Чим більша частка пасивів з стабільних джерел, тим менша ймовірність вразливості. Даний інструмент є кількісним, так як може бути вимірний, проте водночас описує якість балансу фінансової інституції.

Таблиця 2

Класифікація макропруденційних інструментів Групи тридцяти (G30)

Об'єкти регулювання	Інструменти
Лeverидж	1) Вимоги до капіталу:
	А) мультиплікатори для нормативів по достатності капіталу для системно важливих фінансових установ, при невідповідності строків погашення активів і пасивів, при надмірних темпах нарощення кредитів;
	Б) підвищений коефіцієнт зважування ризику в нормативі достатності капіталу по торговому портфелю цінних паперів;
	В) контрциклічний буфер капіталу;
	Г) стрес-тестування системного рівня;
	2) Коефіцієнт валового лeverиджу;

Об'єкти регулювання	Інструменти
Ліквідність	1) Додатковий буфер ліквідності;
	2) Співвідношення цільового фінансування до загального;
	3) Додаткова вимога до капіталу з урахуванням ліквідності;
Кредитна експансія	Динамічний норматив співвідношення обсягу кредиту і вартості застави;
Ринкова інфраструктура та етична поведінка	Нагляд за інфраструктурними інституціями;
	Поширення етичних стандартів фінансової діяльності.

Джерело: Розроблено автором по [9; 10].

На нашу думку, поділ макропруденційних інструментів на групи, що відстежуються у звітах Групи тридцяти дозволяє більш чітко проводити дослідження щодо сучасних тенденцій регулювання фінансової стійкості банківської системи. Підсумовуючи, ми виділяємо дві основні класифікації інструментів макропруденційного підходу:

- 1) за часом дії (постійні та змінні);
- 2) за об'єктом регулювання (інструменти регулювання левериджу, ліквідності, кредитної експансії, ринкової інфраструктури та етичної поведінки).

Окремо виділяють аналітичні інструменти макропруденційного підходу: 1) моніторинг індикаторів фінансової стійкості; 2) системи раннього попередження криз (розробка сукупного показника вразливості системи); 3) стрес-тестування банків за умов різних макроекономічних сценаріїв [10, с. 40].

Практика застосування макропруденційних інструментів регулювання фінансової стійкості банківської системи є достатньо обмеженою, проте існує ряд країн, що довели доцільність даного підходу.

Гонконг має багаторічний досвід застосування нормативу по співвідношенню суми кредиту і вартості застави. Ринок нерухомості Гонконгу характеризується високою волатильністю, що пояснюється високим попитом (незначна територія у порівнянні з рівнем розвитку економіки та кількістю населення) та фіксованим валютним курсом (внутрішні та зовнішні шоки впливають, в першу чергу, на рівень цін). Управління грошового обороту Гонконгу (НКМА), починаючи з 1993 р. регулює волатильний ринок іпотечного кредитування, який є джерелом системного ризику для банківського сектору, граничним співвідношенням суми кредиту і вартості застави. Норматив змінюється в залежності від загальної ситуації в економіці країни та світовій фінансовій системі. Станом на вересень 2012 р. граничне співвідношення суми кредиту і вартості застави при врахуванні максимально дозведеного рівня суми обслуговування кредиту і валового доходу для резидентів становить від 50 до 70 % в залежності від вартості нерухомого майна, а для нерезидентів – від 30 до 60 % [11]. Дослідження Банку міжнародних розрахунків показали, що застосування даного інструменту макропруденційного регулювання відіграло головну роль у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи Гонконгу [12].

Серед європейських країн досвідом застосування макропруденційного інструмента володіє Банк Іспанії, який з 2000 р. використовує принцип динамічного резервування. Даний механізм полягає у формуванні додаткових резервів за рахунок чистого прибутку в розмірі від 0 до 1,5 % у залежності від категорії кредиту. Норматив встановлюється центральним банком з урахуванням економічного циклу. Наприкінці 2007 р. сукупний обсяг

резервів банківської системи Іспанії покривав 1,3 % консолідованих активів іспанських депозитних установ [13]. Значні накопичення допомогли Іспанії протистояти першому етапу світової фінансової кризи. Проте поглиблення кризи та падіння іпотечного ринку зумовили розгортання проблемних явищ в банківській системі Іспанії в 2012 р. Незважаючи на це, динамічне резервування довело свою ефективність та розглядається міжнародними організаціями як важливий інструмент макропруденційного регулювання стійкості банківської системи.

Задача кожної з країн світу полягає у впровадженні макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи, що у кінцевому підсумку призведе до стабільності глобальної фінансової системи. Україна також не повинна залишатися осторонь сучасних тенденцій банківського регулювання і нагляду.

На думку В.І. Міщенко та А.О. Крилової в Україні відсутня система оцінки системного ризику, а макропруденційне регулювання обмежується розрахунками макроекономічних стрес-тестів та метаданих індикаторів фінансової стійкості [4, с. 15].

В.В. Коваленко та Б.А. Дадашев наголошують, що до початку реалізації макропруденційної політики у практичній частині, слід визначитися з інституційною моделлю системи. Дослідники пропонують декілька моделей розвитку макропруденційного регулювання в Україні, які перейняті з Зеленої книги НБУ: 1) розбудова існуючих регуляторів; 2) створення незалежного мегарегулятора; 3) створення мегарегулятора на основі НБУ; 4) створення двох окремих органів: Служби фінансового нагляду при Національному банку України і Регулятора фінансового ринку [14; 15].

Ми не погоджуємося з можливістю та доцільністю реалізації деяких з вищенаведених моделей. У фінансовій системі України реалізується курс на поділ сфер регулювання, тому у коротко- та середньостроковому періоді не передбачається створення потужного незалежного мегарегулятора. Модель «подвійного піку» (twin peaks), тобто розподіл об'єктів регулювання між двома державними не за секторальним (сегментальним) принципом чи юридичною реєстрацією, а за суттю процесів, що піддаються контролю даними установами, не відповідає стану розвитку вітчизняної фінансової системи. На нашу думку, Національний банк України здатен перейняти роль макропруденційного органу. Банківська система є основним сегментом фінансового сектору. Також в організаційній структурі НБУ вже є підрозділи, які виконують функції, що в сукупності відповідатимуть сутності макропруденційного регулювання, зокрема, Департамент нормативно-методологічного забезпечення банківського регулювання та нагляду, Генеральний економічний департамент (аналіз економічних і фінансових зв'язків на макрорівні), Генеральний департамент грошово-кредитної політики, Департамент з управління валютним резервом та здійснення операцій на відкритому ринку, Генеральний департамент банківського нагляду.

Висновки. Дослідивши різні підходи до визначення поняття «макропруденційний», ми прийшли до висновку, що макропруденційним може вважатися таке регулювання, що спрямоване на зниження системного ризику шляхом зниження фінансової вразливості, моніторингу ризиків та оцінки макропруденційних індикаторів. По суті, макропруденційна концепція стала вже сформованою політикою, яка впроваджується новоствореними установами та/або підрозділами вже існуючих регуляторних органів, керується своїми принципами, використовує власні індикатори та аналітичні засоби, регулює фінансовий сектор специфічними інструментами. На нашу думку, саме макропруденційне регулювання може стати ключовою, або принаймні, координуючою ланкою серед інших підходів у питаннях забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Механізм макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи полягає у застосуванні інструментів, які характеризуються контрциклічним характером та

диференційованим підходом. Об'єктами макропруденційного регулювання вважаємо левелі, кредитну експансію, ліквідність, ринкову інфраструктуру та етичну поведінку. Пропонуємо проводити класифікацію інструментів макропруденційного регулювання відповідно до виділених об'єктів.

Світовий досвід застосування макропруденційного підходу свідчить про перспективність даного напрямку. Більш ніж десятирічна історія використання граничного нормативу по співвідношенню суми кредиту і вартості застави в Гонконгу та динамічного резервування в Іспанії дозволяє зробити висновки про ефективність даних інструментів, а також є предметом для подальших досліджень з метою удосконалення та адаптації до нових реалій.

Ми вважаємо, що застосування інструментів макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи України стане актуальним питанням вже у середньостроковій перспективі, зважаючи на загальносвітову тенденцію до впровадження положень «Базель III».

Список використаних джерел

1. Clement P. The term «macroprudential»: origins and evolution / Piet Clement. – BIS Quarterly Review. – March 2010. – P. 59–67.
2. Galati G. Macroprudential policy – a literature review [Електронний ресурс] / Gabriele Galati, Richhild Moessner // BIS Working Papers. – No. 337. – 2011. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
3. Borio C. Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation? [Електронний ресурс] / Claudio Borio // BIS Working Papers. – 2003. – No. 128. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
4. Міщенко В.І. Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду // В.І. Міщенко, А.О. Крилова// Вісник НБУ. – Березень 2010 р. – С. 12-15.
5. Evans O. Macroprudential indicators of financial system soundness / Staff Team led by Owen Evans, Alfredo M. Leone, Mahinder Gill and Paul Hilbers // IMF Occasional Paper. – Washington. – 2000. – 54 p.
6. Basel III: A global regulatory framework for more resilient bank and bank systems [Електронний ресурс] / Basel Committee on Banking Supervision // Bank for International Settlements. – December 2010 (rev June 2011). – Режим доступу: <http://bis.org>.
7. Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions [Електронний ресурс] / Financial Stability Board. – November 2011. – 4 p. – Режим доступу: www.financialstabilityboard.org.
8. Macroprudential Policy Tools and Frameworks (Progress Report to G20) [Електронний ресурс] / FSB, IMF, BIS. – 2011. – 20 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
9. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future [Електронний ресурс] / Group of Thirty. – Washington. – 2010. – 77 p. – Режим доступу: www.group30.org.
10. Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России / С.Р. Моисеев// Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 28–34.
11. Prudential Measures for Property Mortgage Loans [Електронний ресурс] / Hong Kong Monetary Authority. – September 2012. – Ref.No. B4/1C. – Режим доступу: <http://www.hkma.gov.hk>.
12. Loan-to-value ratio as a macroprudential tool. Hong Kong SAR's experience and cross-country evidence/ Hong Kong Monetary Authority// BIS Working Papers. – 2011. – № 57. – P. 164–178.

13. Saurina J. Loan loss provisions in Spain. A working macroprudential tool/ Jesús Saurina // *Estabilidad Financiera*. – Banco de España, 2009. – № 17. – P. 11-26.
14. Коваленко В.В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання банківської діяльності [Електронний ресурс] / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
15. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні (Зелена книга) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2010. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Поліванцев А.С.*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ОБСЯГІВ НЕОФІЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В данной статье разработана экономико-математическая модель влияния налогов на внешнюю торговлю и в частности на товарные потоки, доходы хозяйствующих субъектов и бюджета с учетом нелегального перемещения товаров, а также предложена концептуальная схема изучения регулирования механизма налогообложения.

Ключевые слова: налог, таможенная пошлина, налоговые поступления, неофициальная экономика, внешняя торговля.

У даній статті розроблена економіко-математична модель впливу податків на зовнішню торгівлю та зокрема на товарні потоки, доходи суб'єктів господарювання та бюджету з урахуванням нелегального переміщення товарів, а також запропонована концептуальна схема дослідження регулювання механізму оподаткування.

Ключові слова: податок, мито, податкові надходження, неофіційна економіка, зовнішня торгівля.

In this article the economic and mathematical model of the impact of taxes on foreign trade, and in particular on the flow of goods, income businesses and budget based on the illegal movement of goods is developed. Also the conceptual scheme of study of the mechanism of regulation of taxation is under consideration.

Keywords: tax, customs duty, tax revenues, the informal economy, foreign trade.

Постановка проблеми. Високий рівень тінізації об'єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ. Об'єктивні труднощі обліку в цій сфері зумовлюють значне розходження даних. В основі глобалізації тіньової економіки України лежить триваюча системна криза. Маючи у своїй основі об'єктивні причини, системна криза зачепила всі сфери суспільного життя – економіку і політику, ідеологію і культуру, національні та між-державні відносини.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню проблем оцінки обсягів тіньової економіки присвячені роботи провідних вітчизняних науковців – В. Базилевича, зокрема підручник Економічна теорія: політекономія, З. Варналія – «Шляхи детінізації економіки України та її особливості», В. Мандибури – «Тіньова економіка, як об'єкт системного наукового дослідження», Р. Моторина – посібник Система національних рахунків, О. Тур-

* аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного Університету імені В.Н.Каразіна

Науковий керівник: проф. Сідоров В.І.

чинова – «Тіньова економіка: сутність та сучасний стан», Т. Ковальчука, І. Мазур та ін. Серед закордонних науковців слід відмітити праці Я. Арваї (Угорщина), Д. Блейдса (США), Н. Бакун (Росія), В. Дадалко (Беларусь), Л. Дрекслера (Угорщина), Ф. Шнайдера (Австрія).

Мета статті – дослідження основних методологічних засад та методичних підходів до оцінювання обсягів тіньової економіки України та визначення напрямів удосконалення існуючих методик з метою розроблення заходів, спрямованих на зменшення тіньової діяльності, яка є однією з найсерйозніших перешкод для подальшого сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Ключові повідомлення формуються на основі результатів моделювання економічних процесів. Економічна модель є інструментом, що дає змогу здійснювати кількісну оцінку впливу окремих чинників на економічні процеси та з певним ступенем імовірності екстраполювати її на майбутнє. Будь-яка модель є спрощеним відображенням реальності, що ґрунтується на певних припущеннях. Відповідно результати моделювання не можна розглядати без урахування ризиків та окремо від ширшого економічного, політичного й суспільного контексту, що безпосередньо не увійшов до припущень моделі. Нехтування цими вимогами може призвести до формулювання хибних тверджень, вироблення необґрунтованих рекомендацій.

Цілком логічно припустити, що між багатьма чинниками податкової системи існує чимало причинно-наслідкових зв'язків, що часто породжує проблему мультиколінеарності. Щоб прогностична модель відображала реальну економічну дійсність, таку множину чинників доцільно замінити меншою кількістю некорельованих величин, які відображають більш комплексну інформацію про причинно-наслідковий механізм впливу змін елементів податкової системи на об'єм торговельних відносин. Тому основним параметром досліджуваної моделі є припущення апріорного ранжування факторів, в тому що на зовнішню торгівлю найбільше впливають два види податків – ПДВ, яким обкладається внутрішнє споживання та імпорт товарів, а також податки на зовнішню торгівлю, якими обкладаються експорт та імпорт товарів. Для більш повної актуальності моделі приймаємо умову, що економіка складається з двох секторів: офіційного - *f* і неофіційного – *i*. Неофіційний сектор економіки включає в себе тіньову економіку за статистичними та економічними причинами, а також незаконні види діяльності.

Як показує досвід багатьох країн, неофіційний сектор економіки існує у всьому світі. Проте у різних країнах вона проявляється у різних масштабах та формах, а отже, чинить й різний вплив на всі соціально-економічні та політичні процеси, які відбуваються в тій чи іншій державі.

Як зазначає з цього приводу І. Ангелко, у світовій економічній практиці прийнято вважати, що масштаби неофіційного сектору економіки у розмірах 5-10% ВВП не мають істотного впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, не викликають суттєвих порушень в економіці і вважаються припустимими. При розмірах неофіційного сектору у 30-50% ВВП настає критична маса, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин. Розширення неофіційної економіки до зазначених розмірів призводить також до розбалансованості окремих сфер економіки, поглиблення некерованості та криміналізації суспільства [1]

В Україні, на превеликий жаль, склалася ситуація, коли масштаби розвитку такого економічного явища, як неофіційна економіка, а також обсяги продукції та фінансових ресурсів, що обертаються у цьому секторі, досягли розмірів, за яких їх недооцінка, неврахування призводять до великих помилок у визначенні макроекономічних показників,

економічних та фінансових пропорцій, реальних економічних тенденцій, які є основою прийняття рішень щодо проведення заходів державної соціально-економічної політики. Тому сьогодні проблема повноцінної оцінки масштабів неофіційної економіки та її врахування в офіційній статистиці набувають особливої актуальності [1, с. 180].

Зростання розмірів неофіційної економіки в країнах Європи почало викликати занепокоєння міжнародної економічної і політичної спільноти (рис. 1). Це пов'язане з тим, що, по-перше, економічні та соціальні умови на макро- і мікрорівнях не можна точно і правильно оцінити, якщо значна частина основної економічної діяльності не відображена в офіційній статистиці.

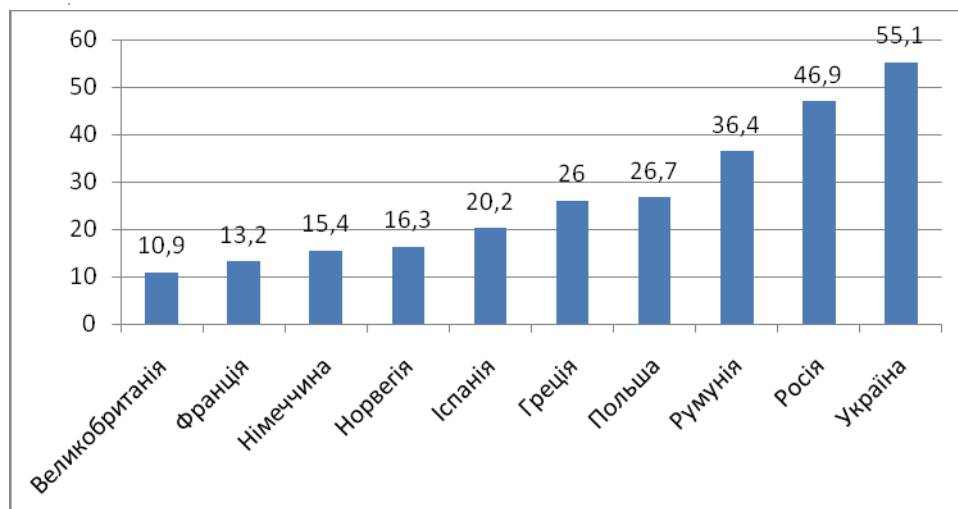


Рис. 1 Розмір неофіційної економіки країн Європи у 2010 р., %
Джерело: журнал «Economics», [4].

Загалом у неофіційному секторі допускається, що платники податків можуть ухилятися від ПДВ, а також наявність нелегального переміщення товарів (N):

$$0 < N < 1$$

де $N = 1$ - товар перетинає кордон без сплати податків на кордоні;

$0 \leq N \leq 1$ - часткова сплата податків на кордоні.

$N = 0$ - сплата всієї суми податків на кордоні.

Добропорядні платники податків в офіційному секторі повністю сплачують ПДВ і мита.

Загалом, нелегальне переміщення можливо в двох варіаціях. В першому випадку (A') підприємства сплачують внутрішній ПДВ та податки на кордоні (митні збори і ПДВ при імпорті) але не в повному обсязі, причому $0 < N \leq 1$

В другому випадку (E') суб'єкти зовнішньоторговельних відносин внутрішній ПДВ не сплачують, а податки на кордоні (митні збори і ПДВ при імпорті), сплачують, причому $0 \leq N \leq 1$

Рівняння впливу зміни податкової політики на товарні потоки в зовнішній торгівлі і внутрішній економіці країни можна представити з наступних компонентів.

Вплив податкової ставки на ціну готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт

$$aX_{EP} = \sum_{j \in \alpha X_{EP}^{st}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{EP}^{ct}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{EP}^{it}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{EP}^{et}} X_j \quad (1)$$

Вартість внутрішньої сировини відправленої на експорт з урахуванням оподаткування

$$\alpha X_{RM} = \sum_{j \in \alpha X_{RM}^{f+}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{RM}^{f-}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{RM}^{i+}} X_j + \sum_{j \in \alpha X_{RM}^{i-}} X_j; \quad (2)$$

Імпорт готової продукції для внутрішнього споживання після оподаткування

$$\alpha M = \sum_{j \in \alpha M^{f+}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{f-}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{i+}} X_j + \sum_{j \in \alpha M^{i-}} X_j; \quad (3)$$

Імпорт сировини під впливом податкових факторів

$$\beta M = \sum_{j \in \beta M^{f+}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{f-}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{i+}} X_j + \sum_{j \in \beta M^{i-}} X_j; \quad (4)$$

причому $\forall j: j \in \alpha X_{FP}^{f+}, j \in \alpha X_{FP}^{i+}, j \in \alpha M^{i-}: X_j = 0, X_j$ визначає вартість продукції товарного потоку.

Отже отримані рівняння, тобто значення складників αX_{FP} , αX_{RM} , αM і βM є основними при формуванні товарообігу для економіки України визначаються як суми по всіх товарних групах, з урахуванням компонентів з яких стягується (індекс⁺) і не стягується мито (індекс⁻) при перетині кордону, як в офіційному (індекс^f) так і в неофіційному секторах (індексⁱ)

Зауважимо, що кількість внутрішньої сировини відправленої на експорт (αX_{RM}), сировини для виробництва експортованої готової продукції (αX_{FP}) та кількість вітчизняної сировини, що використовується для виробництва товарів внутрішнього споживання має наступну залежність

$$c + c' + c'' = 1 \quad (5)$$

Якщо готова продукція продається за однаковими цінами як усередині країни, так і на експорт, то

$$\alpha CP = \alpha X_{FP} \cdot \frac{c''}{c} = \alpha X_{FP} \cdot \frac{1-c-c'}{c} = \alpha X_{FP} \cdot \left(\frac{1-c'}{c} - 1 \right) \quad (6)$$

де: αCP - вартість товарів, вироблених з внутрішньої сировини і призначених для споживання всередині країни;

αX_{FP} - вартість готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт;

c - кількість вітчизняної сировини, що використана для готової продукції відправленої на експорт;

c' - кількість вітчизняної сировини для товарів, призначених для споживання всередині країни;

c'' - кількість вітчизняної сировини відправленої на експорт.

Загальну вартість імпортованих товарів (M) можна визначити з урахуванням вартості імпортованої готової продукції для внутрішнього споживання (αM) та імпортової сировини (βM)

$$M = \alpha M + \beta M, \quad (7)$$

Слід зазначити, що для спрощення подальших розрахунків допускається, що реекспорт сировини відсутній.

