



НАУКОВЕ
ВИДАННЯ

ВІСНИК

Маріупольського
державного
університету

Серія:
ЕКОНОМІКА

Випуск 7

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Головний редактор чл.-кор.НАПН України, д.політ.н., проф. К. В. Балабанов

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 7



МАРІУПОЛЬ – 2014

УДК 33(05)

Вісник Маріупольського державного університету

Серія: Економіка

Збірник наукових праць

Видається 2 рази на рік

Заснований у 2011 р.

Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол № 10 від 19.06.2014 р.)

Видання «Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка» включено до Переліку наукових фахових видань України згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 642 від 26.05.2014

Видання включено до міжнародної наукометричних баз даних:

«Index Copernicus International» (Польща).



«Российский индекс научного цитирования» (Росія).



Головна редколегія:

Головний редактор – чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К. В. Балабанов

Заст. головного редактора – д.е.н., проф. О. В. Булатова

Члени редколегії: д.ю.н., проф. М.О.Баймуратов, д.філ.н., проф. С.В.Безчотнікова,

д.і.н., проф. В.М.Романцов, д.культурології, проф. Ю.С. Сабадаш,

д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. Ю. І. Чентуков

Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко

Відповідальний секретар – к. е. н., доц. О. А. Беззубченко

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. Г. Багратян, д.е.н., проф. Ф. Вермільо,
д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г. Калабро, д.е.н., проф. С. П. Калініна,
д.е.н., проф. Н. Й. Коніщева, д.е.н., проф. Г. Кук, д.е.н., проф. Ю. В. Макогон,
д.е.н., проф. Т. В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі, д.е.н., доц. С. Ю. Пахомов,
к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А. В. Сидорова, д.е.н., проф. М. Феррара,
д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков, д.е.н., проф. Г. О. Черніченко.

Засновник Маріупольський державний університет

87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а

тел.: (0629)53-22-59, e-mail: visnyk-mdu.economics@mail.ru

Офіційний сайт видання: www.visnyk-economics.mdu.in.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)

Тираж 100 примірників. Замовлення № 25.06

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Marena T.V. SPATIAL SHIFTS IN THE GLOBAL FINANCIAL MARKET REGIONAL STRUCTURE.....	7
Морозов В.С. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ФРН.....	13
Галушка О.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНОГО КАНАЛУ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДАХ ВЕЛИКИХ І МАЛИХ ЕКОНОМІК.....	23
Звездова А. Б., Килин В. В. ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС: ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	31

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Шатило О.А. ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ.....	43
Завора Т.М., Литвин І.О. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....	50
Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ: ПРОБЛЕМА СКОРОЧЕННЯ НЕРІВНОСТІ У ДОХОДАХ ТА БОРОТЬБИ З БІДНІСТЮ.....	57
Царук И.М. , Шпилевая Ю.Б. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ.....	65
Мельник Т.М., Головачова О.С. РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ	77

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Іващенко О.А. ФЕНОМЕН ФІСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: РОЛЬ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ РЕГУЛЯТОРІВ.....	91
Мороз О.В., Воловодюк С.С., Гребеньок І.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЯКОСТІ ОНОВЛЕННЯ ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ	98

Босовська М. В.

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ 109

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....115

CONTENTS

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY FOREIGN COUNTRIES

Marena T.V. SPATIAL SHIFTS IN THE GLOBAL FINANCIAL MARKET REGIONAL STRUCTURE.....	7
Morozov V. REGULATION OF THE SECURITIES MARKET AND DERIVATIVES IN GERMANY.....	13
Halushka O. EFFECTIVENESS OF THE EXCHANGE RATE CHANNEL OF MONETARY TRANSMISSION MECHANISM OF LARGE AND SMALL ECONOMIES.....	23
Zvezdova A., Kilin V. FORMATION OF THE COMMON ECONOMIC SPACE WITHIN THE EURASEC: FOREIGN TRADE AND ECONOMIC ASPECTS.....	31

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Shatylo O.A. THE UKRAINE NATIONAL ECONOMIC INTERESTS FORMATION AND INTRODUCTION.....	43
Zavora T.M., Lytvyn I.O. REFORMING THE SYSTEM OF COMPULSORY STATE SOCIAL UNEMPLOYMENT INSURANCE IN THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY.....	50
Reznikova N., Rubtsova M. OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE IN THE CONTEXT OF THE MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS IMPLEMENTATION: THE PROBLEM OF REDUCING INCOME INEQUALITY AND ELIMINATING POVERTY.....	57
Tsaruk I.M., Shpilevay J.B. CONSUMER PROTECTION: FOREIGN EXPERIENCE AND LESSONS FOR UKRAINE.....	65
Melnik T.M., Golovachova O.S. REGULATION OF GRAIN EXPORTS IN UKRAINE.....	77

ECONOMIC THEORY

Ivashchenko O. THE PHENOMENON OF FISCAL FEDERALISM IN THE CONTEXT OF MACROECONOMIC POLICY'S OBJECTIVES: THE ROLE OF FISCAL CONTROLS.....	91
Moroz O.V., Volovodyuk S.S., Grebenok METHODOLOGICAL ASPECTS OF I.V. ENTERPRISE COMPETITIVE CAPACITY AND ITS POTENTIAL RENOVATION QUALITY	98

Bosovskaja M.	
THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE INTEGRATION PROCESS.....	109
CONTRIBUTORS	116

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 339.72(045)

T.V. Marena

SPATIAL SHIFTS IN THE GLOBAL FINANCIAL MARKET REGIONAL STRUCTURE

The paper considers the current state of the global financial market regional structure. Based on the calculation of spatial concentration indices the assessment of regional concentration of world capital exports and imports, allocation of global financial assets, geographic structure of stock, bond and foreign exchange markets is conducted. The changes in the regional redistribution of dominance in the global financial market are found out. It is stated that in general the global financial market remains quite concentrated geographically. Alongside it, decrease in the spatial concentration ratio is clearly seen in most areas and segments of the global financial market. The exception is the foreign exchange market, which regional structure eventually becomes more concentrated as far as foreign exchange transactions historically gravitate to the centers which traditionally provide the best organizational, economic and technical conditions for dealing operations. Factors that contribute to spatial shifts in the regional structure of global financial flows are defined.