В процесі внутрішньої переробки імпортованої сировини для визначення вартості товарів, вироблених з імпортованої сировини та відправлених на експорт (βx) та товарів, вироблених з імпортованої сировини та призначених для споживання всередині країни (βC_p) формується додаткова вартість $d(d > 1)$. Тоді величини βx та βC_p можна надати у вигляді:

$$\beta X = (\omega \cdot \beta M) \cdot d, \quad \beta C_p = (\omega \cdot \beta M) \cdot d, \quad (8)$$

де ω та ω – коефіцієнти, що визначають кількість імпортованої сировини, що надходить у розпорядження економічного суб'єкта в секторах βx і βC_p відповідно, отже $\omega = 1 - \omega$.

При цьому загальна вартість продукції внутрішнього виробництва товарів як з внутрішнього, так і імпортованої сировини ($C_p m$) складе:

$$C_p T = \alpha X_{FP} + \alpha X_{RM} + \beta X + \alpha C_p + \beta C_p \quad (9)$$

тобто загальна вартість продукції внутрішнього виробництва товарів формується з вартість готової продукції, виробленої з вітчизняної та імпортованої сировини і відправленої на експорт та спожитої всередині країни та вартості вітчизняної сировини відправленої на експорт.

Слід зазначити, що на даному етапі в Україну неофіційна діяльність зачіпає всі сектори економіки. В даному випадку рівняння, які визначають ціну виробництва в реальному і неофіційному секторі економіки, будуть абсолютно ідентичними за наявністю параметрів.

Рівняння наведені вище повністю відображають модель впливу зміни ставок мита на товарні потоки в зовнішній торгівлі і внутрішній економіці країни.

В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі товарами має місце скорочення ставок експортного та імпортного мита. Звичайний випадок лібералізації - одночасне скорочення як експортного (Δt_x), так і імпортного мита (Δt_m).

Скорочення імпортного мита веде до збільшення обсягів імпорту готової продукції для внутрішнього споживання (αM) та імпортної сировини (βM). В досліджуваній моделі слід визначити, що збільшення αM , не призводить до зменшення виробництва та попиту на товари, що вироблені з вітчизняної сировини і призначені для споживання всередині країни (αC_p) та товари, що вироблені з вітчизняних товарів та відправлених на експорт (αx), тобто вважається, що ці показники не залежні один від одного. Натомість збільшення βM веде до збільшення βC_p і βx .

У свою чергу вважається, що між αx та βx також відсутній ефект заміщення (сировина, яка є в країні, не імпортується, отже, у випуску αx та βx задіяні різні виробничі потужності і немає конкуренції). Аналогічно для αC_p і βC_p .

Скорочення експортного мита не впливає на βX , так як з переробленої імпортної сировини виробляється готова продукція, експорт якої в Україні не обкладається вивізним митом. Відсутня і безпосередній вплив на вартість готової продукції, виробленої з внутрішньої сировини і відправленої на експорт (αX_{FP}). А ось скорочення експортного мита призведе до збільшення об'єму внутрішньої сировини, відправленої на експорт (αX_{RM}).

Однак в умовах обмеженості ресурсів збільшення експорту сировини в певний момент часу може призвести до скорочення внутрішньої сировинної бази, необхідної для виробництва готової продукції з цієї сировини. Отже, скорочення експортних мит може бути пов'язано зі зменшенням αC_p і αX_{FP} .

Зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки митних зборів можна визначити виходячи з еластичності товарного потоку за ставкою мита.

Товарний потік можна вважати еластичним, якщо коефіцієнт еластичності $T_e > 1$, і нееластичним, якщо $T_e < 1$.

Еластичність товарного потоку T_e (зміна обсягу товарного потоку у відповідь на зміну ставки мита) може бути представлена в наступному вигляді:

$$T_e = \frac{\Delta TP}{\Delta t} \quad (10)$$

де ΔTP – зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки мита, грош. од.;

Δt – зміна ставки мита, грош. од.

Нова вартість товарних потоків після зниження митного збору з урахуванням еластичності (TP') може бути представлена в наступному вигляді:

$$TP' = TP + (TP \cdot \Delta TP) = TP \cdot (1 + \Delta TP) = TP \cdot (1 + T_e \cdot \Delta t), \quad (11)$$

де TP – вартість товарного потоку при початковій ставці мита, грош. од.

Використання при аналізі еластичності товарного потоку від ставки митних зборів дає змогу більш точно визначити пріоритети податкової політики.

Коефіцієнт еластичності товарного потоку від зміни податкової політики можна виразити наступним чином

$$TP'_z = \frac{\Delta TP}{(\sum TP + 2)} \div \frac{\Delta PE}{(\sum PE + 2)} \quad (12)$$

де ΔTP – зміна обсягу товарного потоку внаслідок зміни ставки мита;

$\sum TP$ – торговельні потоки на початок і кінець періоду;

ΔPE – зміна обсяг податкових надходжень від зовнішньоторговельної діяльності (ПДВ, податок на прибуток, мито)

$\sum PE$ – комплексні податкові надходження від зовнішньоторговельної діяльності (ПДВ, податок на прибуток, мито)

Податкові обмеження бюджету ΠE складають:

$$\Pi E = PE(t, v) \quad (13)$$

де Pe – комплексні податкові надходження від стягнення податків зовнішньоторговельної діяльності;

t – ставка мита;

v – реальна ставка ПДВ.

У разі якщо платник не сплачуючи фактично ПДВ, вимагає його відшкодування від держави, доходи платника збільшуються на суму вхідного ПДВ, зазначеного в розрахункових документах. Тобто до відшкодування з бюджету виставляється сума, розрахована за ставкою ПДВ, що застосовується для обороту, що містить цей податок.

Прибуток платника після сплати податків (φ):

$$\varphi = \frac{V^i \cdot r^i}{r^i + 1} = \frac{V^i}{1 + 1/r^i}, \quad (14)$$

де V – вартість продукції відповідного i -того сегменту зовнішньоторговельних відносин;

r – рентабельність i -того сегменту.

Норма прибутку (рентабельність) в офіційному і неофіційному секторах включає сплачені податки і потенційні витрати ухилення від сплати (пропорційно). Під витратами ухилення розуміється насамперед ймовірність виявлення і сплати штрафів за ухилення від сплати податків і т.п. Сумарний прибуток по всіх сегментах економіки (P) складе:

$$P = \frac{V^{\alpha X_{FP}}}{1 + 1/r^{\alpha X_{FP}}} + \frac{V^{\alpha X_{RM}}}{1 + 1/r^{\alpha X_{RM}}} + \frac{V^{\alpha CP}}{1 + 1/r^{\alpha CP}} + \quad (15)$$

Несправедливо відшкодований ПДВ, а також різниця, яка виникає при неповній сплаті митних зборів, являють собою чистий дохід суб'єкта в неофіційному секторі.

Висновки. Розроблена економіко-математична модель та концептуальна схема дослідження регулювання механізму оподаткування на етапі застосування та впровадження дають змогу уряду для покращення ефективності визначати можливі альтернативні варіанти компенсації податкового доходу держави задля максимізації податкових надходжень від зовнішньоторговельної діяльності. Визначати взаємозв'язок та наслідки коригування ставок мита при різноманітних ставках ПДВ.

Слід зазначити, що модель не є інструментом прогнозування зміни обсягів зовнішньої торгівлі товарами в Україну, а призначена тільки для аналізу механізму впливу податків на зовнішню торгівлю та зокрема на товарні потоки, доходи суб'єктів господарювання та бюджету з урахуванням нелегального переміщення товарів.

Список використаних джерел:

1. Ангелко І.В. Методичні основи оцінки обсягів тіньового сектору економіки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – №1. – С. 180-189.
2. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В.П. Науменко, П.В. Пашко, В.А. Руссков – К.: Знання, 2006. – 394 с.
3. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? // Стратегічні пріоритети. – № 2. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2010. – 80 с.
4. Статистичні дані щодо рівня тіньової економіки країн Європи // Economics. – 2012. – № 127(1). – С. 437-492.
5. Чернякова Т. М. Формування економіко-організаційного процесу оподаткування підприємств України: Монографія. – Луганськ: СНУ імені В. Даля, 2003. – 188 с.
6. Эбрилл Л. Современный налог на добавленную стоимость: пер. с англ. / Л. Эбрилл., М. Кин, Ж.-П. Боден, В. Семмерс – М.: «Весь мир». 2003. – 274 с.
7. Paying Taxes 2009: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. – Washington, D.C., 2008. – P. 102.

Поштар Є.*

ГЕНЕЗА ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-БОРГОВОЇ КРИЗИ ЄВРОСОЮЗУ

Стаття посвячена аналізу особливостей процесу використання фінансово-інституціональних інструментів на нинішньому етапі розвитку валютно-фінансової інтеграції в Європейському Союзі, дається характеристика її важливішим тенденціям і перспективам в умовах фінансово-долгового кризиса.

Ключевые слова: Европейский валютный союз, валютно-финансовая интеграция, финансово-институционные инструменты, финансово-долговой кризис.

Стаття присвячена аналізу особливостей процесу використання фінансово-інституційних інструментів на сучасному етапі валютно-фінансової інтеграції у Європейському Союзі, дається характеристика її важливим тенденціям та перспективам в умовах фінансово-боргової кризи.

Ключові слова: Європейський валютний союз, валютно-фінансова інтеграція, фінансово-інституційні інструменти, фінансово-боргова криза.

The article deals with an analysis of special process using financial and institutional instruments in modern stage of currency-financial integration development in EU, its contemporary tendencies and the perspectives during financial and debt crisis were defined.

Key words: the European Monetary Union, currency-financial integration, financial and institutional instruments, financial and debt crisis.

Постановка проблеми. До фінансової кризи 2008-2009 рр. у ЄС існував прагматичний підхід до інтеграції, згідно якому визначення і подолання її конкретних перешкод надавалося учасникам ринку. Подібний прагматизм пояснювався складністю проблем і тим фактом, що радикальні рішення – такі як створення єдиної системи права, регулювання та нагляду у ЄС – вважалися політично недоцільними. Такий підхід був ефективним, оскільки більшість чисто технічних перешкод для інтеграції були ліквідовані, що надало суттєві вигоди у вигляді здешевлення капіталу і підвищення якості обслуговування підприємств та споживачів. Проте, криза продемонструвала, що фінансова інтеграція пов'язана не лише з вигодами; вона також дозволила фінансово-економічним шокам більш вільно розповсюджуватися між країнами-членами ЄС. У цьому зв'язку усвідомлення необхідності доповнення інтегрованого фінансового ринку діяльною інтегрованою системою забезпечення фінансової стабільності стало вирішальним. Докризисний період

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Ступницький О.І.

засвідчив також існування позитивного взаємозв'язку економічних і фінансових умов: низькі міжнародні ставки відсотків, залишкова світова ліквідність, високий світовий попит на експорт і навіть високі ціни на енергоносії (особливо, нафту) не внесли суттєвих корективів. Країни-члени ЄС скористалися перевагами подібного взаємозв'язку умов для збільшення власної кредитоспроможності за рахунок накопичення власних та іноземних валютних резервів, покращення поточного платіжного балансу, зменшення заборгованості і більш ефективного управління боргами (започаткували структурування боргів зі зростаючими строками погашення). Проте, фінансово-боргова криза наразі зовсім по іншому зумовила використання фінансово-інституційних інструментів ЄС, виявила «больові точки» інтеграційних процесів єврозони, зумовила накопичення негативних явищ у середині Європейського валютного союзу (ЄВС).

Аналіз досліджень і публікацій. Дійсно, сьогодні дослідження фінансової інтеграції ЄС здійснюються на основі різних методологічних та теоретичних підходів, заснованих на теорії міжнародного руху капіталу. Однак, новітні проблеми взаємозв'язку і взаємодоповнення різних рівнів та структурних елементів системи фінансово-інституційних інструментів єврозони ще у достатній мірі недосліджені. Фінансово-боргова криза внесла суттєві елементи невизначеності у координацію валютної політики та інтеграцію фінансових ринків, обумовлені фундаментальними потребами економіки в цілому та фінансових систем окремих країн-членів ЄС зокрема.

Мета статті – дослідити зміни, що відбулися за останні роки у способах використання фінансово-інституційних інструментів у рамках ЄС, Європейського центрального банку (ЄЦБ), Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) під впливом фінансово-боргової кризи.

Виклад основного матеріалу. За період 1995-2007 рр. зростання ринку банківських депозитів у ЄС, як і світового ринку (їх об'єм у 2006 р. склав 5,6 трлн. дол., що у 2 рази більше, ніж у середньому за останні три роки [1]), супроводжувалось паралельним зростанням ринку акцій і облігацій. Зріс об'єм усіх видів фінансових активів країн єврозони (за виключенням сукупних державних боргів) і, фактично, перевищимо об'єм сукупного ВВП ЄС. Зростаючий рівень іноземних інвестицій, що посилював залежність фінансових ринків один від одного, лібералізація руху іноземного капіталу у кордонах національних ринків дозволило компаніям і населенню країн єврозони інвестувати кошти у іноземні цінні папери. Якщо, загалом, у 1990 р. іноземні інвестори володіли 7 % світового об'єму корпоративних облігацій, то у 2007 р. їх доля склала 21 % [2]. Та ж ситуація спостерігалася і на ринку акцій і державних облігацій. Щодо ЄС, то за останні роки чітко відслідковувалася тенденція звуження інтересу інвесторів країн єврозони здійснювати капіталовкладення на внутрішньому ринку, оскільки інвестування за кордоном дозволяло їм диверсифікувати свої активи.

Докризовий період у ЄС характеризувався також зростанням процесів надання іноземних позик та кредитів, що супроводжувалося не лише традиційними банківськими позиками, а й міжбанківськими трансферами між країнами, ефективними операціями з депозитами офшорних банків і фінансових центрів, коштами хедж-фондів, відсотковими ставками за попередніми кредитами тощо. Тобто, використовувалася ціла низка нових фінансових інструментів. Загалом, на початок 2007 р., світовий об'єм іноземних позик та кредитів склав 3,5 трлн. дол. і зріс у 4 рази у порівнянні з 2002 р., що визначило їх як найбільший сегмент фінансового ринку. Інвестиції у іноземні облігації – другий за величиною сегмент світового фінансового ринку, що склав 2,5 трлн. дол. Основним наслідком цього процесу була прогресуюча тенденція купівлі іноземних облігацій корпорацій, ніж їх дер-

жавних аналогів, доля яких зменшилась і склала 1/3 ринку облігацій, а доля корпоративних облігацій зросла майже у двічі.

У докризовий період на світовому фінансовому ринку значно зросла питома вага інституціональних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній тощо): у 2007 р. у їх управлінні знаходились активи на суму приблизно 59,4 трлн. дол., що у 3 рази більше, ніж загальна величина активів у 1995 р.; за період 2001-2007 рр. у 3 рази збільшили свої активи хедж-фонди та інші приватні фонди – до 2,2 трлн. дол. у 2007 р. Саме у ці роки на світовому фінансовому ринку відбулася зміна вектора потоків іноземних інвестицій. Якщо у 1999 р. США були основним, головним фінансовим центром, то у період 2000-2007 рр. (хоча вони і залишилися провідним фінансовим центром) зріс вплив країн Євросоюзу (приблизно 20% ринку); значна частина інвестицій ЄС була спрямована у країни, що розвиваються. Збільшили свій сегмент ринку Великобританія, причому якщо фінансові активи США досягнули у 2006 р. 56,1 трлн. дол., фінансові активи Великобританії і країн Західної Європи - 53,2 трлн. дол. [3]. Три чверті приросту активів країн ЄС – це ринки акцій і облігацій (у Великобританії у значній мірі за рахунок акцій, у країнах Західної Європи – за рахунок облігацій).

Протягом зазначеного періоду фінансова глибина європейських ринків збільшувалася майже у 2 рази швидше, ніж у США (у яких база для зростання вже існувала), причому зростання фінансової глибини ринків ЄС відображає більш «здоровий» розвиток їх фінансових ринків: ринок акцій і корпоративних облігацій зростає за рахунок росту корпоративних доходів, а ринок державних облігацій залишався на тому ж рівні або зменшувався. У зв'язку з цим значно посилилося євро і у 2007 р. загальний об'єм облігацій, номінованих у євро, вперше перевищив об'єм облігацій, номінованих у доларах (840 млрд. євро проти 814 млрд. дол. в 2007 р.) [4].

Фінансова криза 2008-2009 рр., з одного боку, зупинила тридцятирічне зростання світового фінансового ринку і на відміну від фінансових криз 1980-х і 1990-х рр. (які виникали у країнах з фінансовими ринками, що розвиваються), була атиповою: вона почалася у США на ринку низькоякісних іпотечних кредитів (subprimes) найбільш високого рівня ризику. З іншого – вона стала результатом комбінації надто високої ліквідності (і відповідно низьких відсоткових ставок), намагання отримати високу дохідність на капітал (використовуючи високоризикові фінансові інструменти) і надто низьких премій за ризик (а також недостатнього розуміння реальних ризиків). Так, сукупні світові фінансові активи у 2008 р. скоротилися на 16 трлн. дол. (8%) і склали 178 трлн. дол., що було найбільшим зменшенням цього показника з 1990 р. [5]. Найбільший «обвал» біржових курсів було зафіксоване на ринку акцій (масштабніше падіння спостерігалось лише за Великої депресії), оскільки акції є більш ризиковим фінансовим інструментом у порівнянні з облігаціями і банківськими депозитами. Він став результатом того, що ринок зростає за рахунок двох основних чинників – стрімкого росту доходів компаній та оцінки вартості їх акцій, а не за рахунок нових емісій акцій. На відміну від ринку акцій, ринок облігацій, у тому числі облігацій фінансових і нефінансових компаній та облігацій, забезпечених активами (перш за все, іпотекою), зріс на 3 трлн. дол. (зростання було б більш помітне, якби не загальний значний спад на ринку облігацій у сегменті забезпечених облігацій).

Негативний вплив світової фінансової кризи позначився на динаміці світових потоків іноземних інвестицій – їх об'єм різко зменшився з 10,5 трлн. дол. у 2007 р. до 1,9 трлн. дол. у 2008 р., тобто, зменшення становило приблизно 82%, причому досить суттєвого спаду зазнали інвестиції у іноземні акції і облігації. Щодо розподілу цього показника за країнами і регіонами, то найбільш значне зменшення іноземних інвестицій спостеріга-

лося у Великобританії і Західній Європі. Вказана тенденція пояснюється низкою чинників, головним серед яких є той, що Великобританія акцентувала антикризові заходи на внутрішній рекапіталізації банків, які постраждали від кризи, а як результат – іноземні інвестори переорієнтували інвестування у інші країни та регіони. Цим також можна пояснити зменшення інвестування у країни ЄС, оскільки Великобританія залишається основним інвестором у країни Євросоюзу. Різке зменшення іноземних інвестицій стало одною з причин зростання кредитних спредів, а отже, вартості позик на внутрішніх ринках і волатильності валют (у кінці 2008 р. спреди зросли у середньому у 3 рази).

Дійсно, за останні двадцять років світові фінансові активи зростали набагато швидше, ніж світовий ВВП. Перехід від прямих банківських кредитів до ринкового фінансування активував гігантські об'єми капіталу і перетворився у головний чинник зростання світової економіки. Економічні школи Заходу довгий час вважали, що більшість інновацій у сфері фінансів (нових фінансових інструментів) лише позитивно впливають на розвиток фінансового ринку. Наприклад, вважалося, що сек'юритизація дозволяє інвесторам диверсифікувати їх ризики і позбавляє необхідності позичати «дорогий» банківський капітал, а більш ефективне посередництво зменшує витрати на позики внутрішнього ринку. Тобто, глобальна монетарна політика стимулювала зростання ліквідності і унеможливила відтік капіталу, а розширення асортименту фінансових послуг і розростання операційних фінансових складових у вигляді нових фінансових інструментів асоціювалося із сталим економічним зростанням. Розростання фінансової кризи у рамках ЄС засвідчило, що ці твердження були хибними, особливо у контексті передкризових реалій 2007-2008 рр.: зростання фінансових активів на розвинених фінансових ринках було не результатом їх ефективного розподілу, а мотивацією до створення фінансових «бульбашок».

У докризовий період окремих сегмент фінансових інституцій ЄС (ціною отримання максимальних переваг із інструментів високої дохідності) з метою сек'юритизації систематично продавав свої високоліквідні кредити SPVs і одержував подвійну вигоду: високу оплату за угодами сек'юритизації і через перевід із свого балансу на баланс SPVs дорогих і ризикових активів (кредитів). Розподіл ризиків через сек'юритизацію (SPVs були сконцентровані у секторі страхування та іпотеки) вважався способом захисту фінансової системи від значних кредитних ризиків (через ABS), що накопичувалися на балансах банків, проте, дисперсія структурованих кредитних продуктів посилила невизначеність відносно масштабів ризиків і поведінки інвесторів в умовах змін напрямків розвитку фінансового ринку [6].

На початковому етапі SPVs були застраховані від ризиків ліквідності за рахунок повного покриття ризиків за допомогою кредитних ліній (back-up lines), які їм надавали спонсоруючі їх фінансові інституції-засновники. Однак, нові компанії спеціального призначення для структурованих продуктів (structured investment vehicles, SIVs) мали лише часткове покриття за допомогою кредитних ліній і здійснювали розпродаж активів, що мали статус високоприбуткових боргових інструментів для хеджевих угод (за цих умов, дбайливість щодо якості послуг значно перекривалася їх кількістю і винагородою за надані кошти). Швидке розповсюдження практики продажів пакетів кредитних інструментів перетворили SPVs у віртуальні і синтетичні банки (synthetic banks, SB), які приймали на себе суму ризиків (щодо процентних ставок, витрат і строків), аналогічну традиційній банківській діяльності. Однак, на відміну від банків SPVs володіли досить слабкою базою капіталу, у них були відсутні депозитні рахунки, як джерело ресурсів, і вони не підпадали під систему національного регулювання. Подібна фундаментальна невідповідність стала динамічною складовою і однією з вагомих причин розгортання фінансової кризи.