Key words: *global financial market, spatial (regional) structure, export and import of capital, global financial assets, stock market, debt securities market, foreign exchange market, concentration ratio.*

The development of the global financial market and expansion of its operations are based on the constant redistribution of financial assets that occurs on international and interregional levels and is implemented in the processes of international capital migration. On the one hand, international capital flows connect national and regional financial markets into the united integrated financial area. On the other hand, in the process of such redistribution competition between countries and regions for better access to financial resources and a greater share of the global financial market is escalated.

Financial aspects play an increasingly important role in the development of the world economy regions. Those countries and regions that provide a greater share of transactions in the global financial market obtain more competitive advantage and can claim the status of the global financial centers. Thus, the investigation of the current shifts taking place in the financial transactions spatial structure is necessary in the context of assessment of the global and regional financial markets competitive environment and identification of the trends of world financial assets interregional redistribution. All mentioned aspects contribute to the relevance of this research.

Research papers of number of Ukrainian and foreign scientists (O. Butorina, I. Doronin, I. Myrkin, B. Rubtsov and others) are devoted to the directions and scales of financial resources movement between countries and regions, as well as the geographical distribution of international financial transactions [1-4]. The results of these issues studies are also presented in the analytical publications of international financial organizations and research institutions – the International Monetary Fund, World Bank, Bank for International Settlements, the World Economic Forum, McKinsey Global Institute and others. However, deeper research is to be conducted on the state of global financial flows regional

concentration and transformations taking place in the spatial structure of the global financial markets transactions.

This paper is aimed at the identification and interpretation of spatial shifts that occur in the regional structure of the global financial market and its segments in present conditions.

Financial assets are traditionally unequally distributed between countries and regions of the world economy. Numerous transformations taking place in the global financial system in terms of globalization, lead to more significant changes in the directions and scales of reallocation of capital in both social and economic, as well as in the spatial (regional) context.

Irregularity in the spacious redistribution of financial assets primarily appears in the regional structure of net exports and net imports of capital. In the early twentieth century Japan ran first in terms of capital exports in the world (21% of capital exports in 2003). But in the next 10 years Japan lost its status as the largest net exporter of capital, and in 2013 provided only 2,3% of world capital exports (Table 1).

Table 1

The largest net exporters of capital in 2003-2013

2003		2008		2013	
Country	%	Country	%	Country	%
Japan	21,0	China	23,4	Germany	18,1
Germany	8,2	Germany	13,3	China	12,5
China	7,1	Japan	11,7	Saudi Arabia	8,6
Russia	5,5	Norway	4,8	Netherlands	5,5
Switzerland	5,0	Russia	4,7	Kuwait	4,8
Saudi Arabia	4,6	Switzerland	3,6	South Korea	4,7
Taiwan	4,5	South Korea	3,5	Switzerland	4,1
Norway	4,4	Taiwan	3,5	Qatar	3,9
Singapore	4,3	Netherlands	3,4	United Arab Emirates	3,9
Sweden	3,0	Singapore	2,8	Taiwan	3,8
Canada	2,6	Kuwait	2,8	Singapore	3,6
Hong Kong	2,5	Malaysia	2,4	Norway	3,6
Other	27,3	Other	20,1	Other	22,9

Note. Compiled by the author on the basis of data [6]

The most intense competition for the status of the world's largest exporter of capital is observed between Germany and China. Up to 2012, China ran first by the share of net exports of capital with a fairly large gap. In 2012, the shares of China and Germany became almost equal (about 14%). In 2013, Germany, whose share was over 18%, reached the first position by this indicator, despite the fact that in 2000-2001 its share in world capital exports didn't exceed 2%.

Regional structure of net exports of capital is moderately concentrated. Herfindahl-Hirschman index is in the range of 1000-1800 with a slow downward trend. Meanwhile, by the rate of the spatial concentration ratio this structure is mainly low concentrated (concentration ratio does not exceed critical 45%), with the exception of 2008, when the index of spatial concentration increased to 48% (Figure 1).

In regional aspect among 77,1% of net capital exports, provided by 12 countries, the Western European countries account for 31,3%, the Asian countries – 24,6%, Africa and the Middle East – 21,2%. These 12 largest net exporters of capital include 4 developed countries, 5 developing countries and 3 newly industrialized countries.

The largest net importer of capital is the United States, which share has a great lead over other net importers (Table 2).

However, remaining the largest importer of capital, the USA nonetheless reduced its share in world imports from 71,5% in 2003 to 34,2% in 2013. Shares of other major world

importers in capital imports fluctuate within 4,0-7,6%. Importing capital, these countries finance the gap between insufficient level of savings and the required level of investment in economic development.