У розпал кризи стало зрозумілим, що сек'юритизація активів була лише ілюзорною, оскільки великі інвестори-посередники, здійснюючи сек'юритизацію інструментів, самі ж їх розробляли і впроваджували, а транснаціональний характер фінансових операцій призвів до швидкого розповсюдження глобальних кризових явищ по усій території Євросоюзу. Керівництво ЄС, розуміючи необхідність зміни інструментів у рамках ЄВС і ЄСПС, розпочали непростий процес трансформації системи статистики у сфері підрахунків фінансових показників із урахуванням реальних змін величини фінансових активів, а не їх ринкової вартості. За думкою К.Нуайе, генерального управляючого Банку Франції, фінансову кризу як світову, так і у рамках ЄС «можна розглядати як кризу оцінки складних фінансових інструментів за «справедливою» вартістю, що породила недовіру на світових ринках, посиливши невизначеність щодо ризиків» [7]. Скептицизм суб'єктивних настроїв інвесторів ЄС був також пов'язаний з тим, що при відсутності доступу до банківських депозитів, лімітизація короткострокових кредитів призвела до широкої експансії інвесторів на ринок облігацій. Облігаційний сегмент, як альтернативний інструмент з точки зору співвідношення дохідності та ризику, протягом двох років кризи залишався стійким інвестиційним ресурсом.

У післякризовий період ЄЦБ і ЄСЦБ прийшли до висновку про важливість посилення ролі наднаціональних регуляторів фінансових ринків для зменшення інформаційної асиметрії, що зростає в умовах постійного ускладнення фінансових ринків, розробки і прийняття міжнародних угод щодо глобальних стандартів регулювання і нагляду у фінансовому секторі, пошуку оптимального і ефективного механізму скоординованих дій регуляторів по обмеженню спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку на різних етапах економічного циклу. Докризова система регулювання базувалася за забезпеченні стабільності в окремих сегментах ринку, криза виявила недостатність подібного підходу, оскільки він був не в змозі забезпечити стабільність фінансово-банківської системи. Тобто, назріла об'єктивна необхідність регулювання фінансових ринків і, перш за все тих фінансових інститутів, які відіграють системну роль. У зв'язку з цим, ЄК і ЄЦБ у 2011 р. було прийнято рішення про:

- перегляд правил функціонування таких неофіційних ринків як міжбанківський ринок і ринок кредитних деривативів;
- регулювання діяльності рейтингових агентств, які відіграють ключову роль у корекції асиметрії інформації на фінансових ринках;
- підвищену увагу з боку регулюючих органів до фінансових інститутів, які надають специфічні продукти ринкової ліквідності і кошти для фінансування;
- розробку механізму макропруденціального регулювання.

Сучасна фінансова система країн ЄС – це сукупність суб'єктів, які здійснюють діяльність у різних сегментах ринку на основі різних стратегій та економічних моделей, і це різноманіття відіграє суттєву роль у ефективному функціонуванні фінансових ринків. Дослідження ринків цінних паперів країн-членів ЄС, здійснені ЄКРЦП, свідчить, що створення уніфікованих норм регулювання для всіх суб'єктів фінансового ринку породжує їх «стадну» поведінку під впливом зовнішніх ризиків, а отже, викликає необхідність відповідної градації регулювання і різних вимог до окремих суб'єктів ринку. Крім того, труднощі для керівних адміністративних органів ЄС полягали у наступному. По-перше, так звані структуровані фінансові продукти часто у єдиний інструмент об'єднують низько- і високоліквідні активи, що ускладнює їх оцінку. По-друге, більшість небанківських фінансових інститутів, що володіють вказаними активами і рефінансують їх на ринку, не контролюються належним чином, їх цінні папери не котируються на біржах, а отже, пра-

вила про розкриття інформації для них є необов'язковими (як правило, точно оцінити розмір їх левериджу неможливо). По-третє, скорочення операцій у окремих сегментах і зростання невизначеності фінансових ринків викликає стурбованість інвесторів щодо якості активів, що призводить до масового розпродажу непрозорих активів і як результат – до широкомасштабних відмов від ризикових інвестицій. Тому, у 2011 р. ЄЦБ була запропонована трирівнева система регулювання, що полягає у наступному:

- на першому рівні вводиться обов'язкова реєстрація і вимоги поваги до відповідного «кодексу найкращої практики»;
- другий рівень ґрунтується на вимогах забезпечення прозорості діяльності і рахунків, які повинні поширюватися на хедж-фонди і фінансові інститути, стратегія яких базується на використанні ефекту левериджу або акумуляції ризиків;
- на третьому рівні використовуються більш жорсткі правила регулювання і нагляду (які також поширюються на суб'єктів ринку за умов невиконання ними вимог попередніх двох).

З одного боку, важливим є те, щоб усі форми фінансового регулювання сприяли підтримці різноманітності у фінансовій системі, а з іншого – думка про те, що система фінансового регулювання є панацеєю і зміцнює імунітет проти ризиків посилення нестабільності фінансової системи, є хибною. Фінансова криза 2008-2009 рр. довела, по-перше, що її виникнення відбулося у значній мірі від недоліків внутрішнього управління фінансовими інститутами ЄС, а органи регулювання повинні були б створювати мотивації для ефективного управління (а не замінити його). По-друге, оцінка фінансових інструментів не зводиться лише до їх обліку, а піднімає питання виміру і управління ризиками фінансовими інститутами, дотримання норм пруденціального нагляду та забезпечення фінансової стабільності у цілому.

Кредитні лінії через SPVs і європейські банки-цеденти сьогодні користуються особливою увагою регулюючих органів ЄС, оскільки у докризовий період для таких ліній не були передбачені вагові коефіцієнти ризику, не враховувались ризики кредитних ліній, як і загалом проблема концентрації ризиків згідно Базельських угод. Фінансові інституції (в основному, банки-цеденти) створювали SPVs з активами, що у десятки разів перевищували їх реальний капітал, а виведення активів за баланси призводило до порушення «золотого правила» фінансових інституцій – «ніколи не позичати більше 25 % власного капіталу одному клієнту». НЦБ ЄС, впливаючи на фінансування банків і на механізми передачі (трансмисії) імпульсів кредитно-грошової політики, не були готові до принципово нової ситуації, пов'язаної зі зміною економічної моделі діяльності банків і трансформацією фінансової сфери. Справа у тому, що збанкрутілі банки передають гарантії платежів за основною сумою і процентами по відповідним позикам інвесторам і, відповідно, платоспроможність цінних паперів, емітованих SPVs, «виокремлюється» від платоспроможності банка-цедента. Порушення балансу виплат за гарантіями, пов'язане з помилковими оцінками кредитного ризику, призводить до змін умов кредитування і втрати інвесторами коштів. Зниження прибутковості облігацій, забезпечених боргом, у 2009 р. у євросоні призвело до зниження ліквідності ринків структурованих кредитних інструментів. Базою для оцінки цих облігацій була теоретична модель, яка була надто чутливою до макроекономічних гіпотез і методів розрахунку кореляції, а в умовах низьких оцінок рейтингових агентств євrorинку цінних паперів, забезпечених житловою іпотекою (ці оцінки були пов'язані з низькоякісними іпотечними кредитами США), фондовий ринок євросони втратив довіру до моделі оцінки. Недовіра до моделі посилилася, коли SPVs почали у 2010 р. масовий розпродаж облігацій, забезпечених боргом з метою розрахунків з інвесторами.

ЄЦБ разом з ЄКОБН і ЄКРЦП сьогодні розробляє «матрицю» способів, що використовують SPVs і SIVs у рамках ЄВС для виведення активів за баланси, і репутаційні ризики, які пов'язані з такими операціями, а також систему регулювання нормативів достатності капіталу для їх функціонування (включаючи, «кодекси поведінки» партнерів по свопам і адміністраторів-попечителів, як агентів сек'юрїтизації). У цьому зв'язку потребують регулювання з боку органів ЄС принципи можливого конфлікту інтересів і методологія «експертої бази» рейтингових агентств, що ними використовується для оцінки якості ризику і комплексних фінансових інструментів.

Облік активів за «справедливою» вартістю підсилює чутливість банківських балансів до ринкових коливань, що, у свою чергу, впливає на їх фінансову стабільність. В умовах кризи окрема група банків була вимушена через зниження ринкових цін обесцінити на 30 % транші боргових зобов'язань першокласних клієнтів (super-seniors), які мають рейтингову оцінку AAA, на основі якої були емітовані відповідні облігації. За даними «Bank of America», за умови використання обліку по «справедливим» (ринковим) цінам, світові фінансові компанії повинні були б обесцінитися на 300 млрд.дол. [8]. У цих умовах у 2009 р. НЦБ ЄС під егідою ЄЦБ розпочали розробку способів обліку активів, що були б нейтральними по відношенню до поведінки суб'єктів фінансових ринків і не впливали б на їх динаміку.

У теоріях фінансових систем, за досконалих фінансових ринків, управління ризиками може легко гарантувати для банку у будь-якій ситуації адекватний рівень ліквідності, можливість використання всього спектру похідних інструментів (деривативів) та інших цінних паперів, щоб контрагенти були ліквідними за усяких рівних умов. Коли ж фінансові ринки недосконалі для банків постає необхідність продажу активів на ринку, щоб бути ліквідними, проте ціни активів визначаються усією ринковою ліквідністю, що нівелює обов'язковість придбання цих активів іншими фінансовими інститутами. Дійсно, хоча облік активів за ринковою вартістю зручний і дозволяє мати більш чітку уяву про реальну ситуацію на фінансових ринках, у періоди криз і зменшення ліквідності ринкова вартість більше не відображає майбутню дохідність і не може бути основою для оцінки платоспроможності фінансових інститутів, що і продемонструвала фінансова криза 2008-2009 рр. У цих умовах не фундаментальні показники, а намагання отримати ліквідність визначає ринкові ціни, а облік за «справедливою» вартістю реально відображає справжню вартість активів. Якщо використовувати облік за ринковою вартістю, то волатильність цін активів безпосередньо впливає на вартість банківських активів. Цей «феномен» може викликати «ефект зараження», коли банки опиняться у ситуації неплатоспроможності навіть в умовах виконання ними своїх зобов'язань і навіть якщо б вони мали можливість продовжити свою діяльність до закінчення терміну активів. У той же час, якщо облік активів здійснюється за «справедливою» вартістю, цього не трапляється.

Гармонізація правил бухгалтерського обліку, особливо по відношенню до складних цінних паперів і фінансових інструментів, посилює прозорість забалансових інструментів фінансових інститутів і вимог обов'язкового оприлюднення (публікації) інформації про складні фінансові інструменти [9]. Доступ до облікових даних регулюючих органів, фінансових інститутів та інвесторів необхідна для прийняття відповідних рішень, проте вона повинна доповнюватися інформацією про те, у якій мірі падіння цін активів пов'язано із змінами ринкових умов, а у якій – із змінами актуалізованої вартості очікуваних потоків майбутніх доходів. У зв'язку з цим, розробка керівними органами ЄС правил гармонізації бухгалтерського обліку для європейських фінансових інститутів кореспондується з проектом «групи 20» щодо уніфікації «єдиних світових правил обліку високої якості».

Дійсно, у передкризовий період у країнах ЄС, економічний розвиток яких відбувався в умовах високих процентних ставок, спостерігалось значне збільшення інвестицій і зменшення заощаджень. Країни, що знаходилися на периферії зони євро (а також країни Європи з ринком, що формується, і які «прив'язали» свою валюту до євро), мали досить значні дефіцити по рахунках поточних операцій, причому значні потоки капіталу не використовувалися раціональним чином на національному рівні. Крім того, ці потоки капіталу сприяли зростанню попиту, а не пропозиції, росту імпорту, а не експорту, і тим самим сприяли значному і, в остаточному підсумку, економічно неприйнятному збільшенню зовнішнього боргу. Занадто багато учасників євrorинку ігнорувало ці ризики – національні фінансові ринки країн-членів ЄС практично не звертали на них уваги, а заходи державної політики практично не сприяли ліквідації негативних явищ у роботі ринкових механізмів. Фактично, ці дефіцити виявилися небезпечними: коли потоки капіталу раптово сповільнилися, ЄСЦБ була до цього непередбаченою.

Висновки. Хоча деякі компоненти фінансової системи ЄС характеризуються високим ступенем інтеграції, транскордонні злиття і поглинання у зоні євро усе ще обмежені. У результаті, банківські потоки на периферію зони євро у передкризові роки зараховувалися у основну форму боргу, а не інструментів участі у капіталі, що спричинило підвищену вразливість НЦБ на периферії єврозони стосовно ризику пролонгації. ЄС сприяв фінансовій інтеграції, прийнявши єдину валюту у зоні євро, але він не створив діючих інструментів для подолання транскордонних ризиків або обмеження наростаючих дисбалансів під впливом транскордонних фінансових потоків. Тобто, проблеми банківського сектору і суверенного боргу на периферії зони євро взаємопов'язувалися. Якщо б внутрішні ринки були більш відкритими для іноземної власності у банківському секторі, то національні системи регулювання щодо підтримки і рекапіталізації банків не були б єдиними реальними варіантами погашення боргових зобов'язань. Банки ЄС менше постраждали від вторинних ефектів проблем суверенного боргу, оскільки гарантії по депозитах та інші непрямі гарантії не залежали від підтримки держави. Консолідація фінансового сектору країн периферії зони євро взагалі відбувається не так швидко (часто у межах національних кордонів) і у багатьох випадках реструктуризація призводить до переорієнтації на внутрішній ринок і продажу закордонних операцій, тим самим зменшуючи фінансову інтеграцію. Якщо б існував єдиний режим нагляду у масштабах ЄС, то багато існуючих перешкод для транскордонної конкуренції могло б бути усунено, а надмірно відкриті банківські позиції і розширення банківських систем могли б бути більш ефективними, тобто вдалося б уникнути необґрунтованих однобічних антикризових заходів.

Список використаних джерел

1. Mapping Global Capital Markets: Fourth Annual Report, McKinsey Global Institute. January 2008 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Jan/2008/htm.
2. Mapping Global Capital Markets: Fifth Annual Report, McKinsey Global Institute. October 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Oct/2008/htm.
3. Mapping Global Capital Markets: Fourth Annual Report, McKinsey Global Institute. January 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Jan/2008/htm; Integrated retail payment market. - European Central Bank., Frankfurt. – 2010. – P. 14-15.

4. A Report by the Monetary and Capital Markets: IMF Global Financial Stability Report, September 2008 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>.
5. Global capital markets: Entering a new era, McKinsey Global Institute. September 2009 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mapping_global_cap_markets/Sep/2009/htm.
6. Larosiere J. A window on the financial crisis // Banker. – L., 2008. – 2 Jan. – P. 46-47.
7. Noyer Chr. Lecons de la crise: Reflexions sur certains enjeux de politique comptable. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.banque-france.fr/instit/2008.pdf>.
8. L'Etat envisage de monter dans le capital de certains groupes automobiles. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lemonde.fr/2009/01/19>.
9. Le gouvernement britannique dévoile un nouveau plan de soutien aux banques. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lemonde.fr/2009/01/19>; A Report by the Monetary and Capital Markets: IMF Global Financial Stability Report, March. 2010 - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>.

*Процун Н.М.**

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У ФОРМУВАННІ ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-ГРУП

У статті розглядаються переваги створення та проблеми функціонування інтегрованих бізнес-груп на міжнародному (за рахунок ТНК та ТНБ) та національному рівнях (на прикладі України). Розкриті основи функціонування, роль та значення ТНБ в складі інтегрованих бізнес-угруповань. Зазначені шляхи активізації залучення міжнародного фінансового капіталу в національну економіку.

Ключові слова: транснаціональні банки, транснаціональні корпорації, фінансові інститути, міжнародний фінансовий капітал, інтегровані бізнес-групи, фінансово-промислові групи.

В статье рассматриваются преимущества создания и проблемы функционирования интегрированных бизнес-групп на международном (за счет ТНК и ТНБ) и национальном (на примере Украины) уровнях. Раскрыты основы функционирования, роль и значение ТНБ в составе интегрированных бизнес-групп. Указаны пути привлечения международного финансового капитала в национальную экономику.

Ключевые слова: транснациональные банки, транснациональные корпорации, финансовые институты, международный финансовый капитал, интегрированные бизнес-группы, финансово-промышленные группы.

In the article the problems, strengths and weaknesses sides of integrated business groups on the international (in the case of TNC and TNB) and national (in the case of Ukraine) levels are considered. Also the main foundations, the role and value of TNB in the integrated business groups are disclosed. Ways of attraction of the international financial capital to the national economy are declared.

Key words: multinational banks, multinational corporations, financial institutions, international financial capital, integrated business groups, financial-industry groups.

Постановка проблеми. На межі ХХ-ХХІ століть великого розповсюдження набуває процес глобалізації, який охоплює майже всі сфери господарської діяльності. В фінансовому секторі він зачіпає як інтереси банків, фінансових інституцій, так і виробничих підприємств. Такі процеси реалізуються в централізації банківського капіталу, концентрації виробництва та нарощуванні промислового капіталу. При цьому функціонування виробничих та банківських установ відбувається за новими світовими правилами. З'являються

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

Науковий керівник: проф. Циганов С.А.

транснаціональні промислові бізнес-структури та транснаціональні банки, що дедалі частіше кооперуються та здійснюють свою діяльність на міжнародному фінансовому ринку, формуючи при цьому міжнародний фінансовий капітал. Паралельно створюються закордонні дочірні установи та філії, що за функціональним призначенням схожі до головних структур. Такі дії призводять до необхідності систематизації всіх видів діяльності і будівництва конкурентоспроможних ринків, які б були пристосовані до долаття криз, банкрутств, занепадів та уникнення їх негативних наслідків. В результаті формуються нові види суб'єктів господарювання, які набувають наднаціонального та міжнародного рівня.

Аналіз досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти формування та управління фінансовим капіталом завжди мали визначальний характер, як у рамках досліджень вітчизняних та закордонних шкіл економічної теорії, так і фахівців-практиків. Значний внесок в розвиток теорії фінансового капіталу зробили Р. Гільфердінг, Дж. А. Гобсон, К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт та ін. За допомогою методів економіко-математичного моделювання, економічного аналізу, теоретичної систематизації взаємодію фінансових інститутів та виробничих компаній досліджували такі іноземні науковці як Р. Дейнс, Дж. Елстон, Т. Хоші та ін., а також вітчизняні вчені: Л. Алексеєнко, В. Геєць, П. Лобанов, Н. Мандра, Н. Невмержицька, Ю. Пахомов та ін.

Дослідження функціонування міжнародного фінансового капіталу характеризуються недостатнім рівнем теоретичної розробленості, адже переважна більшість праць зорієнтована на вивчення формування та розвитку процесів кооперування національного банківського та виробничого секторів, що підкреслює актуальність написання даної роботи.

Метою статті є проведення аналізу діяльності ТНБ в структурі інтегрованих бізнес-структур та акцентування уваги на факторах активізації інтегрування міжнародного фінансового капіталу в українську економіку, що в підсумку може значно покращити економічний стан держави.

Виклад основного матеріалу. Розвиненість фінансового ринку на сучасному етапі є основним показником темпів економічного зростання, технологічного прогресу й нагромадження капіталу. Банківська система відноситься до системоутворюючого фактору функціонування фінансового ринку, адже вона контролює основну масу кредитних і фінансових операцій. Її розвиток відображає взаємодію усіх системоутворюючих чинників економічних процесів. Історично склалось, що основним завданням суб'єктів банківської системи завжди було збільшення прибутку, поліпшення конкурентної позиції, розширення ринкового сегменту, що набуло великого розвитку в процесі глобалізації.

Одним із перших, хто дослідив ще в 1902 р. формування фінансового капіталу був Дж. Гобсон. У роботі «Імперіалізм» він визначив сутність поняття, яка на його думку полягала в бажанні сильних та добре організованих промислових і фінансових груп спільно створювати собі ринки збуту товарів і капіталів [1].

У 1910 р. аналізом дослідження промислово-фінансової інтеграції займався австрійський економіст Р. Гільфердінг, в своїй роботі науковець вивчав процеси зростання масштабів бізнесу, формування акціонерної власності, розвиток взаємодії та відокремлення капіталу. Він зазначав, що фінансовий капітал є певним симбіозом банківського та промислового, і виступає як засіб управління промисловістю з боку банків [2].

Т. Хоші в своїх роботах показав, що учасники, капітал яких сформований за рахунок поглинутих між собою капіталів банків та виробничих груп, мають менше проблем з ліквідністю, ніж компанії що не є членами такого об'єднання. Вчений вважає, що членство в об'єднаному формуванні, а також підтримка з боку головного банку групи призводить до полегшення долаття проблеми малого кредитування певної ланки, що може виник-

нути при зовнішньому фінансуванні [3]. Його думок дотримувався Дж. Елстон, який доводив необхідність для компаній підтримувати тісні зв'язки з фінансово-кредитними установами заради долаання багатьох проблем переважно фінансового значення [4].

Вітчизняний науковець Л. Алексеєнко в своїй роботі досліджувала зміни в фінансовому капіталі з урахуванням структурних перетворень у реальному секторі економіки, де акцентувала увагу на необхідності залучення на ринок фінансового капіталу коштів фінансових посередників і населення [5].

Зі збільшенням зовнішніх фінансових операцій широкого розповсюдження набуває транснаціональний капітал, функціонування якого зумовлено діяльністю транснаціональних банків (ТНБ) та ТНК. Відносини між кредитно-фінансовими та промисловими учасниками стають визначальними для сталого розвитку багатьох інтегрованих бізнес-структур.

Бізнес-групою (БГ) є сукупність підприємств та організацій, координація дій котрих виходить за межі звичайних контрактів на ринках товарів та капіталу, але об'єднання відбувається за умови збереження статусу партнерів в групі як окремих суб'єктів господарювання. В світовій практиці до основних господарчо-організаційних форм БГ відносять крупні компанії, що мають дивізіональну структуру; холдингові компанії разом з підконтрольними їм підприємствами; фінансово-промислові групи; мережеві індустріальні організації [6, с. 673].

В свою чергу до інтегрованих бізнес-груп (ІБГ) відносять бізнес-групу, що має постійно діючий координаційний центр (таку функцію може виконувати один з учасників групи, клуб президентів, що входять до ІБГ компанії, загальний власник цих компаній та ін.) [7, с. 303].

Як особливі випадки ІБГ, великого розповсюдження зазнають фінансово-промислові групи (ФПГ) та транснаціональні фінансово-промислові групи (ТФПГ). В якості ФПГ зазвичай виступає сукупність виробничих та збутових компаній, пов'язаних між собою довгостроковими коопераційними, кредитними та акціонерними відносинами в співпраці з



фінансово-кредитними організаціями (банками, лізинговими та страховими компаніями, пенсійними та інвестиційними фондами) [8, с. 132]. ТФПГ відрізняються лише тим, що мають у своєму складі закордонні суб'єкти господарювання. При цьому інтереси фінансово-кре-

Рис. 1 Фактори, що спонукають банки до діяльності в інтегрованих бізнес-групах
Джерело: [9, с. 122].

дитних установ в складі ІБГ можна звести до наступних моментів зазначених на рис. 1. Зазначені інтереси змушують банки долучатися до створення фінансового капіталу як на національному так і міжнародному рівнях.

Коли інтереси ТНБ співпадають з інтересами ТНК, транснаціональний капітал починає забезпечувати для них вирішальні конкурентні позиції на світовому ринку, а також створює основу для стабільного економічного розвитку (рис. 2).

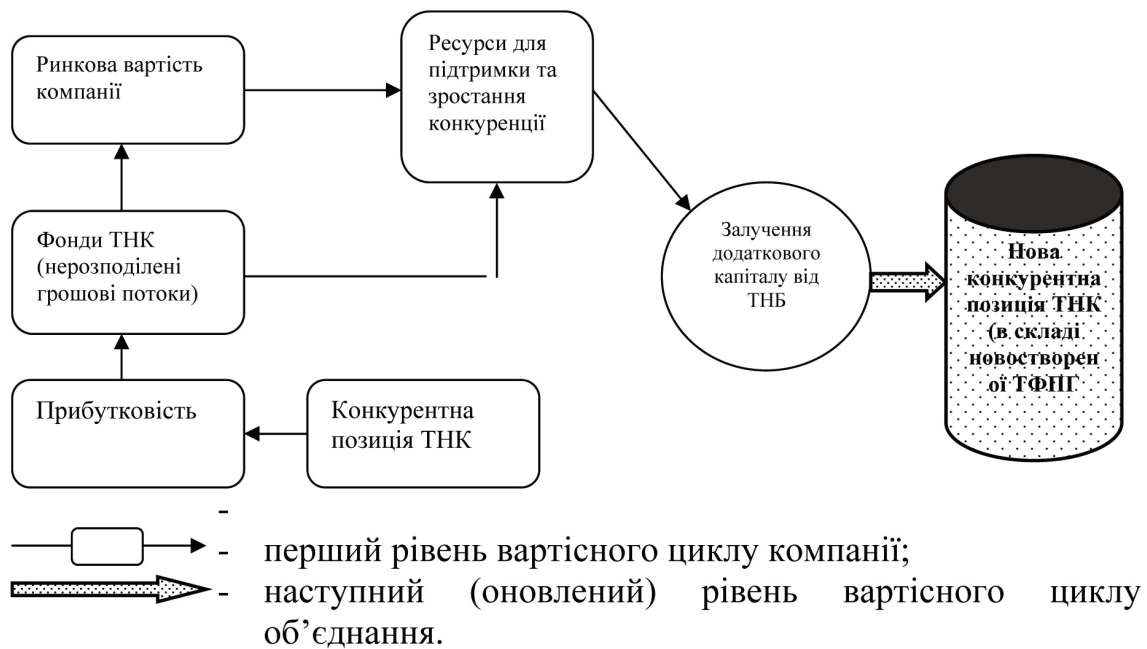


Рис. 2 Висхідна спіраль вартісного циклу формування ТФПГ

Джерело: складено автором.

Як ми можемо побачити з рис. 2, сьома стадія спіралі розвитку вартісного циклу призводить до формування фінансового капіталу і сприяє покращенню конкурентної позиції об'єднання, що свідчить про додаткові вкладення в розвиток підприємницької структури, розширення ринків збуту, зниження витрат виробництва, а також розв'язання проблеми фінансового забезпечення або використання гнучкого підходу до управління капіталообігом задля збільшення обсягів продаж, залучення нових клієнтів та опанування нових ринків.

Розуміючи такі наслідки, розвинуті країни підтримують власні ТНК та банки, а ті, в свою чергу, стимулюють розвиток державного бюджету за рахунок податкових коштів від міжнародної діяльності, розширюють економічний та політичний вплив на економіку інших держав. Тому транснаціональні суб'єкти господарювання проводять великі за масштабами операції як на національному, так і міжнародному рівнях. Їх розширенню активно сприяє державна економічна політика, без якої вони не можуть проводити міжнародні операції, створювати мережу підрозділів у закордонних країнах, на світових ринках. Тому в Німеччині з 50-ти найбільших компаній світу знаходяться сім, а серед ТНБ з 50-ти світових – вісім.

ТНБ маючи значні ресурси в процесі співпраці з виробничою сферою намагаються диверсифікувати джерела прибутків, що отримують за рахунок нових факторів. Проникаючи в діяльність промислових корпорацій, банки тим самим роблять останніх більш підконтрольними банківському апарату управління. Наприклад, в Німеччині більше 80% голосів на зборах представляють банки, що дозволяє їм обирати членів спостережної ради та при-

значити інших керівників підприємств, а також жорстко контролювати процес зміни статутів корпорацій. Скупляючи фірми, що знаходяться в скрутному фінансовому становищі, ТНБ доволі часто починають переслідувати спекулятивні цілі, бо після фінансової допомоги акції компаній значно зростають в вартісному еквіваленті, що дає банкам можливість отримати спекулятивний дохід за рахунок продажу своєї частки іншим інвесторам.

Великі банки проявляють ініціативу в кредитуванні промислових суб'єктів господарювання. Все частіше воно набуває більшого розміру та стає середньо- та довгостроковим. В таких випадках банки прагнуть до отримання головних позицій (іноді навіть встановлення повного контролю) в фінансовій структурі компанії-позичальника. Розповсюджена ситуація, коли підприємство може розміщати свої грошові активи лише в банку, якому воно підконтрольне. Аналогічно щодо й отримання кредиту. В таких випадках розширена практика, коли для контролю за наданими кредитами в органи управління підприємств-позичальників надсилаються представники з банків. Тобто банки не обмежують свою діяльність лише в посиленні своїх кредитних зв'язків із промисловістю, а також проникають у промисловість і стають прямими співвласниками промислових підприємств.

Банки забезпечують розрахунково-касове обслуговування корпорацій, здійснюють обов'язкові розрахунки, виплачують дивіденди на акції учасників об'єднання. За рахунок мобілізованої депозитної бази ТНБ забезпечують фінансування діяльності ТНК за допомогою синдикованих кредитів та інструментів фондового ринку. Маючи великий обсяг інформації, ТНБ здійснюють велику кількість послуг консультативного характеру (транспортні операції, фінансове консультування та ін.). Таким чином банки активно проникають в закордонну виробничу галузь і доволі часто стають її головним актором, отримують більш легкий вихід для дочірніх фірм на закордонні ринки. Наприклад, коли ТНК мають багаторозгалужену мережу, ТНБ також отримують через них контрольний механізм доступу до них.

З розвитком в світовій економіці процесів глобалізації та інтеграції транснаціональні банки з великою інтенсивністю входять також і на український ринок фінансових послуг. На противагу розвинутим країнам, де капітал став результатом еволюційного формування, поступових змін в економіці та соціальних відносинах, в Україні він виник за короткий час в процесі приватизації.

Серед науковців, провідних економістів та банкірів тривалий час точаться думки стосовно впливу формування міжнародного фінансового капіталу на економіку держави. До позитивних можна віднести оцінки щодо збільшення транснаціонального капіталу в українському банківському та виробничому середовищі, ефективного впровадження передових методів банківської діяльності, збільшення обсягів залучення зовнішніх джерел, зменшення руху тіньових коштів, надання можливості реформування національної економічної системи [10, с. 20]. Негативні наслідки стосуються кредитної діяльності лише в інтересах великих фірм за участю міжнародного капіталу у приймаючій країні, а також ймовірна спекулятивна діяльність [11, с. 138].

Найбільше значення для формування міжнародного фінансового капіталу за участю українських виробничих структур відіграють 8 російських банків, 5 кіпрських, 4 французькі банки, 3 австрійських банка, голландські – 3 одиниці, які зараз діють на українському економічному просторі. Також великий інтерес до участі в українських економічних відносинах мають Греція, Грузія, Казахстан, Люксембург, Німеччина, Польща, США, Туреччина, Угорщина, Чехія, Швеція. Варто зазначити, що інвестиції з цих країн збільшились в 2011 році. Станом на 1.12.2010 загальна кількість котрих становила 52092 млн. дол. США, що на 5,5% вище приросту 2009 року. Цей показник ще не досяг

рівня докризового періоду і складає лише трохи більше ніж половина обсягів ПІІ в 2007 році. В 2011 році темпи приросту іноземного інвестування збільшились, так станом на 10.11.2011 року загальний обсяг ПІІ становив 56454 млн. дол. США, що більше за аналогічний попередній період майже на 45% [12].

При дослідженні сфер економічної діяльності можна побачити, що найбільш привабливими для закордонних інвесторів лишаються посередницькі сектори економіки, для яких характерний швидкий обіг капіталів. Так за 2010 - 2011 роки обсяг інвестицій, що надійшли в фінансовий сектор сягнув 56,3% від всієї кількості інвестицій і склав 3776,3 млн. дол. США. На другому місці за кількістю інвестицій була промисловість, 8,2% з яких направлені в металургійну галузь.

На початку 2011 року інвестиції переорієнтувались на промисловість та будівництво. Найбільший обсяг інвестицій був у фінансову діяльність – 29,6% від загального обсягу надходжень ПІІ, промисловість (добувну, харчову та металургійну) – 27,1%, операції з нерухомим майном – 15,5%. В кількісному вимірі в промисловість вкладено 996,1 млн. дол. США (показник в 4,7 разів вищий ніж в аналогічному періоді 2010 року). З них в добувну промисловість – 220, 6 млн. дол. США (6%), сферу виробництва та розподілення електроенергії, води та газу – 303,2 млн. дол. США (8,2%), що склало більше 50% ПІІ, залучених в промисловий сектор. Такі тенденції не повинні вказувати на переорієнтацію інвесторів лише на виробничі підприємства, адже найбільшими реципієнтами в реальному секторі залишаються низько технологічні енергоємні галузі виробництва (наприклад, добувна промисловість, металургія). В той же час інвестори не зацікавлені у вкладенні грошей в підприємства інноваційного спрямування [13, с. 35-36].



Рис. 3 Розподіл підприємств, що входять до ФПГ, по регіонам

Однак, варто зазначити, що при виявленні інвестиційного напрямлення для формування фінансового капіталу, існують також регіональні уподобання. Їх можна прослідкувати виходячи з аналізу розміщення підприємств-учасників ФПГ (рис. 3). Інтереси інвесторів в такому випадку ґрунтуються, головним чином, на вигідному географічному положенні, наявності висококваліфікованих працівників та дешевої робочої сили, близькості до мегаполісів, знаходженні на перетині шляхів. З рис. 3 можна побачити, що найбільш привабливими є Донецька, Дніпропетровська області та Київ, що пов'язано з ресурсними та фінансовими потоками. Найслабкішими є Чернівецька, Закарпатська області, адже в цих

регіонах спостерігається слабкий розвиток промисловості та розвиток переважно рекреаційних ресурсів.

При залученні іноземного капіталу та формуванні інтегрованого бізнес-угруповання в Україні треба враховувати особливості вже сформованого національного фінансового капіталу. Адже необхідним постає реформування не лише виробничої структури, а й удосконалення фінансово-виробничих відносин.

Головним чином фінансовий капітал в Україні на даний момент формується на основі акціонованих державних підприємств, де ще спостерігається дія державного господарювання. Приватна власність, що зустрічається рідше, характеризується слабким розумінням правомірного ведення бізнесу, тому розповсюджена практика використання тіньового капіталу та кримінальної «культури», що є наслідком традиційно існуючих відносин державної власності. Нові, пристосовані до світових вимог форми приватновласницьких та акціонерних суб'єктів підприємницької діяльності ще не здобули великого розповсюдження в системі виробничого господарювання. Тож процеси формування фінансового капіталу в Україні на сьогодні мають більше формальний характер. Для поширення ефективно діючого міжнародного фінансового капіталу на території країни необхідні відповідні організаційні реформи: детінізація, побудова корпоративних відносин, налагодження довіри до національних виробників та ін.

Ще одна своєрідність формування українського фінансового капіталу пов'язана з направленням не на мобілізацію великомасштабного капіталу, а на збільшення невеликих капіталів. Оскільки кошти від великих державних підприємств, що зазнали приватизації, не можуть бути залучені як великі концентровані капітали, замість них використовуються кошти від численних комерційних банків, що були отримані від державного банку. Тому часто для активізації діяльності національного виробництва та формування ФПГ ще залучають іноземні активи [14, с. 20]. Такі тенденції спонукають до розвитку міжнародного фінансового капіталу.

Висновки. Підсумовуючи можна зазначити, що обслуговування промислових ТНК відноситься до престижної сфери діяльності міжнародних фінансових установ, хоча воно є доволі складним, адже потреби та вимоги компаній можуть постійно кількісно та якісно змінюватись. В свою чергу банки отримують значні привілеї та додаткові можливості для власного розвитку, бо можуть виступати на ринку в двох ролях: як самостійна компанія та як фінансова установа, що входить до складу ІБГ. При створенні нових видів об'єднань, що базуються на кооперуванні промислових і фінансових структур, останні отримують можливості для одержання додаткових замовлень та реалізації продукції. Також вплив банківських структур на формування міжнародного фінансового капіталу має свою специфіку, яка є наслідком взаємодії основних принципів діяльності банків та виробничих бізнес-груп, а також формується під впливом масштабності їх функціонування на національному та міжнародному рівнях.

Для розвитку міжнародного фінансового капіталу на теренах України необхідними є такі дії:

1. Перегляд та формування нової стратегії активної зовнішньої політики, яка повинна бути направлена на визначення пріоритетних напрямів структурування ряду підприємств задля їх перетворення у потужні ІБГ, які матимуть змогу конкурувати з міжнародними аналогами як на національному так і міжнародному рівнях. Та, врешті-решт, формування власних корпоративних структур.

2. Удосконалення законодавчої бази в сфері акціонерних товариств та введення нормативно-правової бази щодо діяльності фінансово-промислових груп. Її гармонізація відповідно до принципів та норм Європейського Союзу.

3. Детінізація економіки.

4. Покращення інвестиційного клімату за рахунок створення сприятливого бізнес-середовища та підтримки формування нових приватновласницьких та акціонерних відносин в системі виробничого сектору як то підвищення корпоративної культури, ліквідація «культури» кримінальних відносин.

Насамперед, найголовніше завдання повинно полягати в побудові стійких правовідносин формування міжнародного фінансового капіталу на умовах, спрямованих на покращення економічного стану України, а не на «приховану» руйнацію.

Для України необхідна стабільна економічна система з міцними підприємницькими структурами як національного, так і міжнародного рівнів, які б розвивались не в тіньовій сфері, а на основі узаконених економічних відносин. Такі компанії повинні стати мотивуючими чинниками для зростання економіки.

Список використаних джерел

1. Гобсон Дж. А. Империализм: Пер. с англ. – Л. : Прибой, 1927. – 287с.
2. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер. с нем. И. И. Степанова-Скворцова. - М. : Изд. соц.-экон. лит., 1959. – 492с.
3. Hoshi T. The role of banks in reducing the costs of financial distress in Japan / T. Hoshi, A. Kashyap, D. Scharfstein // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 27. – № 1. – P. 67-88.
4. Shleifer A. A Survey of Corporate Governance / A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – № 2. – P. 37-83.
5. Алексеєнко Л. М. Ринок фінансового капіталу в економічній системі України: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Л.М. Алексеєнко. – Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 36 с. – укр.
6. Дементьев В. Е. Бизнес-группы в современной экономике / Экономика: учебник / под ред. Д.С.Львова, В.И. Видяпина: В 2 кн. Кн. 1. – М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008. – С. 670-694.
7. Дементьев В. Е. Интегрированные корпоративные структуры и стратегия // Управление социально-экономическим развитием России. – М.: Экономика, 2002. – С. 303-320.
8. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансово-промислових корпоративних об'єднань / Барановський О.І., Барановська В.Г. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №3. – С. 132-140.
9. Юнаев Ю.М. Противоречивость системы интересов субъектов финансово-промышленных групп // Вестник ОГУ. – 2005. – № 9. – С. 119-124.
10. Слесарук С. Небезпечні зв'язки // Галицькі контракти. – 2008. – № 35. – С. 18-22.
11. Атаманюк Ю.А. Інтенсифікація інвестиційних процесів у банківській системі як чинник інтеграції України до європейського фінансового простору / Ю.А.Атаманюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 72. – Частина II. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2008. – С. 134-139.
12. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

13. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень / Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін. / – К.: НІСД, 2011. – 66 с.
14. Кондрашова-Діденко В.І. Особливості формування фінансово-промислового капіталу в Україні / В.І. Кондрашова-Діденко, М.М. Пашко // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 21-23.

Салута Халед*

СИРИЙСКАЯ АРАБСКАЯ РЕСПУБЛИКА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

У статті розглянуто питання участі Сирійської Арабської Республіки у процесах регіональної економічної інтеграції. Доведено, що економічна інтеграція у арабському регіоні, при всій її суперечливості і непослідовності, є одним із засобів відстоювання і захисту національних інтересів країни, а реалізація ідей створення Великої арабської зони вільної торгівлі сприятиме соціально-економічному розвитку всіх країн-учасниць цього проекту.

В статье рассмотрены вопросы участия Сирийской Арабской Республики в процессах региональной экономической интеграции. Доказано, что экономическая интеграция в арабском мире, при всей ее противоречивости и непоследовательности, является одним из средств отстаивания и защиты национальных интересов страны, а реализация идеи создания Большой арабской зоны свободной торговли будет содействовать социально-экономическому развитию всех стран-участниц этого проекта.

The article deals with the participation of Syria in the process of regional economic integration. Be presented that economic integration in the Arab region, with all its contradictions and inconsistencies, is one of the means of defending and protecting national interests of the country, and implementation of ideas to build the Great Arab Free Trade Area and is to promote social and economic development of all countries participating in the project.

Последнее десятилетие XX века являет собой важную веху в социально-экономическом и политическом развитии арабских стран и довольно органично совпадает с формированием элементов нового миропорядка, новой структуры международных экономических отношений, которые, есть основания полагать, могут утвердиться уже в начале следующего тысячелетия. При определении структуры международных экономических отношений на Ближнем Востоке необходимо иметь в виду, что она сложилась в результате процессов мирового развития и в начале XXI века находится в стадии трансформации, характерной особенностью которой является региональная интеграция [1].

Процесс глобализации дал в конце 90-х г.г. новый импульс интеграционным тенденциям во всем арабском мире. Доминирование здесь промышленно развитых стран вызывает озабоченность у арабов, которые воспринимают проявления глобализма как процветание экономических гигантов, превращающих развивающиеся страны в объект

* аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Вергун В.А.

экономической экспансии, как фактор, усиливающий неравенство в мировом хозяйстве. [2]

Наибольшую активность в развитии процесса региональной экономической интеграции арабских стран проявляют сегодня Сирия и Египет. К этому их во многом подтолкнула политика ЕС и США, направленная на объединение Средиземноморья, а так же действия США по созданию Нового Ближнего Востока в составе Турции, Израиля с подключением к ним арабских стран после окончательного урегулирования арабо-израильского конфликта, что в Сирии оценивается как попытки внешних сил расколоть арабский мир, поставить его в еще большую экономическую и финансовую зависимость от Запада. Противостоять столь незавидной исторической перспективе, считают арабы, можно лишь укреплением региональной экономической интеграции, которая должна способствовать включению арабских стран в процесс глобализации и одновременно быть средством обеспечения выживаемости арабского единства, фактором социально-экономического развития [3].

Сирийское руководство считает, что экономическая интеграция в арабском мире является прогрессивным средством отстаивания арабских интересов, способствующим развитию арабского мира и призванным помочь им успешнее адаптироваться к вызовам глобализации.

В XXI век арабский мир вступил с весьма непростым багажом. Действие объективных закономерностей поступательного развития, глобализация мировых процессов подталкивают арабские страны к объединению, порождают интеграционные тенденции. В настоящее время они получили свое воплощение в созданных субрегиональных организациях - Лиги арабских государств, Совете сотрудничества арабских государств Персидского залива, Союзе арабского Магриба, Совете арабского сотрудничества, охватывающих подавляющую часть населения арабских государств. Однако региональная экономическая интеграция не пустила глубоких корней и продолжает действовать скорее как тенденция. Многочисленные планы, программы, соглашения сохраняют декларативный характер, медленно воплощаясь в конкретные дела. Происходит это потому, что центристремительные силы здесь уравниваются центробежными, арабский мир по-прежнему отягощен грузом не получивших разрешения проблем, сохраняется резкий разрыв в уровне экономического развития, его разделяют политические противоречия, борьба за лидерство, амбициозные притязания политических руководителей.

Выступая на заседании Экономического и социального совета Лиги арабских государств в Дамаске в октябре 2010 г., президент Сирии Башар Асад подчеркнул необходимость хозяйственной интеграции членов этой организации, так как она будет способствовать преодолению негативных последствий процесса глобализации мировой экономики. Учреждение зоны свободной торговли в регионе, свободное перемещение капиталов, товаров и рабочей силы, постепенное унифицирование таможенных тарифов, являются важными шагами на пути осуществления экономической стратегии ЛАГ. Появившийся в конце XX века проект большой зоны свободной торговли охватывает 14 из 22 арабских государств, в которых проживают 180 млн. человек. На сегодняшний день наглядным примером интенсивного развития в арабском регионе может служить экономика ОАЭ [4].