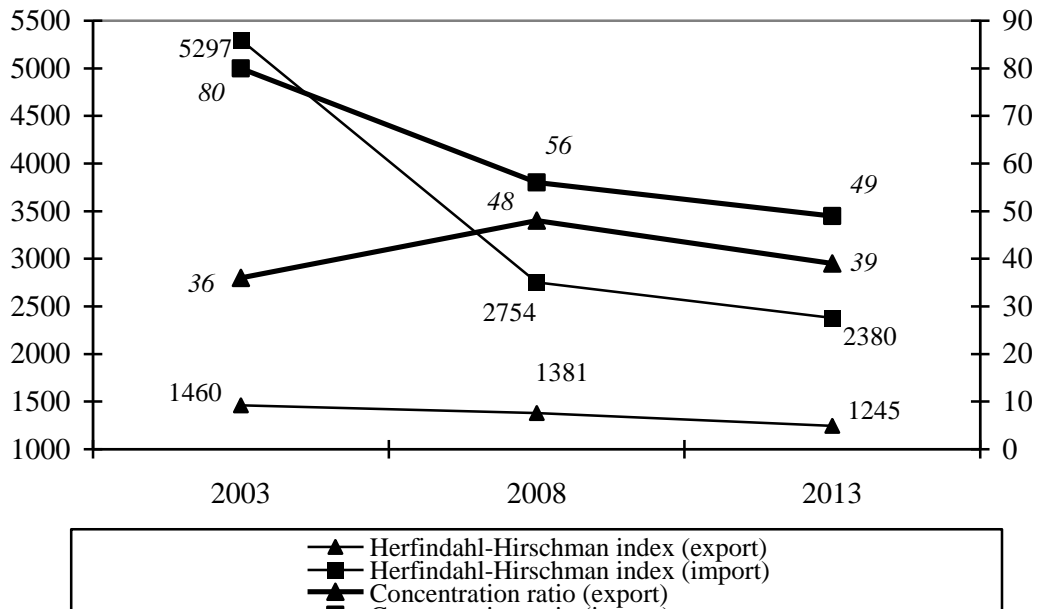


Figure 1. Indicators of spatial concentration of net capital exports and imports in 2003-2013

Note. Calculated by the author on the basis of data [6]

Table 2

The largest net importers of capital in 2003-2013

2003		2008		2013	
Country	%	Country	Country	%	Country
USA	71,5	USA	41,7	USA	34,2
UK	4,5	Spain	7,3	UK	7,6
Australia	4,1	Italy	7,0	Brazil	7,3
Spain	3,2	France	3,9	Turkey	5,9
Italy	3,0	Australia	3,7	Canada	5,3
Greece	1,3	Canada	3,6	Australia	4,0
Mexico	1,2	Greece	3,5	France	4,0
Other	11,2	Other	29,3	Other	31,7

Note. Compiled by the author on the basis of data [6]

The rate of concentrations of net capital imports regional structure is characterized by more significant changes compared with the structure of capital export. In 2003, the Herfindahl-Hirschman index exceeded the limiting value of 1800 and equaled 5297, which is a testament to the high level of regional concentration of capital imports (see Figure 1). Similar results are obtained by means of assessment of capital imports concentration ratio, which amounted to 80 in 2003 (limiting value is 70).

Shifts that occur in the spatial structure of import of capital are characterized by a clear trend towards lower concentration compared to the similar structure of capital exports. From 2003 to 2013 the Herfindahl-Hirschman index declined by more than half, and capital imports concentration ratio – by 50%.

In terms of regional distribution, among 68,3% of net capital imports, provided by 7 countries, in 2013 North America accounted for 39,5% in (the USA and Canada), Western Europe – for 15,6% (compared to 2003, when only the USA share was 71,5 %, while Western European countries accounted for 16,1%).

It is significant that among the 7 largest net importers of capital 5 countries are highly developed and only 2 countries belong to the group of developing economies. Less expressed reduction in capital inflows to developing countries are associated with increasing financial flows to Latin America and stable flows to the CIS countries and China.

Developing countries are characterized with not only smaller volumes of imported financial resources, but also specific structure of capital imports. In developed countries a significant share of financial transactions is presented by different forms of private loans that are related to higher risks. More than 60% of capital flows to the developing countries was aimed at equity securities.

Greater share of world financial assets is focused in the developed countries (80,9% in 2012). However, there is a gradual increase in the amount of financial resources that are concentrated in emerging economies (from 9,6% in 2003 to 19,1% in 2012) (Table 3).

Table 3

Regional structure of global financial assets in 2003-2012, %

Regions and countries	2003	2008	2012
<i>Developed countries</i>	90,4	87,0	80,9
North America, including:	35,5	27,7	27,3
USA	33,1	25,4	24,4
Canada	2,4	2,3	2,9
EU, including:	34,4	39,4	31,9
Euro area	25,7	29,4	22,9
United Kingdom	7,2	8,4	7,3
Other EU countries	1,5	1,6	1,7
Asia, including:	17,2	14,6	16,1
Japan	15,8	11,3	11,2
Newly industrialized countries	1,4	3,3	4,9
Other developed countries	3,3	5,3	5,6
<i>Developing countries</i>	9,6	13,0	19,1
Азія	5,9	7,3	11,8
Latin America	1,8	2,5	3,7
Middle East	0,7	1,1	1,1
Africa	0,5	0,6	0,5
Europe	0,7	1,5	2,0

Note. Calculated by the author on the basis of data [6]

Spatial structure of global financial assets also remains highly concentrated. About 65% of financial assets are concentrated in Europe (33,9%) and the Americas (31,0%), Asian countries accounts for almost 28%. However, there is a slow decrease in the degree of financial resources regional concentration: Herfindahl-Hirschman index fell from 3168,5 in 2003 to 3094,1 in 2008 and 2921,4 in 2012. Resources are reallocated from the regions, where the most developed countries are based (North America, Western Europe) to the Asian and Latin American developing countries.