На современном этапе развитию интеграционных процессов препятствует ряд факторов, среди которых стоит выделить: различный уровень экономического развития в арабских странах, наличие горячих точек в регионе, дезинтеграционные процессы внутри- и внешнеполитического характера.

Участие одних арабских стран в широкомасштабных проектах на территории другой арабской страны позволяет создать базу для реального взаимодействия арабов на международной арене. Весьма важными с точки зрения развития межарабских экономических связей представляются проекты в области наиболее развитых секторов экономики - в частности, поставок углеводородного сырья, осуществление которых активно ведется и в начале XXI века. С июля 2003 г. начал функционировать межарабский газопровод, по которому газ из Египта пошел сначала в Иорданию, Сирию, Ливан, а в дальнейшем предполагается расширить этот проект на Кипр, Турцию и некоторые другие страны Европы. Помимо решения насущных задач в области энергетики, он позволит привлечь в регион значительные иностранные инвестиции. Это самый масштабный региональный интеграционный проект за последние годы, который сами арабы называют «важнейшим проектом межарабского сотрудничества, который значительно повышает экономические возможности арабов и устремлен в будущее» [5].

Таким образом, процесс глобализации дал в конце 90-х – начале 2000-х гг. новый импульс интеграционным тенденциям в арабском мире. Наибольшую активность в развитии процесса экономической интеграции арабских стран проявляют сегодня Сирия и Египет. Экономическое сближение арабских стран на уровне создания Арабского общего рынка представляется арабам средством защиты от негативных последствий глобализации.

При создании Зоны свободной торговли упор делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей создание Большой Арабской Зоны Свободной Торговли (БАЗСТ) можно увязывается с решением трех основных задач:

- стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;
- снижением безработицы и ростом занятости;
- превращением зоны в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования, формированием полюса роста национального хозяйства.

Существует мнение, что страна или страны, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны.

Общей характерной чертой арабской Зоны свободной торговли (GAFTA) должно стать наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

Она должна дать толчок экономикам стран-участниц по нескольким направлениям:

- создать более объёмный и однородный рынок для привлечения прямых иностранных инвестиций (региональных, европейских и международных);
- нарастить торговый обмен между странами-участниками, и это не смотря на то, что часто выпускаемая ими продукция является конкурентной для друг друга, она в какой-то степени дополняет друг друга. Так Тунис, Марокко и Египет могли бы экспортировать текстиль и сельскохозяйственную продукцию в страны Персидского залива, Алжир и Ливию;
- уменьшить объёмы контрабанды, которая не облагается налогами и наносит ущерб местным производителям;
- усилить общий потенциал на переговорах с такими мощными экономическими блоками, как ЕС, или на международной арене на сессиях ВТО. Шесть арабских стран являются членами ВТО: Марокко, Тунис, Египет, Иордания, Оман и Кувейт;

- упрочить економічну взаємозалежність арабських країн одне від одного і тим самим забезпечити стабільність і безпеку в регіоні.

При організації Зони вільної торгівлі необхідно в першу чергу усунути адміністративні і фінансові перешкоди, що ускладнюють нормальне функціонування ЗСТ, а також створити відповідні правові рамки. Серед них, зокрема, зближення таможенних законодавств, встановлення чіткого порядку транзиту товарів, правил ліцензування імпорту, уніфікація застосування санітарних і ветеринарних заходів, проведення експертизи і радіаційного контролю переміщуваних через межі товарів, узгодження переліку ввізів з режиму вільної торгівлі в двосторонніх відносинах і графіків їх поступової скасування. Мають передбачуватися і серйозні корективи спільної діяльності партнерів по БАЗСТ в сфері фінансів, зокрема, плануватися створення дійсної платіжно-розрахункової системи, витіснення грошових суррогатів з тимчасової торгівлі, усунування багатокурсових національних валют по поточним операціям платіжного балансу.

Таким чином, створення Великої Арабської Зони вільної торгівлі є перспективним напрямком розвитку інтеграційних процесів в арабському світі, що сприяє ефективному і повномасштабному включенню арабських країн-учасниць об'єднання в глобальне конкурентне середовище, повномасштабному їх участю в сучасному міжнародному розподілі праці.

Однак слід зазначити, що створення БАЗСТ не вирішує всіх зазначених проблем арабського світу.

З виділених раніше проблем арабського світу створення БАЗСТ буде сприяти економічному розвитку (тобто частковому вирішенню проблеми економічної відсталості населення арабського світу), зменшенню сильної залежності економік арабських країн від обмеженого кола джерел доходу, зокрема від видобутку і експорту нафти, вирішенню проблеми забезпечення працевлаштування арабських народів, зменшенню рівня протекціонізму, підвищенню прозорості і відкритості економіки.

Невирішеною, швидше за все, залишиться проблема водних ресурсів арабського світу. Для вирішення цієї проблеми арабським країнам необхідно займатися питаннями впровадження нових технологій отримання і збереження прісної води, пошуками нових водних ресурсів, а також боротьбою з опустелюванням.

В цілому, успішне і динамічне розвиток інтеграційних процесів в арабському світі на сьогодні залишається достатньо проблематичним, так як вони тягаржені складними і багатогранними проблемами всього арабського світу.

Література

1. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. – Монографія (А.С. Філіпенко – кер. авт. кол.). – К. Знання України, 2004, – С. 164-167.
2. Глобальне конкурентне середовище. – Монографія / О.Г. Белорус і др./ – К. КНЕУ, 2008, – С. 78-80
3. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей. Монографія, за ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чупсикова. К. КНЕУ, 2007
4. Улахович В.Е. Міжнародні організації: посібник. – М. АСТ, 2005, – С. 313-315
5. Міжнародні організації: навчальний посібник. – К. ВПЦ «Київський університет», 2005, – С. 314-327
6. Зеленин Д. Сирія. Влада по спадку. – «Азія і Африка сьогодні», 2010, №9.

УДК 339.9:338.48

Сорока І.В.*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Рассмотрены современные тенденции развития международного туризма и определены факторы, влияющие на развитие туризма. Проанализированы главные туристические макрорегионы мира. Охарактеризовано влияние международного туризма на экономическое развитие и окружающую среду. Рассмотрены составляющие туристического пакета.

Ключевые слова: международный туризм, макрорегионы, туристическая услуга, туристический пакет, туроператор.

Розглянуто сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму та визначенні чинники, що сприяють розвитку туризму. Проаналізовано основні туристичні макрорегіони світу. Охарактеризовано вплив міжнародного туризму на економічний розвиток та довкілля. Розглянуто складові туристичного пакету.

Ключові слова: міжнародний туризм, макрорегіони, туристична послуга, туристичний пакет, туроператор.

The modern trends of international tourism development and the factors that lead to growth are considered. The main touristic macro-regions of the world are analyzed. Influence of international tourism on the economic development and the environment is described. The components of the tour package are considered

Key world: international tourism, touristic macro-regions, tourist service, tour package, tour operator.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці туризм став однією з найбільших та динамічних високоприбуткових галузей (12 % світового внутрішнього продукту, 13 % витрат споживачів, 260 млн. осіб працюючих), що бурхливо розвивається та грає за власними правилами [1]. Серед найважливіших факторів впливу туризму на світову економіку домінують економічні, соціальні та екологічні [2]. У багатьох країнах світу туризм став важливим джерелом доходів до бюджету і належить до найперспективніших галузей національної економіки. Розбудова рекреаційно-туристичної галузі та посилення її впливу на економічний розвиток стали одним із пріоритетних напрямків розвитку світового господарства.

У сучасному світі туризм – це багатогранне явище, тісно пов'язане з економікою, історією, географією, архітектурою, медициною, культурою, спортом, розвагами тощо. Туризм охоплює широкий діапазон видів діяльності, у тому числі міжнародний і внутрішній

* аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: проф. Циганов С.А.

транспорт, готельне господарство, харчування, торгівлю, музеї, відпочинок і дозвілля та ін. Тому у багатьох країнах світу туризм активно працює на скарбницю та імідж держави, та є однією з найважливіших категорій експорту, а часто головним джерелом валютних надходжень.

Феноменальний сплеск міжнародного туризму є закономірним наслідком процесів, пов'язаних з витісненням промислового виробництва з його домінуючих позицій, і орієнтацією світової економіки більшості держав на виробництво та надання специфічних туристичних послуг, що відповідають найвишуканішим запитам споживачів. Ні економічні кризи, ні політичні перевороти, ні природні катаклізми не мають значного впливу на розвиток туризму в світі. Страйки 2010-2011 рр. в Греції, виверження вулкану в Ірландії в 2010 р., громадянський переворот в Єгипті в лютому 2011 р. лише на короткий час призупинили туристичні потоки з інших країн світу. Ці факти говорять про те, що подорож для сучасної людини, це вже не розкіш, доступна лише для забезпечених людей, а нагальна необхідність.

Аналіз досліджень та публікацій. Серед українських дослідників питаннями розвитку сфери туризму займалися М. П. Афанасьєв, О. О. Любіцева, В. Ф. Кифяк, І. Ю. Мальська, І. Г. Смирнов, Л. М. Устименко. Окремими аспектами розвитку міжнародного туризму займалися А. В. Вавринюк, Н. Н. Коцан, Н. П. Луцишин, П. В. Луцишин, В. О. Патійчук, В. В. Ядошук. Науковці, що вивчали туризм, як економічне явище: Н. М. Гулевська, О. Г. Розметова, В. М. Тукало, А. П. Голюков, О. А. Любіцева, Л. Г. Лук'янов, В. І. Мацола, В. И. Цибух та багато інших. Проте туристичний ринок зазнав значних змін під впливом мінливої міжнародної економіки, тому необхідне подальше дослідження даної проблеми.

Мета статті – визначити роль міжнародного туризму у розвитку світової економічної системи, охарактеризувати сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу. За даними звіту Міжнародної ради з подорожей і туризму (World Travel and Tourism Council) у 2010 р. у сфері подорожей і туризму безпосередньо працювало майже 73,7 млн. осіб, або 2,8% зайнятих у світовому господарстві, а у суміжних з туризмом галузях -- ще близько 215 млн. осіб (8,1% працездатного населення планети) [1]. За кількістю зайнятих тут лідирують США, Індонезія, Японія, Бразилія, Росія, Німеччина, Іспанія і Франція. Очікується, що зайнятість у зазначених сферах світового господарства до 2014 р. сягне 8,6% працездатного населення Землі [1].

Міжнародний туризм є активним джерелом надходжень іноземної валюти. Наприклад, частина доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг складає: в Іспанії – 35%, Австралії і Греції – по 36%, Швейцарії – 12%, Італії – 11%, Португалії – 21% і на Кіпрі – 52%. В більшості країн, що розвиваються, на долю іноземного туризму припадає 10-15% доходів від експорту товарів і послуг. Проте в деяких країнах цей показник значно вище, наприклад, в Колумбії він складає 20%, на Ямаїці - 30%, у Панамі -55% і на Гаїті -73% [3].

Для багатьох країн надходження від міжнародного туризму перетворилися на одне з найважливіших джерел припливу іноземної валюти. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, у світі є півтора десятки країн, у яких доходи від туризму перевищують надходження від інших статей експорту, нерідко багаторазово. Зокрема, у сорока п'яти країнах надходження від туризму становлять понад 25% вартості експорту [3].

Позитивне сальдо Франції від туристичного бізнесу становить у середньому близько 6 млрд. дол. США, Іспанії — 13 млрд. дол. США. Доходи від туризму забезпечують третину вартості експорту Іспанії. Аналогічною є частка доходів від туризму в загальному експорті Австрії.

В Японії та Німеччині негативне сальдо між експортом та імпортом туристичних послуг щороку у середньому становить відповідно 20 і 15 млрд. дол. США [3].

Серед країн, що розвиваються, найбільше позитивне сальдо від туристичного бізнесу має Таїланд — близько 3 млрд. дол. щороку. 50 % усього валового внутрішнього продукту Багамських островів створюється завдяки обслуговуванню іноземних туристів [3].

Валютно-фінансовий аспект міжнародного туризму має важливе економічне значення. Туризм перетворився на важливий чинник національного розвитку, що впливає на багато галузей економік країн світу — будівництво шляхів сполучення, транспорт, зв'язок, громадське харчування, торгівлю, комунально-побутове обслуговування, медицину тощо. Туристичні підприємства надають туристам широкий комплекс послуг.

Часто завдяки міжнародному туризму у віддалених територій з'являється стимул до розвитку. Зокрема, там відроджуються забуті ремесла й окремі галузі народної творчості. Туризм є засобом підвищення зайнятості населення, поліпшення використання природних ресурсів країн.

Для сучасного міжнародного туризму характерна значна територіальна нерівномірність. У найзагальнішому вигляді вона відображає різні соціально-економічні рівні країн світу: на економічно розвинені країни припадає 57 % туристських прибутків, на країни, що розвиваються — 30 %, на країни з перехідною економікою — 13 % [4]. При подібній регіональній структурі туристських прибутків і доходів виділяються п'ять туристичних макрорегіонів світу:

1. Європейський (куди включають країни Західної, Північної, Південної, Центральної, Східної Європи, а також держави Східного Середземномор'я — Ізраїль, Кіпр, Туреччину).
2. Американський (включає країни Північної, Південної, Центральної Америки, островні держави і території Карибського басейну).
3. Азійсько-Тихоокеанський (включає країни Східної та Південно-Східної Азії, Австралію та Океанію).
4. Африканський (включає країни Африки, крім Єгипту та Лівії).
5. Близькосхідний (включає країни Західної та Південно-Західної Азії, Єгипет, Лівію).

Для всіх макрорегіонів характерна поступова динаміка розвитку, проте темпи росту не однакові, як і не однакова кількість туристських прибуттів. Найбільша їх частка припадає на Європу (58 %). Це пояснюється перш за все стабільною економічною і політичною ситуацією в цьому макрорегіоні, наявністю розвиненої інфраструктури та вигідним географічним положенням. Проте останнім часом роль Європи у світовому туризмі поступово зменшується.

Відносна втрата домінуючого положення Європи в туризмі викликана:

1. старінням туристичного продукту південноєвропейських країн (Греція і Італія);
2. високими цінами на туристичні продукти в північноєвропейських країнах (Великобританія, Швеція);
3. соціально-економічними та етнічними проблемами в східноєвропейських країнах;
4. ростом популярності туристичних маршрутів країн Південно-Східної Азії.

Другу позицію займає Азійсько-Тихоокеанський макрорегіон, частка туристських прибуттів у ньому складає 19 %. Це пояснюється наявністю унікальних та екзотичних видів рекреаційних ресурсів, високим рівнем сервісу. І все це на фоні нижчих цін і менших витрат, ніж, наприклад, в Європі або Америці. Проте негативний вплив на розвиток цього макрорегіону та на кількість туристських прибуттів чинить нестабільна політична ситуація, часті випадки природних катаклізмів, таких як землетруси, цунамі, повені.

Третю позицію займає Американський макрорегіон. Дещо нижча частка туристських прибуттів у ньому пояснюється не зниженням туристичної привабливості Америки, а швидшим темпом розвитку туристичної індустрії в інших макрорегіонах. Цей регіон характеризується наявністю більшості видів рекреаційних ресурсів, розвиненою інфраструктурою. Проте Південна Америка також має нестабільну політичну ситуацію в країнах, а природні катаклізми у США (урагани, повені) сприяють зниженню частки туристських прибуттів.

На передостанньому місці, за кількістю відвідувань, перебуває Африканський макрорегіон. В Африці зосереджені багаті природні рекреаційні ресурси, що сприяє збільшенню кількості туристів. Проте недостатньо розвинута інфраструктура, низький рівень туристичного сервісу, небезпечність зараження важко виліковними хворобами негативно впливають на розвиток туристичної галузі.

Близькосхідний туристичний макрорегіон характеризується найнижчою часткою туристських прибуттів, яка складає 2 %. Це пояснюється нестабільною політичною ситуацією в регіоні, відсутністю розвиненої туристичної інфраструктури. Проте тривалий туристичний сезон, наявність багатих рекреаційних ресурсів, як природних, так і культурно-історичних, близькість розвинутих Європейських держав позитивно впливають на розвиток туризму в регіоні і складають значну частку в його туристсько-рекреаційному потенціалі [5].

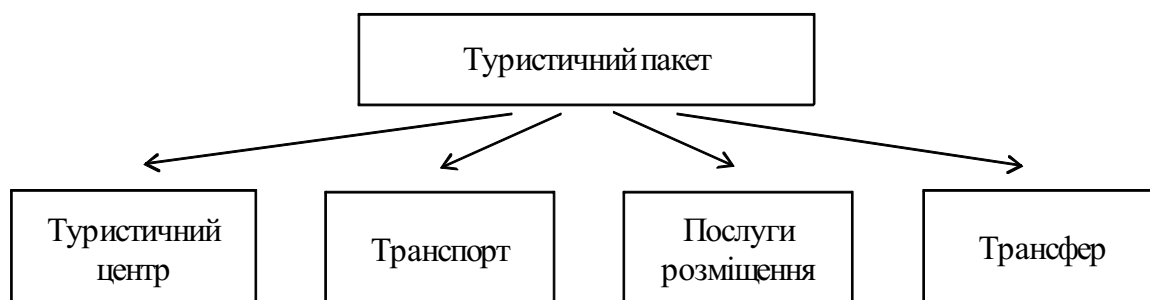
Згідно з Міждержавним стандартом (ГОСТ 28681.0), туристична послуга - результат діяльності туристичного підприємства по задоволенню відповідних потреб туристів [6].

До складу туристичних послуг входять: бронювання, оформлення документів, всі види перевезень, розміщення, харчування, екскурсії й атракції, медичний супровід і страхування, послуги гідів-перекладачів та інше забезпечення. Перелік послуг кожного туру різний і визначається програмою перебування.

Туристична послуга є складовою туристичного продукту. І якщо туристична послуга може бути придбана і спожита тільки в місці її виробництва, то туристичний продукт може бути придбаний і за місцем проживання, але спожитий тільки на місці виробництва туристичних послуг.

Інколи туристичний продукт асоціюють з поняттям «туристичний пакет», тобто основним (обов'язковим) комплексом послуг, які надаються під час подорожі по індивідуальному або груповому плану, мають серійний характер і пропонуються в широкий продаж. Але туристичний продукт - це набагато ширше та вагомніше поняття, про що мова піде трохи нижче. Туристичний пакет включає мінімальний набір обов'язкових елементів, необхідних для здійснення подорожі (табл. 1.).

Таблиця 1
Структура туристичного пакету



Джерело : [7, с. 87].

На практиці більшою популярністю користується інклюзивний тур, коли турист замовляє мінімальний набір основних послуг, купуючи додаткові послуги при необхідності.

Додаткові туристично-екскурсійні послуги - це послуги, не передбачені ваучером чи путівкою, і доводяться до споживача в режимі його вільного вибору. Додаткові послуги не входять в основну вартість путівки. До них належать прокат, побутове обслуговування, додаткове харчування, стоянка для автомобіля, зберігання речей, розваги, придбання квитків, користування міні-баром і т.п.

Товари - це специфічна матеріальна частина туристичного продукту (туристичне спорядження, буклети, сувеніри, листівки, плани і карти міст і т.п.) та неспецифічна частина туристичного продукту, куди входить велика кількість товарів, які є дефіцитними або більш дорогими в місцях постійного проживання туристів.

Як свідчить статистика, структура вартості туристичного продукту при організації туристичної поїздки з України, наприклад в Болгарію, складає:

$$ТП (100\%) = Т (45-50\%) + ДТЕП (35-40\%) + Т (10-20\%);$$

де ТП - вартість туристичного продукту;

Т - вартість туру;

ДТЕП - вартість додаткових туристично-екскурсійних послуг;

Т - вартість куплених товарів [7].

І зовсім іншою буде структура туристичного продукту при організації комерційної поїздки в Туреччину або Єгипет, де у відсотковому відношенні буде переважати вартість куплених товарів.

Туристичний продукт оцінюється як сумарний обсяг товарів і послуг, вироблених в сфері туризму. Він може бути оцінений двома способами:

а) як сума всіх проведених затрат на виробництво туристичного продукту;

б) як сума всіх витрат туристів, тобто дохід від туризму [7].

Отже, на нашу думку, сумарний обсяг товарів і послуг, вироблених (спожитих) у сфері туризму, і є валовим туристичним продуктом, який і в першому, і другому випадках вимірюється у вартісному виразі.

Виробництво туристичного продукту - це процес перетворення ресурсів на туристичний продукт, який відбувається на різних господарюючих суб'єктах: від натурального селянського господарства до сучасного підприємства.

Реалізація окремих видів послуг здійснюється за цінами, які установлюються їх виробниками, а за надання розрізних послуг туристичного агентства можуть установлювати визначені націнки до роздрібних цін виробника. Більшість таких підприємств знаходиться в сфері впливу великих туристичних оптових фірм, авіаційних компаній, готельних корпорацій і торгових фірм.

Туроператорські фірми - це насамперед оптові фірми, що виступають посередниками між підприємствами туристичної індустрії і туристичними агентствами. Вони реалізують тури від свого імені через агентів або безпосередньо клієнтам. У процесі організації поїздок туроператори встановлюють зв'язок з підприємствами розміщення, харчування, транспорту й екскурсійними бюро. Часто туроператори орендують на основі довгострокових контрактів готелі та інші засоби розміщення, літаки, автобуси, забезпечуючи їхнє максимальне завантаження й одержуючи значні знижки.

Туроператорські фірми в залежності від використовуваного виду транспорту підрозділяються на такі, що спеціалізуються на організації турів з використанням спеціально

обладнаних літаків, автобусних екскурсій, залізничних екскурсій, морських круїзів чи подорожей у яку-небудь одну країну.

Туристичні корпорації - це великі підприємства, що шляхом участі поєднують широке коло фірм, що представляють різні види туристичних послуг. Вони в значній мірі монополізували ринок і перетворилися в могутні міжгалузеві виробничо-господарські комплекси, що включають підприємства всіляких галузей промисловості, що обслуговують туристичний бізнес, транспортні банківські, страхові й інші компанії, і реалізують тури через широку мережу туроператорів і турагенств в різних країнах. Оснащення найсучаснішими автоматизованими системами керування і зв'язку дозволяють їм оперативно вивчати і задовольняти потреби й інтереси туристів. Найбільшого розвитку подібні великі компанії досягли в розвинутих капіталістичних країнах. У Франції, наприклад, на 13 найбільших туристичних корпорацій припадає 50% усіх реалізованих турів, у Німеччині - 3 найбільші туристичні корпорації «TUJ», «Nekkerman» і «ITS» зосередили у своїх руках 70% ринку [8].

Крім великих корпорацій, одержали широкий розвиток готельні комплекси, що надають туристам послуги не тільки по їх розміщенню, але і широкий комплекс інших послуг, наприклад, харчування в ресторані при отеленні, надання залів для проведення нарад, придбання квитків на транспорт, виклик таксі, екскурсійне обслуговування, організація розваг, торгівля сувенірами й іншими товарами.

Ми вважаємо, що до факторів, що викликали бурхливий розвиток туризму в останні роки, можна віднести такі:

- ріст суспільного багатства і доходів населення;
- скорочення робочого часу і збільшення вільного часу;
- поширене використання транспорту для туристичних поїздок (авіаційного, автомобільного та ін.);
- удосконалювання усіх видів транспорту здешевило поїздки;
- розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій;
- збільшення числа найманих робітників та службовців у розвинених країнах і підвищення їх матеріального і культурного рівня;
- ослаблення обмежень на вивіз валюти в багатьох країнах і спрощення прикордонних формальностей;
- істотні зрушення в структурі духовних цінностей;
- туристичний бізнес приваблює підприємців (невеликі стартові інвестиції, зростаючий попит на туристичні послуги, високий рівень рентабельності і мінімальний період окупності витрат).

Проте індустрія туризму несе з собою і певні небезпеки:

1. Екологічні небезпеки. Насамперед туризм впливає на навколишнє середовище надмірною концентрацією виробництва й людей у туристичних центрах.
2. Втрата культурних цінностей. Комерціалізація життя й розвиток туризму в окремих регіонах приводить до знецінення традицій і падіння престижу національних культур. Особливу заклопотаність у світової громадськості викликає секс-туризм і вивіз туристами витворів мистецтв.
3. Негативний вплив навколишнього середовища. Природне середовище постійно загрожує людині різними стихійними лихами. Соціальне середовище має такі проблеми як епідемії, Віл-Інфекції, злочинність, поширення наркотиків, насильство, тероризм, піратство, військові ускладнення. Щорічно порядку 30 держав відносять до числа несприятливих для туризму.

4. Техногенні небезпеки. Одними із самих серйозних ризиків у туризмі залишаються транспортні події, аварії і катастрофи. Багато проблем створюють великі аварії на атомних електростанціях, хімічних комбінатах, військових об'єктах. Аварії й пожежі на об'єктах туриндустрії щорічно призводять до травм і смертельних випадків серед туристів.

5. Міжнародний туризм може призвести також і до відпливу валюти за кордон. З такою ситуацією зіштовхнулася низка країн, що розвиваються, які змушені купувати за кордоном продукти і товари для іноземних туристів та необхідне для інфраструктури туризму обладнання. Має місце і «демонстраційний ефект» міжнародного туризму - іноземні туристи під час своїх поїздок демонструють зарубіжні товари, що викликає зростання місцевого попиту на них.

Таким чином, як і будь-яка інша сфера господарської діяльності, індустрія туризму є дуже складною системою, ступінь розвитку якої залежить від ступеня розвитку економіки країни в цілому.

Висновки. Феноменальний успіх туризму зумовлений тим, що в його основі лежить задоволення постійних прагнень людства пізнати навколишній світ. Це пізнання через туризм стало можливим за рахунок підвищення в багатьох країнах життєвого рівня населення, розвитку транспорту, інформаційних та інших технологій, глобалізації в цілому. В деяких, особливо європейських, країнах навіть сформувалось таке поняття, як «право на туризм», відображене в Глобальному етичному кодексі туризму, прийнятому Всесвітньою туристичною організацією.

Статистичні дані засвідчують, що в останні роки майже всі регіони світу продемонстрували значне зростання обсягів туризму. Довгострокові перспективи розвитку галузі і надалі залишаються оптимістичними.

Туристичний бізнес приваблює підприємців невеликим стартовим капіталом, швидким терміном його окупності, постійним зростанням попиту на туристичні послуги, високим рівнем рентабельності.

Список використаних джерел:

1. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс] // Журнал Всемирной туристической организации «Туристический барометр». – 2009. – № 2. – С. 17 – Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2009_02.pdf.
2. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / Любіцева О. О. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
3. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс] // Журнал Всемирной туристической организации «Туристический барометр». – 2010. – №1. – С. 7 – Режим доступу до журн.: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2010_01.pdf.
4. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник / Дядечко Л. П. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 224 с.
5. Демко И. Мировой рынок туризма в 2009 году [Електронний ресурс] / Демко И. // Вокруг света. – 2010. – № 54. – Режим доступу до журн.: <http://www.salut.md/news>.
6. Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства / Папирян Г. А. – Москва: Экономика, 2000. – 200 с.
7. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / Кифяк В. Ф. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
8. Ухудшение положения в мировой индустрии туризма // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2009. – № 68. – С. 16.

9. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навчальний посібник / Мальська М., Худо В. В. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 424 с.
10. Смирнов І. Г. Туристично-фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі / Смирнов І. Г. – Київ: Ун-т ім. М. П. Драгоманова.: Географія і сучасність, 2006. – вип. 5.
11. Криховецький І. З. Туризм як економічна, соціальна й інтернаціональна галузь та джерело матеріального і духовного розвитку суспільства / І. З. Криховецький // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 41–42.

Тропак Ю.А.*

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

В этой статье проанализировано методологическое обеспечение управления предприятиями транспортного машиностроения в условиях глобализации деятельности хозяйственных структур и вступления Украины в ВТО, выделены ключевые принципы планирования деятельности предприятий и предложен подход к созданию аналитического инструментария управления предприятием в реальном времени.

Ключевые слова: глобализация, программно-целевой метод, управление проектами, конкурентоспособность, информационные технологии.

В цій статті проаналізоване методологічне забезпечення управління підприємствами транспортного машинобудування за умов глобалізації діяльності господарських структур і вступу України в СОТ, виокремлен і ключові засади планування діяльності підприємств та запропонований підхід до створення аналітичного інструментарію управління підприємством в реальному часі.

Ключові слова: глобалізація, програмно-цільовий метод, управління проектами, інформаційні технології, конкурентоспроможність.

The methodological supply of the transport engineering enterprise's management under the condition of the globalization of economic structure activity and Ukraine accession to WTO is analyzed in this article. Besides that the main principles of enterprise's activity planning are singled out and also the approach to the analytical tools creation for management in real time is offered.

Keywords: globalization, program-target method, project management, information technology, competitiveness.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації діяльності господарських структур зумовлюють формування прогресивних підходів в управлінні підприємствами, які узгоджуються з методологіями управління складними структурами, враховують особливості законодавчих та нормативних документів реалізації співпраці, торгівлі, зв'язку, перевезень, інновацій та інвестицій високорозвинених країн. Особливості перехідної економіки породжують коло проблем, серед яких критично важливими, з нашої точки зору, є ліквідація технологічної відсталості підприємств транспортного машинобудування України порівняно з відповідними структурами розвинених країн та заміна застосування інтуїтивно-спонтанних методів управління підприємствами, які обумовлені, як правило, не-

* аспірантка кафедри фінансів Національного університету "Львівська політехніка"
Науковий керівник: проф. Алексєєв І.В.

достатнім рівнем одержання та опрацювання управлінської інформації в реальному часі, сучасними методами, що використовують автоматизацію допоміжних процесів в управлінні.

Подолання перешкод, обумовлених перерахованими проблемами, та формування конкурентоспроможності підприємств актуалізує задачу перегляду методів управління підприємствами та формування нових підходів до управління.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми розвитку промисловості і базових галузей України загалом достатньо відображені як у літературних джерелах, такі і у навчальній літературі [1]. Однак, проблема інноваційного розвитку транспортного машинобудування України висвітлена лише в окремих працях вітчизняних науковців: В. Александрової, Ю. Бажала, О. Волкова, С. Глазьева, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Кузьміна, Т. Пашути, В. Семиноженка та інших.

В працях М. Виклюка визначено основні напрямки подолання кризових явищ; викладено практичні рекомендації для інноваційного розвитку як основного шляху розвитку транспортного машинобудування; запропоновано модель інноваційного розвитку підприємств транспортного машинобудування України [2; 3]. В цих працях висновки та пропозиції ґрунтуються на статичному оцінюванні функціонування підприємств.

Мета дослідження – проаналізувати перспективні методи управління діяльністю підприємств та окреслити шляхи їх вдосконалення на підприємствах транспортного машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Реалізуючи плани по вступу в різні глобальні організації чи союзи, включаючи СОТ, Україна значно змінила «правила гри» на локальному ринку, додаючи елементи невизначеності в діяльність підприємств. Вітчизняні підприємства, які зможуть своєчасно розпізнавати і оцінювати нові перспективи та загрози, коректувати стратегію роботи і реалізовувати її в кінцеві результати за допомогою якісно проведених проектів і програм, стануть більш ефективними і використають нові можливості.

Існує суттєва різниця між умовами, в яких працюють підприємства в розвинених країнах і тими, в яких працюють українські підприємства. Відзначимо, що в Україні правила функціонування бізнесу постійно змінюються, загальна культура бізнесу базується на особистих стосунках, реакція на зміни зовнішнього середовища середня, витрати високі, дефіцит фінансових ресурсів, обмеження банківської системи недопустимі, рівень технологій управління бізнесом низький, нестача кадрів середньої і вищої управлінської ланки, неоптимальні процеси, постійно змінювана бізнес структура, управління програмами та проектами відсутнє в непроєктно-орієнтованих підприємствах, технології підтримки бізнесу знаходяться на зародковій стадії використання, інтернет рішення - виключення, персонал має низьку або середню кваліфікацію, операційна маржа висока (10%-200%).

В розвинених країнах правила функціонування бізнесу стабільні, загальна культура бізнесу базується на законах і правилах, реакція на зміни зовнішнього середовища повільна або середня, витрати високі, фінансові ресурси власні або позичені на пільгових умовах, рівень технологій управління бізнесом високий, кваліфіковані кадри доступні, бізнес структура структурована і стабільна, управління програмами та проектами здійснюється на загальних та індустріально орієнтованих стандартах. Як правило, управління проектами здійснюється професіоналами в цій галузі, технології підтримки бізнесу використовують корпоративні та відпрацьовані рішення. Стандартом вважається використання таких програмних продуктів як ERP – EnterpriseResourcePlanning (системи обліку ресурсів), CRM – CustomerRelationshipsManagement (системи обліку зв'язків з клієнтами),

системи підтримки прийняття рішень (BusinessIntelligence). Обов'язковою процедурою є опрацювання інформації з глобальних мереж при прийнятті рішень. Персонал має високу або середню кваліфікацію. Операційна маржа низька (2%-15%).

Управління діяльністю підприємств передбачає процес створення системи планів, що визначають: стратегію і тактику діяльності підприємства; прогноз розвитку зовнішнього оточення; цілі функціонування; інші системоутворюючі чинники [4, с. 16]. Основою планування служать концепції управління проектами (УП) та програмно-цільового методу (ПЦМ), що базуються на теоретичних засадах управління проектами великих складних систем [5 – 8].

Розглянемо характерні особливості УП та ПЦМ на підприємствах транспортного машинобудування.

Програмно-цільовий метод управління підприємством – це система планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, спрямована на розробку та реалізацію програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Система планування бюджету підприємства на підставі програм включає наступні основні етапи:

1. Стратегічне планування, тобто визначення та прогнозування середньострокових та довгострокових цілей, для досягнення яких необхідно спрямувати діяльність працівників, а також розроблення стратегії заходів та механізмів їх реалізації, виходячи з фінансових можливостей підприємства.

2. Формування програм, тобто розробка, аналіз та відбір програм, які необхідно реалізувати для досягнення цілей, визначених на етапі стратегічного планування. Підприємство розробляє проект плану своєї діяльності на короткостроковий та середньостроковий періоди, який складається з окремих програм.

3. Складання бюджету підприємства, тобто визначення та аналіз ресурсів, необхідних для реалізації програм, і відповідно, досягнення поставлених цілей, та оцінка очікуваних результатів. Суттєвим тут є чіткий розподіл людських, матеріальних та інших ресурсів.

Важливим є також усвідомлення того, яким чином вимірювати результат реалізації програми. Результативні показники поділяють на такі основні групи:

- показники витрат – визначають обсяг та структуру ресурсів, що забезпечують виконання програми підприємства;
- показники продукту – забезпечують оцінку досягнення поставлених цілей чи окремих завдань;
- показники ефективності – визначаються, як відношення числа вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому чи людському вимірі;
- показники якості – відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

Практика виконання цільової програми передбачає застосування таких елементів ПЦМ, як моніторинг, оцінка результативності та оцінка ефективності виконання програми. Оцінка та моніторинг є ефективними інструментами управління програмами. Моніторинг забезпечує виявлення існуючих або можливих недоліків, які в перспективі можуть загрожувати невиконанню програми, та забезпечує ефективний перерозподіл ресурсів між різними програмами. Фінансовий контроль за виконанням програм повинен забезпечуватись інформацією про результати та ефективність реалізації програми підприємства та визначати на скільки ефективно використовуються можливості підприємства. Якщо не досягаються поставлені на початковому етапі цілі, їх потрібно аналізувати і коректувати таким

чином, щоб позбутися недоліків та так званих «слабких місць» у забезпеченні реалізації програми. Характерні особливості моніторингу, оцінки результативності та оцінки ефективності виконання програми наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Особливості моніторингу, оцінки результативності та оцінки ефективності виконання програми

Характеристика	Моніторинг	Оцінка результативності	Ефективність виконання
Завдання	Виявлення відхилень для своєчасного корегування показників програми з метою вирішення наявних проблем	Проведення аналізу ефективності, результативності та економічності програми	Оцінка повноти досягнення запланованих цілей, виявлення проблем у виконанні програми
Зміст	Опис проблеми реалізації програми	Виявлення причин виникнення проблеми реалізації програми і пропозиція її вирішення	Аналіз звітності, статистики та публічної інформації
Періодичність проведення	Постійно	Періодично, після завершення певних етапів	По завершенню виконання програми
Предмет аналізу	Фактичні результати співставляються із запланованими	Причини відхилень запланованих результатів від фактичних	Дії по збору та опрацюванню статистичних і звітних даних
Призначення використання інформації	Удосконалення роботи над програмою	Удосконалення роботи над програмою та уточнення планів на майбутнє	Розробка пропозицій щодо використання ресурсів

Джерело: складено автором.

Управління проектами – достатньо складна система, яка забезпечує підвищення якості проектної діяльності органу управління і надає можливості вирішення проблеми не-ефективного розподілу стратегічних ресурсів. В методології управління проектами проєкт має такі фундаментальні рівні управління: концептуальний, стратегічний, тактичний (поточний і оперативний) [9].

Управління проектами поділяється на: управління інтеграцією в проєкті, управління змістом проєкту, управління конфігурацією, управління часом, управління якістю, управління трудовими ресурсами, управління інформаційним зв'язком, управління ризиком, управління закупівлями, управління вартістю.

Особливістю органів управління підприємств транспортного машинобудування є недостатній рівень технологічної зрілості, що пов'язано з різним рівнем підготовки персоналу до реалізації стратегій та проєктів (керівники мають, як правило, вищий досвід у порівнянні з рядовими виконавцями), відсутністю підготовлених фахівців у сфері застосування спеціалізованих програмно-прикладних продуктів до управління проектами та

їх портфелями, а також значною обмеженістю обсягу фінансових ресурсів. Це створює труднощі під час формування проектних команд, члени яких повинні мати високу професійну кваліфікацію і досвід у сфері володіння методологією управління проектами та призводить до перевитрат ресурсів, збільшення терміну реалізації проекту і в цілому до створення негативного його іміджу.

Проектний та програмно-цільовий методи управління транспортним підприємством забезпечують прозорість управління коштами та послідовність прийняття рішень, систематизують поставлення цілей підприємства для досягнення конкретної мети та служать важливим інструментом діагностики. Ці методи дозволяють зосереджувати увагу на найбільш важливих пріоритетах при розподілі фінансових ресурсів. Серед переваг проектного та програмно-цільового методів можна виділити наступні: розуміння менеджерами та колективом підприємства заходів і програм, на які виділяються кошти; забезпечення прозорості бюджету підприємства; можливість оцінювання поставлених на етапі планування довгострокових цілей та середньострокових завдань; оцінювання виконаних завдань за допомогою конкретних показників результативності; сприяння підвищенню ефективності розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства; забезпечення пріоритетних напрямів і визначення доцільності окремих витрат.

В основу розробки методології управління підприємством покладають різні економіко-математичні та статистичні моделі управління капіталом підприємства. До них відносяться статичні та динамічні моделі методів управління. Управлінська інформація на підставі використання лише статистичних моделей аналізу та прогнозування не дозволяє забезпечити якісне управління підприємством, оскільки стосується опису процесів, які, як правило, вже відбулися. Оскільки прогноз слід надавати за умов, які швидко змінюються, то вкрай важливою є автоматизація процесів опрацювання інформації. Починаючи з 80-х рр. природний хід еволюційного процесу, що відбувається в інформаційних технологіях (ІТ), призвів до створення програмних продуктів, які, згідно запевнень виробників ІТ, повністю задовольняють потреби бізнесу в автоматизації одержання, накопичення, опрацювання та збереження інформації. Але у реальних системах управління бізнесом занадто багато інформації в цілому, однак зовсім недостатньо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Крім того, інформація повинна надходити менеджеру в режимі реального часу і мати реальну цінність. Керують бізнесом за допомогою інформаційних систем, як правило, використовуючи системи ERP-класу, засновані на відображенні реальних операцій. Однак, для прийняття своєчасного рішення потрібен прогноз, а не облік подій. Прогноз на короткостроковий період можна зробити і за допомогою ERP, але довгостроковий прогноз за допомогою цих систем взагалі неможливий. Взагалі, слід відмітити поступове формування критичного ставлення до трьох літерних скорочень - акронімів (three-letter acronym, TLA), які з 80-х рр. панують в ІТ, деформуючи розвиток галузі. В результаті, замість того щоб вирішувати кардинальні проблеми користувачів, виробники пропонують бізнесу одну за однією чергові програми, називаючи їх тією чи іншою TLA. Так з'явилися програми: системи обліку ресурсів (Enterprise Resource Management, ERP), управління ланцюжком поставок (Supply Chain Management, SCM), обліку зв'язків з клієнтами (Customer Relationship Management, CRM), управління життєвим циклом виробів (Product Lifecycle Management, PLM), підприємство, кероване даними (Data Driven Enterprise, DDE), підприємство, що працює в реальному часі (Real-Time Enterprise, RTE) та підприємство кероване з урахуванням контенту (Enterprise Content Management, ECM) або знаннями (Enterprise Knowledge Management, EKM), з оцінкою продуктивності (Business Performance Management, BPM), на базі процесів (Business Process Management, BPM) і наданням бізнесу сервісів (Business Service Management, BSM).

В надрах будь-якої системи, що має внутрішні вади, рано чи пізно зароджується криза: в середині минулого десятиліття виявилися вади нескінченного процесу проектування TLA, що призвели до того, що більша частина інвестованих в IT коштів йде сьогодні на підтримку існуючої інфраструктури. Переосмислення ситуації, що склалася, призвело виробників до усвідомлення необхідності зміни стратегії своєї діяльності. Деякі перспективно мислячі керівники компаній прагнуть відмовитися від іміджу постачальника ERP, CRM або інших TLA, підкреслюючи свою здатність вирішувати комплексні проблеми бізнесу. Але біда в тому, що спадщина, залишена багаторічним домінуванням маркетингу над наукою, помітно заважає тому, щоб назвати речі своїми іменами.

Оскільки потреба в прогнозах росте, все частіше використовуються системи BI-класу – як інформаційна основа прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень. Все частіше пропонуються комплекси програмно-методичних прийомів управління бізнесом на основі актуалізації інформації за назвою BusinessIntelligence (BI). Мета комплексів полягає у забезпеченні прийомів автоматизації одержання та опрацювання інформації, які дозволяли б мінімізувати інтуїтивно-спонтанний підхід в управлінні та надати можливість керівникам підрозділів своєчасно виявляти загрози і тренди та управляти ними в режимі реального часу.

Одним з перспективних напрямків досліджень процесів удосконалення управління підприємствами є використання аналітичних систем, які розробляються на базі знань. Ефективне використання аналітичних систем починається з розуміння менеджментом основних принципів аналітичного підходу в управлінні підприємством. Автоматизовані аналітичні системи мають задовольняти такі принципи:

- 1) управління бізнесом має будуватися на основі прозорої моделі, зрозумілої команді менеджерів, і дозволяти зв'язати вхідні ресурси бізнесу з його кінцевим результатом за визначений період часу;
- 2) управління бізнесом здійснюється на підставі сформульованих цілей, які повинні бути оцифровані;
- 3) для практичної реалізації BI необхідно використовувати адекватну інформаційну комп'ютерну систему.

Інформаційний фундамент аналітичної системи управління підприємством має складати фінансовий та управлінський облік. Фінансовий облік має давати агрегований опис функціонування підприємства для прийняття управлінських рішень. Традиційний набір фінансових коефіцієнтів дозволяє аналізувати лише стан підприємства на деякий момент часу та надає недостатню кількість інформації для передбачення і прогнозування функціонування підприємства. Важливо усвідомлювати, що при комплексній діагностиці функціонування підприємства слід враховувати велику кількість показників, що значно ускладнює процес аналітичного підходу до управління підприємством. Виникає проблема використання та виокремлення системи індикаторів, яка охоплювала б всі важливі види діяльності підприємства та залишалася придатною для аналізу за допомогою автоматизованих систем в режимі реального часу.