The most rapid increase in the amount of financial assets and accordingly the highest degree of financial depth is observed in Asian countries, so that they now account for over 60% of the financial resources of developing countries. Most revealing situation is in China, which is one of the major exporter of capital, largest owner of international reserves and the area of several global financial centers location.

A similar trend toward deconcentration of regional structure of the global financial

market is typical for most of its segments. The USA and the European Union traditionally occupied leading positions in the global stock market, together accounting for 70,6% of stock market capitalization in 2003 (86,3% in conjunction with Japan) (Table 4).

In terms of growing presence of other countries in the global stock market, including developing economies, there is an upward shift in stock activity of these regions. The most noticeable increase in the capitalization is observed in the newly industrialized countries of South East Asia (the size of the equity market capitalization in these countries reached 5943,6 billion dollars, that can be compared with a stock market capitalization of the Euro area, which is 5845,7 billion dollars). In 2012 the USA and the EU together provided only 51% of the outstanding shares in the world, so that the spatial structure of the stock market became moderately concentrated.

Table 4

Spatial structure and concentration ratio (the share of the USA and the EU) of the global financial market segments in 2003-2012, %

Country or group of countries	2003	2008	2012
<i>Stock market</i>			
USA	45,7	35,0	31,9
European Union	24,9	21,7	19,1
Japan	15,7	9,6	6,9
Other countries	13,7	33,7	42,1
Concentration ratio	70,6	56,7	51,0
<i>Debt securities market</i>			
USA	40,4	36,7	35,6
European Union	32,2	34,9	29,6
Japan	16,2	13,8	14,7
Other countries	11,2	14,6	20,1
Concentration ratio	72,6	71,6	65,2
<i>Foreign exchange market</i>			
United Kingdom	32,1	35,3	41,6
USA	19,2	18,2	19,8
Japan	7,8	6,1	6,2
Other countries	40,9	40,4	32,4
Concentration ratio	51,3	53,5	61,4

Note. Calculated by the author on the basis of data [5, 6, 7]

Processes of regional deconcentration in the global debt securities market proceed slightly slower. Like in the stock market, the bond market is dominated by the USA and the EU, which total share fell from 72,6% in 2003 to 65,2% in 2012. Japan's share is more or less stable and varies between 14-16%. The high share of developed countries in the global debt securities market is provided by both rising government bond issuance in terms of increasing government spending and more attractive financing through private bonds compared to more risky shares issuance.

In contrast to the downward trend in the spatial concentration that is characteristic for the location of the world financial assets and most segments of the global financial market, the foreign exchange market demonstrates the growth of agreements regional concentration (see Table 4). Geographically, the foreign exchange market has always been quite concentrated: the major share of all foreign exchange transactions is performed in North America (particularly the USA) and Western Europe (particularly the UK) markets. London and New York are the greatest world centers of dealing operations whose shares in global

foreign exchange turnover are about 42% and 20% respectively. Indisputable global leader in the foreign exchange market is London, the benefits of which are favorable geographical location in terms of time of foreign exchange transactions implementation (the main working hours of foreign exchange market), the availability of advanced banking technologies, better organizational conditions for operations that have developed historically.

The aggregate share of the UK, the USA and Japan in the global foreign exchange market increased from 59,1% in 2003 to 67,6% in 2012, i.e. the spatial concentration of the foreign exchange market structure is moderate, but gradually approaching to a high level. This is primarily due to the further aggravation of competition among global financial centers in terms of globalization.

As a result, it should be noted that in general the global financial market remains quite concentrated in geographical terms. At the same time, reduction in the spatial concentration rate is clearly seen in exports and imports of capital, in the distribution of global financial assets, in the regional structure of the stock and bond markets. A gradual redistribution of activity from the developed financial markets to the developing ones is observed in the world. Regionally the focus is shifted from the North American and Western European financial markets to the Asian and Latin American markets. An exception to the general trend is the increase in the level of regional concentration observed in the foreign exchange market. Unlike other segments of the global financial market, where the regional redistribution of financial assets is determined basically by the financial and investment factors, in the foreign exchange market speculative factors are more influential. Today, foreign exchange transactions are chiefly used as an instrument of obtaining speculative profits rather than provide financing to the world economy participants. Therefore foreign exchange transactions continue to be focused in the UK and the USA as those centers which traditionally provide the best organizational, economic and technical conditions for dealing operations.

Development of projections and determination of the expected transformations that will take place in the regional structure of the global financial market can be the subject of further research in this respect.

List of references

1. Буторіна О. Прийдешні зміни в міжнародній валютній системі / О. Буторіна // Фінансовий ринок України. – 2004. - № 9 (11). – С. 38-42.
2. Доронин И. Современные финансовые рынки: тенденции и перспективы / И. Доронин // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - № 6. – С. 23-35.
3. Рубцов Б.Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование / Б.Б. Рубцов // Век глобализации. – 2011. – Выпуск №2(8). – С.73-98.
4. Миркин Я.М. Мировая финансовая система – 2013: Аналитический прогноз. – 8 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eufn.ru/download/analytics/main/global-financial-system-2013.pdf>.
5. Debt securities statistics: Bank for International Settlements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm>.
6. Global Financial Stability Report: Market Developments and Issues. – Washington: IMF, 2003-2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до звіту: <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR>.
7. Triennial Central Bank Survey: Report on global foreign exchange market activity. – Basel, Switzerland: Bank for International Settlements, 1996-2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до звіту: <http://www.bis.org/publ/rpfx13.htm>.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2014.