Близькі підходи отримання нетривіальних даних, які необхідні для управління підприємством, називали управлінням знаннями (knowledgemanagement), виявленням знань (knowledgediscovery), наданням сенсу (sensemaking). Більш технічним є datamining – розробка, розкриття даних, інтелектуальний аналіз даних. Розробка даних знаходиться на межі декількох областей знань: управління базами даних, штучний інтелект, машинне навчання, розпізнавання образів, візуалізація даних та інші.

Висновки:

1. Уміння підприємства транспортного машинобудування швидко і якісно перейти від ідеї до результату за допомогою проектів і програм стає однією з ключових засад його функціонування на ринку за умов, що швидко змінюються.

2. Необхідне опрацювання кожного з етапів застосування методів УП та ПЦМ з використанням функціональних залежностей між інформативними, контрольованими та параметрами-характеристиками об'єкта дослідження. Крім того, взагалі кажучи, слід застосовувати різні методи до різних рівнів планування та прогнозування, оскільки важливо ще враховувати оперативне і операційне планування. Результати, які можна одержати внаслідок такого підходу, мають давати можливість застосовувати їх в реальному часі. Тому очевидною є необхідність переходу до динамічних моделей дослідження функціонування підприємств транспортного машинобудування. Це призводить також до необхідності автоматизувати процес одержання інформативних і контрольованих параметрів.

3. Слід впроваджувати концепцію «Оптимізація логістики, оперативних планів і системи» (Logistics Optimizing and Operational Plans and Systems (LOOPS)) на заміну для терміну «budget», як більш продуманий процес ніж бюджет («budget»)[10]. Використання LOOPS має на меті відкрити зв'язки як між корпоративними так і логістичними підприємствами таким чином, щоб як корпоративні так і логістичні цілі могли бути досягнутими. Впровадження LOOPS допоможе також включити розвиток більш позитивного відношення до процесу планування.

4. Необхідна зміна парадигми стратегічного управління підприємством від традиційної моделі М. Портера до інтеграційної, яка сформована на описаних концептуальних моделях, відображає зміщення акцентів розвитку підприємства з речовинно-енергетичних елементів потенціалу на інформаційні елементи та знання [11].

5. Українські підприємства повинні враховувати ризики і можливості, пов'язані зі вступом України у СОТ, а також з загальною тенденцією до глобалізації світової економіки:

- а) прихід на український ринок іноземних компаній;
- б) збільшення імпорту товарів, аналоги яких виробляються і в Україні;
- в) скорочення або зняття обмежень для експорту українських товарів і послуг;
- г) нові можливості для виходу українських підприємств на зарубіжні ринки;
- д) спад розвитку гірничодобувної та металургійної галузей, оснащених застарілими технологіями.

6. Сьогодні знання – це інтелектуальний капітал. Він може стати стратегічним чинником для прийняття ефективних рішень в умовах невизначеності. Успішна компанія повинна стежити за зовнішнім середовищем, аналізувати поточні загрози і можливості, використовувати їх, конвертуючи в прибуток для бізнесу. Управління будується на інформації, але її якість і своєчасність отримання є каменем спотикання. Реальні автоматизовані системи управління бізнесом пропонують занадто багато інформації в цілому, однак її зовсім недостатньо для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Плющ М.Р. Промисловість України у 80-90-ті роки: люди, проблеми, уроки / Плющ М.Р. – К.: Ін-т історії України, НАН України, 2002. – 335 с.
2. Виклюк М.І. Місце та роль транспортного машинобудування в інноваційному розвитку України / М. І. Виклюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного уні-

- верситету України : збірник науково-технічних праць. – Львів, 2007. – Вип. 17.8. – С. 184–189.
3. Виклюк М.І. Проблеми інноваційного розвитку підприємств транспортного машинобудування України / М.І. Виклюк // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л. : Вид-во Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2007. – С. 135–141.
 4. Словник-довідник з питань управління проектами [ред.-упоряд. С. Д. Бушуєва]. – Українська асоціація управління проектами. – К.: Видавничий дім «ДеловаяУкраина», 2001. – 640 с.
 5. Керівництво з питань проектного менеджменту: Пер. з англ. / За ред. С.Д. Бушуєва. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вид. дім «ДеловаяУкраина», 2000. – 198 с.
 6. Татомир А. Головні методичні особливості управління конфігурацією проектів / Татомир А. В., Боярчук В. М., Сидорчук О. В. // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту: Агроінженерні дослідження. – 2007. – № 11. – С. 15-20.
 7. Міжнародна практика застосування програмно-цільового методу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpcenter.ru/themes/basic/materialsocument.asp?folder=1536&matID=1914>.
 8. Ярошевич Н. Проблеми впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні / Ярошевич Н. Б., Обшта Ю. А. // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2010, вип. 20.8 – С. 270-275.
 9. Управление проектами: Справочное пособие / Под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – М.: Высш. шк., 2001. – 875 с.
 10. Novak R. A. Logistic Optimizing and Operational Plans and Systems and their Role in the Achievement of Corporate Goals /Roberta A. Novak, Steven C.Dunn, Richard R. Young // Transportation Journal. –Vol. 32, № 4. – P. 29-40.
 11. Хэмел Г. Стратегическая гибкость /Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д.; пер. з англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

Цвігун Т.Б.*

АКСІОЛОГІЯ ГРОШЕЙ–ПЕРШОПРИЧИНА ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ЕМПІРИЧНИЙ ВИМІРИ

В статье исследованы рассмотрены основополагающие предпосылки возникновения процессов долларизации в экономике. Предложен подход оценки долларизации на основе ценности, а также проведен анализ состояния и динамики замещения валют в Украине.

Ключевые слова: долларизация, стоимость денег, ценность денег, двойственная природа денег стоимости, валютное замещение, замещения активов, потребительская и меновая стоимость денег, фиатные деньги, коллективные институты.

У статті досліджено та розглянуто основоположні передумови виникнення доларизаційних процесів в економіці. Запропоновано підхід оцінки доларизації на основі цінності, а також проведено аналіз стану та динаміки заміщення валют в Україні.

Ключові слова: доларизація, вартість грошей, цінність грошей, двоїста природа грошей та вартості, валютне заміщення, заміщення активів, споживча і мінна вартість грошей, фіатні гроші, колективні інститути.

In the article investigated and dealt the fundamental premise of processes of dollarization in the economy, proposed valuable approach theory of dollarization, as well as an empirical analysis of the state and dynamics of substitution rates in Ukraine.

Keywords: dollarization, value of money, worth of money, the dual nature of money and value, currency substitution, assets substitution, consumer and exchange value of money, fiat money, collective institutions.

*Можна бути власником речі, не будучи разом з тим
власником її цінності.*

Георг Вільгельм Фрідріх Гегель

Постановка проблеми. На зламі тисячоліть актуалізувалися процеси оцінки та переоцінки категорій економічного буття людини, оскільки перетворення суб'єкта історичного розвитку із *Homosapiens* та *Homofaber* на *Homoeconomicus* і крайньої форми останнього у *Homofinansomicus* загострило зміщення свідомості індивідів у сторону економізму, тому все більшої релевантності набуває детермінування основних факторів і складових даного явища, серед яких гроші, їх цінність та вартість відіграють визначальну роль.

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

Науковий керівник: проф. Луцишин З. О.

Аксіологія грошей або їх цінність є об'єктом дослідження багатьох міждисциплінарних наук: соціальної філософії, соціальної психології, соціальної географії, соціальної антропології та ряду інших, проте, на жаль, сучасні економісти рідко зосереджують свою увагу саме на цьому предметі вивчення та аналізу, однак відомий український теоретик економіки, засновник кон'юнктурної теорії грошей, доктор економіки Михайло Іванович Туган-Барановський писав, що «центральною питанням у теорії грошових відносин і у той же час відправним пунктом для всіх подальших визначень їх специфічності є питання про чинники, що визначають цінність грошей. Якщо у зазначеному пункті теорії існують неясності, то всі її подальші висновки будуть хиткими та невизначеними» [1].

Відомий економіст, один з основоположників австрійської школи економіки, президент Віденської академії наук Ейген фон Бем-Баверк у праці «Основи теорії цінності господарських благ» стверджує, що вчення про цінність знаходиться у центрі економічної науки, що всі складні та важливі питання політичної економії: про розподіл прибутку, заробітну плату, земельну ренту, дохід від капіталу – відсоток, ґрунтуються саме на ціннісному підході [2].

Проблема цінності грошей полягає у їхній двоїстій природі, як товару наділеного споживчою¹ та міноюю вартістю. Однак, гроші не можливо безпосередньо спожити не обмінюючи їх на благо, а тому їх універсальний характер водночас є вираженням як індивідуальної, конкретної праці, яка створює у даному випадку саме загальну споживчу вартість, оскільки гроші можуть задовольнити будь-яку потребу; так і суспільної або абстрактної праці, що формує чи створює мінову вартість.

Дисонанс ортодоксальної економічної теорії з'являється коли виникає необхідність порівняти вартості грошей. Для співставлення мінових вартостей різних валют беруть до уваги валютний курс, проте як порівняти споживчі вартості, нехай навіть загальні? Як оцінити споживчу вартість грошей, яка є суб'єктивним виразом з точки зору благополуччя індивіда? Чому саме доларизації економіки характерна функціональна залежність від аксіології грошей, а не навпаки і на скільки сильно емпатія ринку економічними агентами впливає на його валютну структуру?

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематиці аксіології грошей, їх вартості присвячені роботи Адама Сміта, Давида Рікардо, Вільяма Сеніора, П'єра Прудона, Карла Менгера, Ейгена фон Бем-Баверка, Альфреда Маршалла, Вільфредо Парето, Торстейна Веблена, Джона Роджерса Коммонса та ряду інших іноземних науковців. Яскравим представником вітчизняної наукової школи вважають Михайла Івановича Туган-Барановського, який проводив дослідження цінності грошей на основі розробленої ним кон'юнктурної теорії.

Важливий внесок у дослідження доларизації, окремих аспектів цінності, вартості грошей та взаємозв'язку між ними здійснили Бутинець Юрій, Хвінтеліані Віссаріон, Ербер Георг та Анатолій Гальчинський.

Мета статті полягає у дослідженні ціннісного підходу оцінки грошей та визначенні взаємозв'язку із доларизацією економіки, а також теоретичному та емпіричному обґрунтуванні даної кореляції, виявленні її загальних характеристик та специфічних особливостей притаманних, як світовій, так і національним економікам.

¹ Авт.: проблема інтерпретації усталеної термінології в економічній літературі з новими підходами оцінки грошей, тому тут і надалі споживчу вартість, в окремих випадках, варто розуміти також, як споживчу цінність, однак, цінність грошей це – всеохоплююче філософське поняття, що включає у себе не лише здатність задовольняти споживчі потреби через набір певних характеристик грошей-товару, але також через ідеальну їх природу як феномену, вони набувають метафізичного значення для окремого індивіда і суспільства загалом.

Виклад основного матеріалу. Корінь проблеми заміщення полягає у диференціації споживчих та мінових вартостей різних грошових одиниць, які при першій концепції грошей – металістичній, були повноцінним товаром і мали натуральне вираження, а тому їх цінність детермінувалася їх внутрішньою вартістю, тобто кількісно – вагою дорогоцінного металу витраченого на їх виплавляння.

Так, Платон у своєму творі «Держава» розмірковує над феноменом грошей і приходить до висновку, що вони є «символами». Дане твердження не унікально нове в історії економічних вчень тієї доби, проте необхідно відзначити, що дані ним рекомендації у сфері грошової політики зберігають актуальність до наших часів. Мислитель висловлює негативне ставлення щодо використання срібла та золота у внутрішньому обігу та висуває ідею про певні грошові знаки-символи, які будуть безкорисними їх власнику закордоном, тобто цінність грошей не залежить від матеріалу їх виготовлення, а очевидно повинна надаватися державою. Платон розробив власну державну теорію грошей, яка у наступних століттях мала багатьох послідовників. Напротивагу своєму вчителю Аристотель створив логічну систему і кардинально визначав диференціацію між споживчою та міноюю вартостями, дійшовши до висновку, що остання виходить з наявності першої, проте даний взаємозв'язок не являвся основною проблемою пошуку, а лише побіжним теоретичним умовиводом та не деталізувався філософом.

Цікавими для нас виступають наукові пошуки Аристотеля щодо проблеми справедливого ціноутворення, так званої «комутативної справедливості» або договірної. Екстраполюючи цю теорію на гроші, можна ствердити, що критерієм справедливості є «рівність», іншими словами це валютний курс, який зрівноважує купівельну спроможність двох грошових одиниць, проте економічні агенти, які беруть участь у валютному обміні, повинні отримати певні вигоди або користь, щоб їхнє становище після трансакції покращилось, в іншому випадку такий обмін буде недоцільним. Звідси, узагальнюючи, впливає диференціювання споживчих вартостей різних валют, а тому й не може бути тождності у суб'єктивній оцінці обмінюваних валют, що являється умовою їх заміщення або доларизації. Також Аристотель вводить у науковий обіг термін «хремастика», що походить від слова «*chrēmata*» – майно, багатство. Під хремастикою Аристотель розумів діяльність, спрямовану на отримання прибутку та накопичення багатства або грошей, на відміну від економіки – діяльності, спрямованої на виробництво та придбання благ для дому та держави, у якій гроші тільки опосередковують обмін. При цьому першу форму організації господарства Аристотель вважав неприродною. На його думку, гроші призначені лише для обміну і не можуть породжувати нові гроші. Більше того, саме з винаходом грошей відбувається руйнування економіки, перетворення її у хремастику, у мистецтво «робити гроші». А у мистецтві накопичувати багатство «...ніколи не буває межі у досягненні мети, так як метою тут виявляється безмежне багатство та володіння грошима... усі, хто займається грошовими оборотами, намагаються збільшити свої капітали до безкінечності». Тому і багатство та гроші, до якого прагне хремастика – безмежне. Аристотель з жalem констатує, що з економіки неминує виростає хремастика. У сучасних термінах це твердження означає, що гроші втрачають споживчу вартість і неминує перетворюються з простих товарних у нерозмінні кредитні гроші, мінова вартість яких є деномінатором усіх капіталістичних відносин [3].

Святий Фома Аквінський продовжив розробляти теорію Аристотеля «комутативної справедливості», проте все ж більшою мірою, як і його великий попередник, зосереджувався у площині етичних суджень та справедливого ціноутворення, а не об'єктивної цінності. Філософ-схоласт розрізняє ціну і цінність, однак не наводить суттєвих відмінностей, а тому фактично дефініює термін ціни, як суму виплачену під час індивідуального акту об-

міну на ринку, а цінність – ціна, якій іманентно притаманна деяка суспільна оцінка товару, а, отже, фактично ці два визначення відповідають нашому сучасному розумінню конкурентної ціни. Пізніші схоласти, досліджуючи теорію економічного добробуту, сконцентрували свою увагу на проблемі цінності, таким чином розширили наше пізнання основних питань економічної теорії, а також поглибили розуміння запропонованих Аристотелем споживчої та мінової вартостей. Так, на перший погляд, нічого нового не було запропоновано, але все ж таки вони розвинули фрагментарну, проте оригінальну суб'єктивну теорію мінової вартості, засновану на ідеї корисності, прикладів якої немає ні в Аристотеля, ні у святого Фоми Аквінського. Важливими є ідеї Луїса де Моліна, який встановив і довів, що витрати виробництва являються одним з основних чинників формування мінової вартості, але всупереч ідеям іншого схоласта Дунса Скота, стверджував, що вони не є визначальним фактором чи першопричиною. Так, інтерпретуючи дане твердження для випадку, коли благом є гроші одержимо результат, що основоположною є їхня корисність та споживча цінність, як джерело формування мінової вартості. Таким чином, Луїс де Моліна і Хуан де Луго, яких навіть цитував Фрідріх Август фон Хайек у своїй промові при врученні Нобелівської премії, були дуже близькі до створення теорії корисності, яка у їхніх працях виступає не внутрішньою характеристикою одного окремого блага чи їх сукупності, а певним відображенням гостроти потреби у ньому, іншими словами, наскільки важливе споживання даного блага для індивіда. Необхідно відзначити той факт, що не менш істотно, ніж Карл Менгер, своїми прогресивними ідеями про індивідуальну цінність блага для кожного суб'єкта, вони зробили значний вклад у теорію маржиналізму або граничної корисності. Все-таки пізні схоласти намагалися надавати оцінку усім економічним процесам з точки зору моралі, тому їхнє дослідження цінності грошей зосереджене в етичній площині.

Засновник сучасної економічної теорії Адам Сміт у своєму всесвітньо відомому творі «Дослідження природи та причин багатства народів» у 1776 році систематизує та деталізує поняття споживчої та мінової вартості. У IV главі першої книги «Про походження та використання грошей» британський економіст стверджує, що цінності притаманні два значення: під першим розуміють корисність певного предмету, друге – здатність купувати або обмінюватись на інші предмети чи товари. Однак деяким товарам властива велика споживча, натомість низька мінова вартість, і навпаки. Вчений наводить приклад з водою – найкорисніший товар, проте безкоштовний, і алмаз – за який можна купити багато інших товарів, але практично не реально спожити, цей дорогоцінний камінь і є у нашому випадку грошима. Класик розрізняє суб'єктивну цінність – корисність, яка є індивідуальною для кожного окремого споживача та об'єктивну – цінність при обміні, таким чином фактично поділяє на споживчу і мінову вартості [4].

Корисність різних грошових знаків є причиною процесів заміщення в економіці, адже національні фіатні гроші, не ефективно виконуючи покладені на них функції, втрачають довіру громадян і спричиняють процеси витіснення одними валютами інших як з національних, так і з міжнародних грошових систем. Парадокс цінності діаманту і води, зазначений Адамом Смітом, заставляє замислитись чи може мінова вартість діаманту-грошей перманентно зростати: в епоху товарних грошей, коли діамант обмежений природний ресурс – так, проте в умовах сучасних паперових та електронних грошей, не підкріплених золотим та алмазним фондом це явище носитиме тимчасовий характер.

Давид Рікардо розвиває ідеї свого попередника про різну споживчу і мінову вартість, а також пише, що «нічого не породжувало так багато помилок і розбіжностей у цій науці (політична економія – авт.) як невизначеність понять, пов'язаних зі словом «цінність»». На думку класика, паперові гроші не володіють внутрішньою цінністю, а тому виникає не-

обхідність врівноваження їхньої кількості відповідно до ціни металу, що виступає грошовою одиницею. Цінність грошей та рівень цін визначається співвідношенням між паперовими грошима, масою золотих монет та сукупністю товарної маси [5].

Послідовник Давида Рікардо, представник Англійської політичної економії початку XIX століття Нассау Вільям Сеніор у своїй теорії цінності виділяє таких три властивості речей: корисність, обсяг пропозиції та вартість. Кожна характеристика різна за своєю економічною природою, тому не однаковою мірою впливає на формування цінності багатства. Одним з основних факторів економіст-теоретик вважав корисність або попит. Пропозиція або рівень доступності: «порівняльна недоступність, хоча й сама недостатня для формування цінності, проте є дуже важливою складовою... корисність, або, іншими словами, попит, залежить від неї». Вартість благ формується не лише витратами праці за Сеніором, однак також їхньою доступністю на ринку. У випадку монополізації виробництва класик досліджує процеси ціноутворення і приходять до висновку, що з нарощенням обсягу зникають усі переваги [6].

Слідуючи Сеніору, можна дійти до висновку, що оскільки держава володіє монополією на випуск національних грошей, а тому збільшуючи їх непідкріплену товаром пропозицію, спричинить спад їх споживчої цінності, та запустить механізм переорієнтації економічних агентів на більш корисну і ціннішу іноземну валюту.

Французький соціаліст П'єр Жозеф Прудон вважав, що у вченні про цінність можна віднайти ключ для побудови справедливої соціальної системи, який людство не може знайти вже понад шість тисячоліть. Під цінністю вчений розумів певну незмінну, вічну, загальну категорію, якій притаманні дві абстрактні взаємопротилежні ідеї, а саме: мінової та споживчої цінностей, між якими існує антиномія. Мінова цінність відображає винятковість, а споживча розглядається, як вираження багатства та достатку. Щоб подолати цю суперечність Прудон використовує синтезу обох цінностей, таким чином конституюючи синтетичну цінність, яка встановлюється у процесі обміну. Під час обміну суспільство деякі блага визнає цінними, а тому зараховує їх до сукупного багатства, а деякі – ні. Відповідно до «закону пропорційності цінностей», Прудон визначає синтетичну конституювану цінність як пропорційну, оскільки встановлює паритет витраченої праці [7].

«Маржинальною революцією» назвали економісти виникнення у другій половині XIX століття теорії граничної корисності і не помилилися, адже відбулося якісне переосмислення доробку попередників та побудова нової парадигми на основі формування системи граничних величин. Маржиналісти поставили під сумнів основну гіпотезу класиків, що обмін відбувається на паритетних засадах рівності цінностей при купівлі-продажі, яка обмежувала сприйняття економічних відносин у площині ринкового детермінізму, або складових формування ціни при обміні.

Найбільшою заслугою австрійської школи граничної користі вважають постановку суб'єкта господарювання з його потребами, цілями, мотивами у центр дослідження економічної науки. Зміщення акцентів призвело також до остаточної зміни категоріального апарату, а саме таких термінів: «вартість» і «товар» на «цінність» і «благо», таким чином наголошується на суб'єктивній складовій даних дефініцій. За основну факторну характеристику блага вони приймали споживчу цінність або його корисність, під якою розуміли здатність задовольняти потреби чи підвищувати добробут індивіда. Представник школи маржиналізму – Карл Менгер стверджував, що цінність відокремлено від оцінюючого її суб'єкта не існує, а тому абстрагувався від того факту, що одному й тому самому благому притаманна різна суб'єктивна оцінка, оскільки поза свідомістю індивіда цінність не існує. Вчений розвивав гіпотезу про залежність цінності від винятковості благ, а, отже, від їхньої пропозиції. Карл Менгер робить висновок, що цінність благ є похідна від його використання у майбутньому періоді, а тому народжується у процесі споживання і не залежить від

витрачених факторів на його виробництво у минулому. Таким чином маржиналісти приримувалися ідеї про примат споживання над приматом виробництва, як це було у класиків.