Т.В. Марена

ПРОСТОРОВІ ЗРУШЕННЯ В РЕГІОНАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті досліджено сучасний стан регіональної структури світового фінансового ринку. На основі розрахунку показників просторової концентрації оцінено регіональну концентрацію світового експорту та імпорту капіталу, розміщення світових фінансових активів, географічної структури ринків акцій, облігацій та валютного ринку. Виявлено зміни, що відбуваються в регіональному перерозподілі сил на світовому фінансовому ринку. Визначено чинники, що обумовлюють просторові зрушення в регіональній структурі світових фінансових потоків.

Ключові слова: *світовий фінансовий ринок, просторова (регіональна) структура, експорт та імпорт капіталу, світові фінансові активи, ринок акцій, ринок боргових цінних паперів, валютний ринок, коефіцієнт концентрації.*

УДК 339.97

В.С. Морозов

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ФРН

У статті проаналізовано сучасний механізм регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів у Федеративній Республіці Німеччина. З'ясовано, що регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів у Німеччині враховує регуляторні особливості цього механізму стосовно функціонування ринку цінних паперів в Європейському Союзі за трьома основними напрямками: по-перше, на основі первинного законодавства ЄС, тобто Установчих договорів ЄС, норми яких мають пряму дію на території всіх держав-членів ЄС; по-друге, вторинного права ЄС – на базі актів, насамперед директив і регламентів, прийнятих інститутами Європейського Союзу в розвиток положень Установчих договорів ЄС; по-третє, за допомогою національного законодавства держав-членів ЄС.

Ключові слова: *регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів ФРН, регіональний та національний рівні регулювання, Федеральна служба з регулювання фінансових ринків Німеччини, Федеральне наглядове відомство з торгівлі цінними паперами Німеччини, Федеральне наглядове відомство з кредитної справи Німеччини, Федеральне наглядове відомство зі страхової справи Німеччини.*

Постановка проблеми. Однією із визначальних рис сучасного розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин є глобалізація усіх сфер суспільного життя – в т.ч. економічної. Новітніми наслідками економічної глобалізації є зростання рівня інтернаціоналізації національних господарських систем, тісний взаємозв'язок і взаємозалежність окремих національних економік та їх перетворення в єдиний світовий економічний простір, – найважливіші фактори сучасного розвитку світової економіки. Враховуючи домінування фінансової детермінанти в сучасному інформаційно-економічному середовищі, рівень приналежності країни до світової економічної системи, у першу чергу, визначається ступенем її інтеграції в міжнародні фінансові ринки та різноаспектним регулюванням фінансових ринків, в т.ч. ринку цінних паперів

і похідних фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблематика регулювання фінансових ринків у цілому та ринку цінних паперів і похідних фінансових інструментів зокрема знайшла своє відображення в працях як іноземних, так і вітчизняних учених.

Фундаментальні дослідження регуляторних аспектів функціонування фінансових ринків здійснювали такі видатні зарубіжні вчені, як: В. Андреф, Б. Баді, Б. Балас, Р. Болдуїн, С. Гофман, Б. Ейхенгрін, П. Кругман, Дж. Мауер, Ф. Модільяні, А. Пігу, П. Сазерленд, Ф. Хайєк, Дж. Хікс, М. Фрідмен та ін.

Питання ефективності функціонування фінансових ринків та формування відповідних регуляторних механізмів теоретично осмислені в наукових працях О. Вільямсона, Р. Голдсмита, Дж. Кейнса, Г. Марковіца, Х. Мінські, Дж. Стігліца, У. Шарпа. Серед сучасних російських дослідників вагомий внесок у розробку окресленої проблематики здійснили А. Анікін, Т. Башкатов, І. Беляєва, О. Богомолова, Г. Бірман, Я. Міркін, Ю. Осіпов, Б. Пічугіна, Е. Уткіна, Ю. Шишкова та ін.

У вітчизняній науковій літературі проблемам розвитку та регулювання національних і міжнародних фінансових ринків присвячені роботи В. Андрійчука, В. Базилевича, І. Бураковського, А. Гальчинського, Н. Гражевської, В. Вірченка, В. Гейця, П. Єщенка, О. Єгорова, А. Ігнатюк, А. Кредісова, О. Любкіної, І. Лютого, І. Малого, І. Мазур, В. Міщенко, О. Рогача, А. Чухна, Ю. Уманціва, В. Федосова, В. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, недостатньо висвітленими залишаються, в першу чергу, аспекти, пов'язані з дослідженням сучасного механізму регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів у Федеративній Республіці Німеччина, що вимагає свого подальшого теоретичного обґрунтування та всебічного аналізу. Вищезазначені обставини й пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження.

Таким чином, комплексне дослідження регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів ФРН є важливим, як у теоретичному, так і практичному плані, що й обумовило вибір **наукової мети** даного дослідження.

Викладення основного матеріалу. У цілому регулювання ринку цінних паперів в ЄС підрозділяється на 3 основних рівні [3, с. 2]:

- *первинного законодавства ЄС*, тобто Установчих договорів ЄС, норми яких мають пряму дію на території всіх держав-членів ЄС;
- *вторинного права ЄС - акти, насамперед директиви і регламенти, прийняті інститутами ЄС* (Радою ЄС, Комісією ЄС і Судом ЄС) в розвиток положень Установчих договорів ЄС;
- *національного законодавства держав-членів ЄС.*

Необхідно підкреслити, що європейським законодавством, у суворому сенсі слова, вважається саме інтеграційне законодавство, тобто акти первинного та вторинного рівнів. Якщо окремі питання не врегульовані інтеграційним законодавством (актами первинного та вторинного рівня), то вони регулюються безпосередньо державами-членами ЄС (наприклад, максимальні розміри компенсацій громадянам за ризиками фінансової системи, порядок діяльності національних регуляторів ринку цінних паперів).

У той же час, первинне законодавство ЄС (Угода про створення Європейського Економічного Співтовариства 1957 р. з наступними доповненнями та змінами, включаючи Лісабонську Угоду 2007 р.) не містить прямих положень про ринок цінних паперів, – весь пласт відповідного інтеграційного регулювання віднесено на рівень актів інститутів ЄС (у першу чергу директив).

До кінця 2007 р. основним документом, що визначає загальні принципи функціонування ринку цінних паперів ЄС, була *Директива Ради ЄС від 10 травня 1993 р. № 93/22/ЄЕС «Про надання послуг на ринку цінних паперів»* (англ. – «*Investment Services Directive*», «*ISD*») [9, с. 118].

Регулювання, встановлюване «*ISD*», мало комплексний характер і включало, передусім, положення про ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів, про контроль такої діяльності та захисту прав інвесторів. У «*ISD*» містилися поняття, що використовуються у сфері функціонування ринку цінних паперів і відображають потреби інтеграції.

З моменту свого ухвалення «*ISD*» повинна була, по суті, об'єднати 12 регулятивних підходів різних регуляторних культур держав-членів ЄС в цілісну систему регулювання ринку фінансових послуг. Необхідно відзначити, що до цього числа належали як держави, фінансовий ринок яких будувався на системі універсальних банків (представницею є Німеччина), так і країни, що традиційно розділяли банківський сектор, а з ним і ринок фінансових послуг, на сектор комерційних банків, і сектор, що складається з інвестиційних банків та інших інвестиційних посередників (Великобританія).

У листопаді 2007 р. набула чинності нова *Директива ЄС від 21 квітня 2004 р. № 2004/39/ЄС «Про ринки фінансових інструментів»* (англ. – «*MiFID*»), що змінює деякі директиви ЄС, а також скасовує дію «*ISD*», одночасно включаючи в себе ряд її положень.

Даною Директивою (ст. 4) закріплюються ключові поняття ринку цінних паперів ЄС [4, с. 4-5]:

- «(передані) цінні папери» (англ. – «*transferable securities*»), включаючи акції та депозитарні розписки на акції;
- облігації та інші боргові цінні папери, у т.ч. депозитарні розписки на облігації;
- інші цінні папери, що дають право на придбання або продаж цінних паперів.

Поняття «інструменти грошового ринку» (англ. – «*money - market instruments*») включає в себе короткострокові (до 1 року) фінансові інструменти, такі як казначейські векселі, депозитні сертифікати, комерційні папери, інші платіжні інструменти.

Запроваджене Директивою поняття «фінансовий інструмент» (англ. – «*financial instrument*») включає в себе не тільки цінні папери та інструменти грошового ринку, але й інструменти інститутів колективного інвестування, розрахункові та похідні фінансові інструменти (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи) з різними базовими активами.

Одне з ключових понять «*MiFID*» - «інвестиційна фірма» (англ. – «*investment firm*»), що є особою, яка надає одну або більше інвестиційних послуг третім особам або здійснює один або більше видів інвестиційної діяльності. При цьому обумовлюється, що держави-члени ЄС можуть визнати інвестиційною фірмою утворення, яке не є юридичною особою у випадку, якщо будуть дотримані вимоги щодо захисту інтересів третіх осіб (у т.ч. клієнтів).

Визначення «інвестиційні послуги і діяльність» (англ. – «*investment services and activities*») включає в себе [18, с. 312]: прийняття, передачу та виконання доручень за фінансовими інструментами; ведення власних рахунків; управління інвестиційним портфелем; інвестиційне консультування; андеррайтинг; розміщення фінансових інструментів; діяльність в якості т.зв. багатосторонніх фінансових систем (англ. – «*Multilateral Trading Facilities*», «*MTF*»).

Також у «*MiFID*» надається визначення понять: інвестиційні консультації (англ. – «*investment advice*»), регульований (організований) ринок (англ. – «*regulated market*»), маркетмейкер, клієнт та ін.

Інститутами, на які поширюється сфера дії «*MiFID*», є професійні учасники ринку

цінних паперів – інвестиційні фірми, для здійснення діяльності яких необхідне отримання дозволу (ліцензії) у державі реєстрації головного офісу. При цьому, сфера дії «MiFID» поширюється на всі інструментні сегменти ринку: акції, облігації, похідні фінансові інструменти, ринок колективних інвестицій.

Після такого ліцензування в окремій державі-члені ЄС компанії повинно бути надане право здійснення діяльності на території всього ЄС без необхідності отримання додаткового дозволу компетентних органів інших членів ЄС.

Директивою встановлені єдині вимоги щодо розкриття інформації на ринку цінних паперів, зберігання інформації про угоди, вимоги до звітності професійних учасників ринку та ін.

Директива запроваджує окремі елементи регулювання позабіржового ринку цінних паперів у рамках «MTF», не тільки встановлюючи вимоги щодо отримання дозволу на здійснення необхідної діяльності у національного регулятора, а й накладаючи на держави-члени ЄС зобов'язання щодо запровадження вимог стосовно інвестиційних фірм і операторів, керуючих «MTF» [19, с. 34].