Найвідоміший учень та послідовник Карла Менгера, представник австрійської школи Ейген фон Бем-Баверк був прихильником теорії адитивності. Згідно концептуальних положень якої, якщо благом буде сума грошей, у нашому випадку, – тоді загальна споживча їх цінність, а отже й гіпотетична доларизація, визначається, як сума неоднакової цінності кожної купюри, іншими словами кожна грошова одиниця із суми має різну споживчу вагу, тому індивід хеджуючи ризики знецінення в умовах курсових дисбалансів та криз диференціюватиме та розподілятиме свій валютний портфель, таким чином максимізуючи власну сумарну корисність – ординалістський підхід. На відміну від ідеї Фрідріха Візера, який пропонує мультиплікативний метод: множення граничної корисності блага на їхню кількість, інтерпретуючи дане твердження у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин економічні актори в умовах нестабільності однієї валюти почнуть абсолютну деномінацію та тезаврацію своїх активів в іншій – більш твердій валюті, оскільки кожна грошова одиниця має однаково граничну корисність незалежно від їх кількості чи суми – кардиналістський підхід. Основою цінності блага за Бем-Баверком є його корисність, він формулює цю гіпотезу, що «для створення цінності необхідно, щоб з корисністю поєдналася рідкісність не абсолютна, а тільки відносна, тобто коли порівнюється з розмірами існуючої потреби у речах такого виду. Висловлюючись точніше, ми скажемо: цінності набирають матеріальні блага тоді, коли реальний запас матеріальних благ цього виду настільки незначний, що для задоволення відповідних потреб їх або не вистачає зовсім, або їх так мало, що...певна кількість потреб має залишитись незадоволеною. І навпаки, не мають цінності ті матеріальні блага, які є у нашому розпорядженні у такій кількості, що з їхньою допомогою можуть бути не тільки повністю задоволені відповідні потреби, а й залишається ще певний надлишок, який не знаходить собі застосування» [8].

Становлення неокласичної традиції ознаменувалося формуванням так званої кембриджської економічної школи на рубежі XIX – XX століть, засновником якої та незаперечним лідером є Альфред Маршалл, який вважав, що «людина може стати кращим економістом, коли вона довірятиме своєму здоровому глузду та практичній кмітливості, ніж коли вона претендуватиме на дослідження теорії вартості, та ще вважатиме таке дослідження легким» [9], що підтверджує актуальність та значимість досліджуваної тематики. Теоретик двокритеріального або неокласичного підходу, який ґрунтується, як на концепції граничних витрат, так і на концепції граничної корисності, об'єднує ідеї класиків та суб'єктивістів, таким чином включає у поле дослідження фактор попиту та пропозиції. Альфред Маршалл сформулював хрестоматійний закон попиту: «чим більша кількість товару, який необхідно продати, тим нижча повинна бути ціна його пропозиції для того, щоб товар знайшов свого покупця; або, інакше кажучи, потрібна кількість товару збільшується зі зниженням ціни і зменшується з її зростанням» [10], який також релевантний у випадку із заміщенням грошима: чим більша їх кількість на ринку, тим нижча їх ціна або купівельна спроможність, а відповідно це провокує переорієнтацію економічних агентів на ціннішу грошову одиницю.

Відомий італійський економіст, засновник концепції кривих байдужості – Вільфредо Парето пропагував ідею створення економічної теорії елімінованої від понять «корисність» та «цінність», намагаючись очистити її від психологічного фактору і виключити з розгляду етичну складову поведінки економічних суб'єктів. Проте це йому не вдалося, оскільки стверджував, що сукупна корисність вимірюється не кількісно – сумою індивідуальних корисностей, а визначається ступенем пріоритетності для покупців, а, отже, якісно – через цінність блага-грошей.

XX століття характеризується якісними змінами у розвитку економічної науки, який не обминув стороною також теорію цінності. Теоретико-методологічні нововведення в економічній теорії у першій третині століття заклали ґрунтовну основу для розвитку нових ідей інституціонального напрямку або інституціоналізму.

Основоположником та яскравим представником інституціоналізму в економічній науці вважають Торстейна Веблена, який у центр своєї теорії поставив концепцію поведінки індивідуального споживача, адже, як він стверджував, його попередники з класичного та неокласичного напрямків мало приділяють уваги реальній дійсності, таким чином обмежуючи свої доктрини економічним теоретизуванням та їхні дослідження носять статичний характер, а тому у них відсутня ідея розвитку. На відміну від своїх попередників Веблен відкинув витратну теорію створення вартості, оскільки у результаті такого підходу не враховується інституціональне зростання, у поле зору дослідника не входить поведінка індивіда і його відношення до матеріальних засобів існування. Вчений наполягав на врахуванні поведінки людини при дослідженні процесу створення вартості та формуванні ціни, оскільки це допоможе також враховувати нематеріальні характеристики благ, наприклад їх престижність, що з часом ввійшло в економічну теорію під поняттям «престижного, показного споживання» або «ефект чи парадокс Веблена». На сучасному етапі ефект Веблена спостерігається у процесі тезаврації та купівлі крюгеррандів – золотих монет Південно-Африканської Республіки, всупереч демонетизації золота проведеної ще у 1970-их роках, яка також закріплена у статуті Міжнародного валютного фонду (1978 рік), – коли офіційно вилучили золото з міжнародних розрахунків. Тим не менш, крюгеррандине лише цінні пам'ятні монети, але й законний платіжний засіб у ПАР та всесвітньо визнаний інвестиційний ресурс, який починаючи з 1967 року проданий в обсязі 48 мільйонів унцій [11]. Міжнародні інвестори хеджуючи свої грошові ресурси від девальвації та ревальвації валютного курсу національних валют прагнуть зберегти вартість, а тому купують золоті монети, таким чином посилюючи тиск доларизаційних процесів на грошові системи країн.

Зародження, формування та розвиток теорії вартості, цінності та ціноутворення протягом XX-XXI століть проходить під егідою дослідження рішень колективних інститутів, яку сформулював відомий соціолог та економіст, прибічник інституціоналізму – Джон Роджерс Коммонс. Вчений поділяв на такі основні колективні інститути, як: держава або політичні партії, профспілки та виробничі корпорації, які мають тісний взаємозв'язок з поведінкою масового, колективного споживача, адже одночасно представляють і захищають його інтереси. Тому для врегулювання відносин між вище згаданими трьома групами необхідне нормативно-правове регулювання їхньої поведінки – інституційний апарат. Джон Коммонс довів історичну необхідність екскалації та верховенства колективних дій, з метою контролю, над індивідуальними включаючи сферу ціноутворення. Так як Торстейн Веблен, Коммонс критикує попередників зі школи класичної політичної економії за трактування вартості з погляду рідкості блага, що залежить від витрат праці на його виготовлення, а також представників австрійської економічної школи та інших маржиналістів за утилітаристичні ідеї гедоністичного еґоїзму, які ігнорують вплив рішень колективних інститутів суспільства узгоджених шляхом переговорів. Вчений доводить необхідність врахування ролі колективних інститутів через їхню недооцінену роль у сприянні зростанню свободи економічних суб'єктів та формуванню на ринку «розумної вартості» через добровільну взаємодію та співпрацю головних суспільних груп – робітників та капіталістів [12]. Джон Коммонс вважав, що економічна поведінка колективних інститутів реалізується через заключення договорів та контрактів, які у свою чергу поділяються на три типи: розподільчі, ринкові та адміністративні. При чому цінність та вартість, на думку

американського економіста, має резистентний зв'язок із оцінкою благ та доходу у майбутньому періоді, оскільки домовленості виконання контракту у наступному періоді сприяє розвиток банківського бізнесу та капіталізму загалом [13].

Виокремленим Джоном Коммонсом колективним інститутам, на нашу думку, притаманна різна оціночна вартість грошей та схильність до доларизації, хоча вони практично однаково підлягають впливу грошових факторів на їхню поведінку та процес прийняття економічних рішень колективним споживачем – так звана психологія грошей або фінансовий біхевіоризм, проте все-таки різною мірою та у відмінний спосіб виражають цей вплив. Політичні партії (уряд), здійснюючи реструктивну або експансійну грошово-кредитну політику, мають змогу впливати на попит та пропозицію грошей та визначати їх ціну для двох інших колективних інститутів, а тому необхідне законодавче закріплення мінімальної заробітної плати, складання бюджету та ін., як механізму врегулювання та визначення загальних договірних правил взаємодії. Держава, володіючи монополією на випуск грошей, найбільш раціоналістично оцінює надану їм цінність, вартість, валютний курс та інфляційні процеси, таким чином встановлює масштаб цін, на відміну від профспілок або робітників, які схильні до грошової ілюзії² – оцінки номінальної, а не реальної вартості грошей, інакше кажучи, більшість економічних суб'єктів не розуміють, що номінал грошей лише ілюзія, а тому визначальною їх характеристикою є купівельна спроможність. Грошова ілюзія викликає когнітивний дисонанс в індивідів, оскільки сучасні кредитні або фіатні гроші не мають реальної цінності та вартості, а тому зі зростанням їх кількості знижується їх здатність у стабільних цінах обмінюватись на товари та послуги. На міжнародному фінансовому ринку ілюзорність грошей простежується у добровільному накопичуванні валютних резервів деномінованих у кількох «твердих» світових валютах: долар США – 62%, євро – 25%, англійський фунт стерлінгів – 4%, єна – 3,6%, країни-емітенти яких отримують значний сеньйораж від їх випуску, проте остання світова фінансова криза поставила під сумнів кредитоспроможність супердержав і валютних союзів та цінність їхніх грошей, і визвала гостру дискусію науковців щодо політики Toobigtofail³.

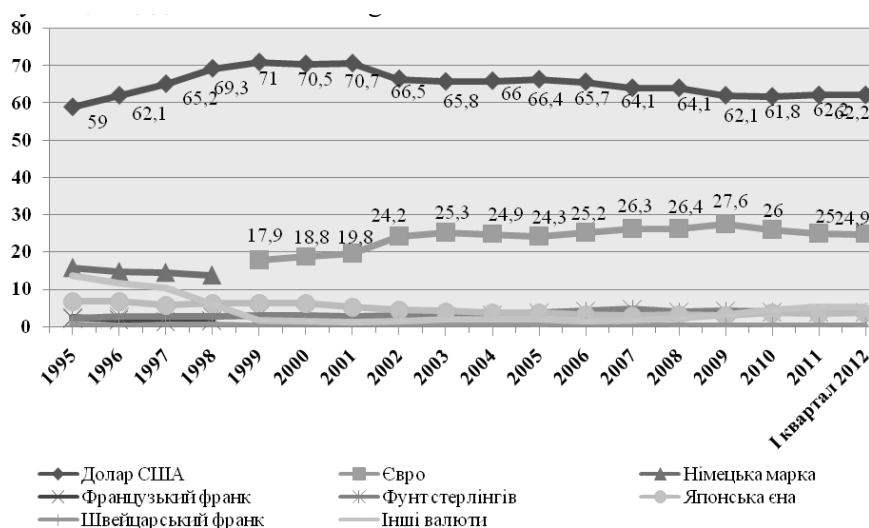


Рис. 1 Динаміка та структура світових валютних резервів 1995-2012 рр., %
Джерело: складено автором на основі даних МВФ [14]

У випадку зниження міжнародної ліквідності американського долара – валюти номер один у світі та зростання волатильності валютного курсу, багато власників доларових резервів, а це у першу чергу Китайська Народна Республіка, Японія, Європейський валютний союз, може стикнутися із неплатоспроможністю США та фактом пере-

² «Грошова ілюзія» – неологізм, який запропонував Ірвінг Фішер у праці *Stabilizing the Dollar*, на початку ХХ століття, термін також популяризований Джоном Мейнардом Кейнсом. Фундаментальною на цю тематику є праця Ірвінга Фішера *The Money Illusion*, 1928 року.

³ «Надто великий, щоб збанкрутувати»

оцінення «фіктивної» вартості долара та у довгостроковій перспективі зниженням доларизації світової економіки [15]. Частка виробничих, сучасних транснаціональних корпорацій складає понад 70% від обсягу світової торгівлі, 40% якої – це внутрішня торгівля всередині компанії, що володіє підрозділами з виробництва та надання послуг у кількох країнах. Внутрішні або трансфертні ціни завжди закріплені у валюті материнської компанії, більшість яких розташовані у США, а тому валютою часто-густо клірингових розрахунків є долар, інколи заробітна плата та інші витрати у приймаючій країні проводяться також в інвалюті, таким чином проводиться політика доларизації та звуження використання національних грошових знаків. Тому з метою зниження дисбалансу у засобах та методах досягнення цілей щодо вирівнювання цінності та вартості використовуваних валют між трьома колективними інститутами все-таки необхідне регулювання.

Проблема доларової залежності характерна національній економіці України. Вітчизняна грошова одиниця, не у повній мірі виконує функцію засобу нагромадження через низький рівень цінності, яка зумовлена макроекономічною нестабільністю та недовірою і не бажанням економічних агентів зберігати свої доходи у гривнях, а тому подальшою їх конвертацією, у переважній більшості, у долар США і розміщенням на депозитних рахунках, що є показником доларизації економіки.

Тренд рівня доларизації (див. Рис. 2) зростає протягом останніх десяти років, незважаючи на локальне зниження показників у середині 2007 року. За методикою МВФ загальний рівень доларизації визначається, як відношення інвалютних депозитів до грошового агрегату широкі гроші, або, як частка іноземної валюти у сукупній грошовій масі. Отримані показники дають змогу лише частково оцінити ступінь заміщення, оскільки не враховується обсяг внутрішнього тіньового обігу валюти.

Нестабільність та негативні інфляційні очікування населення підсилюють ефект гістерезису⁴ доларизації (храповика) у майбутньому, а також трансформуються у зменшення попиту на національну грошову одиницю і, відповідно, недооцінку її цінності у поточному періоді.

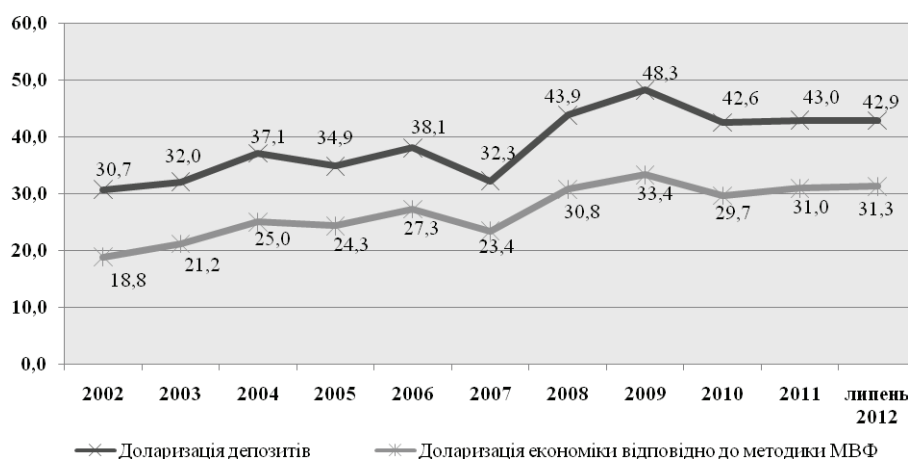


Рис. 2 Доларизація економіки України 2002-2012 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних НБУ [16]

Висновки. Визначення терміну «гроші», як будь-якого засобу, який приймають в оплату товарів і послуг, дає підстави стверджувати, що гроші набувають статусу грошей лише завдяки ціннісному ставленню до них людей і вірі у їх платоспроможність.

Гроші пройшли складний еволюційний процес від натуральних, паперових до сучасних електронних – кредитних грошей, у результаті чого змінився не лише їхній зовнішній вигляд, але й сама суть – втрата внутрішньої вартості зі збереженням такої її якості, як цінність.

⁴ Гістерезис (грец. ὑστέρησις — «той, що відстає») – зв'язок змін величини чи системи величин спричинених не лише теперішніми факторами впливу, але й попередніми чинниками, інакше кажучи, коли теперішні зміни залежать від минулого.

Фіатні грошові знаки стали ідеальним вираженням цінності споживчих характеристик товарів на які вони обмінюються. Із втратою своєї фізичної – вартісної характеристики, гроші почали продукувати гроші (Аристотель), а тому економіка набула ознак хремастики з панівним використанням ряду світових валют у національній економіці, або доларизацією.

Паритет мінових вартостей різних грошових знаків – валютний курс, не може у повному обсязі детермінувати стохастичні процеси сучасної економіки, а тому зумовлює необхідність дослідження аксіології грошей, як першопричини доларизації.

Інтерпретація багатогранних теорій цінності грошей від античних філософів, класиків, меркантилістів до інституціоналістів та аналізу сучасного стану грошового обігу дає змогу зробити висновок про значущість її, як фундаментальної основи виникнення процесів заміщення у міжнародній і національній економіці України зокрема.

Список використаних джерел

1. Туган-Барановський М. І. Паперові гроші та метал / М. І. Туган-Барановський; наук. ред. пер. М. Савлук. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 66–67.
2. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Введение [Електронний ресурс] / Е. Бем-Баверк // ДиректмедиаПаблішинг. – 2008. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/bbpred.htm>.
3. Бутинець Ю.Ф. Економічна сутність капіталу: історичний вимір [Електронний ресурс] / Ю. Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ, серія «Економічні науки». – 2010. – № 1 (51). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/7.pdf.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 1 [Електронний ресурс] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – Режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/smit005.htm>.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Том 1. [Електронний ресурс] / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Режим доступу: http://www.libertarium.ru/rik_01.
6. Senior N.W. Political Economy / N.W. Senior. – London: Economica, 1850. – P. 96–97, 111.
7. Хвintелиани В.Г. Затратные интерпретации теории стоимости в творчестве Ф. Бастиа и П. Прудона / В. Г. Хвintелиани // Управление собственностью. – № 1. – 2005. – С. 51–55.
8. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М.: СПб., 1903. – С. 192.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Глава 5. [Електронний ресурс] / А. Маршалл. – London: Economica. – Режим доступу: <http://экономтеория.рф/%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82/882>.
10. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – London: Economica, 1920. – P. 99.
11. Сайт компанії RandRefinery (Pty) Limited [Електронний ресурс] / RandRefinery Limited // Режим доступу: http://www.randrefinery.com/products_krugerrands.htm.
12. Commons J.R. Economics Collective Action / J. R. Commons. – New York: Macmillan, 1950. – P. 23.
13. Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism / Commons J.R. – New York: Macmillan, 1924. – P. 379–380.
14. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс] / COFER IMF. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>.

15. Erber G. The Problem of Money Illusion in Economics / G. Erber // Journal of Applied Economic Sciences. – Vol. 5, issue 3(13). – 2010. – P. 196–216.
16. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] / Статистика НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579.

ЗМІСТ

Вергун В.А., Ступницький О.І. Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США).....	3
Рогач О.І. Світові фінанси: посилення нестабільності та глобальних дисбалансів.....	12
Сніжко О.В. Економічні наслідки входження іноземних банків для розвитку фінансових систем трансформаційних економік.....	20
Біленко Ю.І. Динамічні ефекти створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом.....	30
Джусов А.А. К вопросу о точности прогнозов аналитиков финансовых рынков.....	40
Іващенко О.А. Проблема контролю за рухом капіталу в умовах волатильності: ризики глобальної фінансової лібералізації.....	46
Мазуренко В.П., Гойнік Ю.В. Методологія аналізу привабливості зарубіжних ринків в умовах асиметрії інформації.....	53
Мелих О.Ю. Валютна безпека України: проблеми та шляхи підвищення у посткризовий період.....	60
Михайляк І.В. Економічні фактори, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни.....	76
Приятельчук О.А. Ефективність застосування чистих технологій міжнародними корпораціями.....	83
Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії.....	90

Сардак С.Е. Групування країн за якісними та кількісними показниками розвитку людських ресурсів, як вихідна основа глобальної економічної взаємодії.....	101
Яремко Л.А. Дотримання екологічної безпеки при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності.....	112
Буряк Г.С. Когнітивні обмеження у реалізації антикорупційної політики.....	119
Гоєр О.Д. Сучасний погляд на проблеми управління проектами.....	125
Рилач Н.М. Механізм інтеграції країни у глобальну інноваційну систему.....	136
Корнєєва Ю.В. Вибір оптимального механізму грошово-кредитного регулювання у контексті інтеграційних процесів.....	144
Хмара М.П. Класифікація кластерних утворень в системі глобального поділу праці.....	154
Михайлов А.М., Кабанець О.В. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	166
Волянська М.І. Індекс ефективності політики регулювання банківських криз в країнах Центральної та Східної Європи.....	171
Гасанов М.М. Системні характеристики та перспективи поширення ісламської банківської справи.....	178
Головко А.Я. Варіативність підходів до реалізації концепції соціального маркетингу.....	184
Косьміна В.В. Роль транснаціональних корпорацій в економічному розвитку нових індустріальних країн Азії.....	192
Кочан М. Аналіз стану польської економіки у перших місяцях 2012 року.....	199

Марущак Н.В. Теорії корпоративної соціальної відповідальності у світовій практиці.....	209
Онопко М.О. Детермінанти розвитку фондів національного багатства як складової світового господарства.....	220
Парипа К.В. Інструменти макропруденційного регулювання фінансової стійкості банківської системи.....	228
Поліванцев А.С. Методичні засади оцінки обсягів неофіційної економіки.....	237
Поштар Є. Генеza фінансово-інституційних інструментів в умовах фінансово-боргової кризи Євросоюзу.....	244
Процун Н.М. Роль міжнародних фінансово-кредитних установ у формуванні інтегрованих бізнес-груп.....	253
Салуга Халед Сирийская арабская республика в региональных интеграционных процессах.....	262
Сорока І.В. Сучасні тенденції міжнародного ринку туристичних послуг.....	266
Тропак Ю.А. Проблеми методологічного забезпечення управління діяльністю підприємств транспортного машинобудування.....	274
Цвігун Т.Б. Аксіологія грошей – першопричина доларизації економіки: теоретичний та емпіричний виміри.....	282

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 111

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р юрид. наук, проф. Бірюков О.М.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 5 від 25 грудня 2012 року.**

Підписано до друку 27.12.2012.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25