Крім того, «MiFID» встановлює важливі положення про захист клієнтів: обов'язок здійснювати оцінку «адекватності» клієнта (досвід, знання, фінансове становище), а також правило «найкращого виконання» (*англ.* – «*best execution*») – брокер, отримавши заявку клієнта, зобов'язаний виконати її найкращим способом і впродовж певного часу (від 3 до 5 років) зберігати відповідну інформацію.

Крім уже згаданої вимоги про отримання інвестиційною фірмою ліцензії в державі-члені ЄС, в якій знаходиться її головний офіс, з метою захисту інвесторів Директивою встановлені суворі вимоги до звітності та ведення внутрішнього контролю інвестиційних фірм, тобто надання звітів по операціях повинно здійснюватися практично негайно – не пізніше завершення робочого дня, наступного за днем здійснення угоди (ст. 25). Мінімальний термін зберігання інформації – 5 років. Кожна держава-член ЄС зобов'язана вести реєстр інвестиційних фірм і надавати відповідну інформацію іншим країнам-членам ЄС [17, с. 217].

На думку учасників ринку і експертів, прийняття та набрання чинності «MiFID» стало додатковим поштовхом до консолідації європейського ринку цінних паперів, активізувало процеси його взаємодії, включаючи об'єднання інститутів та інфраструктури (біржі, розрахункові системи). Крім цього, завдяки зростанню конкуренції та підвищенню «технологічності» торгівлі відзначається зниження комісійних та інших біржових зборів.

В українському законодавстві положень, аналогічних згаданим вище положенням «MiFID», не існує. Обов'язок забезпечення «найкращого виконання» доручень клієнта відсутній як мінімум через те, що немає адекватної системи контролю за якістю виконання доручень.

Слід зазначити, що «MiFID» розглядає питання здійснення контролю та нагляду лише щодо професійної діяльності учасників ринку. Інші питання, зокрема контроль над емітентами цінних паперів, боротьба з ринковими зловживаннями і недобросовісними практиками на ринку цінних паперів, містяться в різних директивах за окремими напрямками регулювання.

Функції фінансового регулятора на ринку цінних паперів в країнах ЄС (у наднаціональному масштабі) покладені на профільні комітети при Раді ЄС з економіки та соціальних питань і Комітет з європейських цінних паперів (*англ.* – «*European Securities Committee*»). Останній створений з метою покращення координації політики ЄС у сфері регулювання ринку цінних паперів Рішенням Комісії ЄС від 6 червня 2001 р. № 2001/528/ЄС. Завдання Комітету – формування рекомендацій Комісії ЄС у галузі політики на ринку цінних паперів ЄС (ст. 2) [20, с. 48].

Одночасно Рішенням Комісії ЄС від 6 червня 2001 р. № 2001/527/ЄС створена незалежна консультативна група «Комітет регуляторів ринку цінних паперів ЄС», мета якої – проведення термінових консультацій з питань функціонування ринку цінних паперів (ст. 2) [4, с. 7].

У сфері регулювання ринку цінних паперів існують також *органи наднаціонального характеру*, які не є регуляторами в повному розумінні слова, - це, зокрема, «IOSCO12», об'єднання регуляторів фондових ринків більше 100 держав (90% світового ринку цінних паперів). У числі організацій, залучених до розробки стандартів і правил на ринку фінансових послуг, слід також назвати Банк міжнародних розрахунків (англ. – «Bank for International Settlements», «BIS»), Міжнародну асоціацію свопів і деривативів (англ. – «International Swaps and Derivatives Association», «ISDA»), Міжнародну Асоціацію з ринку цінних паперів (англ. – «International Securities Market Association», «ISMA») [2, с. 39-42].

У той же час єдиного органу з регулювання ринку цінних паперів, наділеного повноцінними функціями з контролю і нагляду, в ЄС не існує, і така ситуація не випадкова – потреба у створенні аналогу Європейського Центрального Банку для ринків фінансових інструментів і послуг, не пов'язаних з банківським сектором, не очевидна.

Важливо, однак, відзначити, що Директиви ЄС не дають вичерпної відповіді і на питання про кінцеву конфігурацію національних регуляторів ринку цінних паперів держав-членів ЄС. Вони лише встановлюють необхідні вимоги щодо функцій і повноважень таких регуляторів через введення за допомогою директив напрямів і змісту регулювання.

Відповідно, питання *внутрішнього порядку функціонування* регуляторів ринку цінних паперів держав-членів ЄС визначаються національним законодавством. Країни, що входять до ЄС, використовують різні моделі такого регулювання – від створення мегарегулятора на всьому фінансовому ринку до декількох регулюючих органів на окремих сегментах ринку цінних паперів.

Традиційно, регулювання фондового ринку в Німеччині було децентралізованим і здійснювалося спеціальними земельними органами (нім. – «Börsenaufsichtsbehörden»), підпорядкованими міністерству економіки тієї чи іншої федеральної землі. Саме на цей орган *Законом про біржі 1896 р.* було покладено контроль за дотриманням чесних правил торгівлі [5, с. 473].

Слід зазначити, що АТ «Deutsche Börse» – одна з найбільших біржових організацій світу, що створена у формі акціонерного товариства і здійснює організацію роботи різних ринків цінних паперів. Її представництва відкриті і працюють в Люксембурзі, Лондоні, Нью-Йорку, Чикаго, Гонконзі, Сінгапурі, Токіо, Пекіні, Празі, Цюриху і Москві [1, с. 1-2] (загальну інформацію стосовно АТ «Deutsche Börse» подано у табл. 1).

Оскільки основними професійними учасниками ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів в Німеччині є банки, важливу роль у регулюванні завжди відігравав основний банківський наглядовий орган – «Федеральне наглядове відомство з кредитної справи» (нім. – «Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen» - «BAKred»), що розташовувалося більшу частину повоєнного часу в Берліні [10, с. 411].

Контроль за діяльністю страхових компаній здійснювало «Федеральне наглядове відомство зі страхової справи» (нім. – «Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen» - «BAV»).

Таблиця 1

Основна інформація щодо характеристики АТ «Deutsche Börse»

Правова форма	Акціонерне товариство
Лістинг на біржі	FWB: DB1
Рік заснування	1992
Керівництво	Рето Франціоні (<i>Dr. Reto Francioni</i>), Йоахім Фабер (<i>Dr. Joachim Faber</i>)
Оборот	2,2 – 2,5 трлн. євро щорічно
Кількість співробітників	близько 3,5 тис. осіб
Сайт	www.deutsche-boerse.com

Джерело: складено автором на основі інформації АТ «Deutsche Börse» (www.deutsche-boerse.com).

З 1990 р. по 2003 р. у Німеччині було прийнято чотири Акти з розвитку фінансового ринку, метою яких було посилення ролі Німеччини як фінансового центру і виведення фінансової системи на рівень кращих міжнародних стандартів.

Найбільш помітною подією у зміцненні регулятивної системи Німеччини стало прийняття в 1994 р. *Закону про торгівлю цінними паперами* (нім. – «WpHG») і створення федерального органу, що регулює фондовий ринок, - *Федерального наглядового відомства з торгівлі цінними паперами* (нім. – «Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel» - «BaWe») зі штатом майже 140 осіб у м.Франкфурт-на-Майні [6, с. 23].

Обидві регулюючі структури (федеральна і земельна) діяли в окремих аспектах паралельно і певною мірою дублювали одна одну. Формально Федеральне наглядове відомство з торгівлі цінними паперами було головним органом контролю. Однак на практиці поточний контроль за угодами був покладений на т.зв. «держ-комісаріат». Відомство займалося збором інформації від емітентів і здійснювало загальний нагляд за ринком і дотриманням законодавства.

На відміну від американської *Комісії з цінних паперів і бірж* (англ. – «SEC») німецьке «BaWe» не мало права проводити слідчі дії: викликати свідків для дачі показань, накладати арешт на рахунки і т. ін. При наявності матеріалів, що свідчать про порушення законодавства, «BaWe» передавала їх до прокуратури, яка і здійснювала необхідні юридичні дії.

Закон запроваджував кримінальну відповідальність за *інсайдерську торгівлю*, яка стала розглядатися як кримінальний злочин з максимальним покаранням у вигляді тюремного ув'язнення строком до п'яти років [14, с. 128-129].

До прийняття цього закону в Німеччині діяли добровільні правила торгівлі з використанням інсайдерської інформації, встановлені у відповідності зі спільною декларацією союзів промисловців, промислово-торговельних палат і банків (нім. – «Insiderhandels – Richtlinien» від 13 листопада 1970 р. з поправками 1976 р. і 1988 р.). Правила застосувалися тільки до осіб, які заздалегідь уклали контрактну угоду про те, що вони як інсайдери зобов'язуються не здійснювати певних дій відносно цінних паперів своєї компанії і т. ін. Правила піддавали критиці у зв'язку з тим, що вони носили добровільний характер. У США в мовному обігу, зокрема, був вислів: «*You can't have a fair market in Germany*» [8, с. 258].

Прийняття закону в цілому дійсно підвищило рівень прозорості німецького ринку. Особливо гучних скандалів тут не спостерігалось, але було досить багато випадків розслідувань, які призводили в результаті до сплати штрафів.

Слід зазначити, що лише в 1991 р. в Німеччині був прийнятий перший закон, що розглядає регулювання інсайдерської діяльності в рамках законодавства Європарламенту. До цього моменту на території країни діяли тільки добровільні правила, встановлені різними спілками промислових палат і банків. У 1998 р. був прийнятий оновлений «Закон про торгівлю цінними паперами», виконання якого в даний час здійснює Федеральна служба з регулювання фінансових ринків Німеччини – державний мегарегулятор, наділений широким колом повноважень [13, с. 911].

Згідно частини 3 «Нагляд за інсайдерською діяльністю» німецького Закону «Про торгівлю цінними паперами» від 1998 р., цінними паперами, що є об'єктом інсайдерській торгівлі, визнаються *фінансові інструменти* [16, с. 117]:

- 1) допущені до офіційної торгівлі на німецькій фондовій біржі, на регульованому ринку цінних паперів, що обертаються на вільному ринку або
- 2) допущені на організований ринок іншої держави-члена ЄС, яка підписала Угоду про Європейський економічний простір і
- 3) торгуються за цінами, залежними від цін на інші фінансові інструменти у відповідності з конкретними пунктами Закону.

При цьому цінні папери мають допуск до торгівлі на організованому ринку або ж обертаються на вільному ринку лише після публічного оголошення, або подання заяви про допуск.

Розділ 13 Закону «Про торгівлю цінними паперами» розкриває поняття інсайдерської інформації, а саме специфічної інформації про події, що мають відношення до емітента цінних паперів, схильних до інсайдерської торгівлі, яка в разі свого опублікування здатна значно змінити курсову вартість цих цінних паперів на ринку.

Розділ 14 «Заборона торгівлі цінними паперами з використанням інсайдерської інформації» встановлює, що заборонено:

- 1) користуватися інсайдерською інформацією для купівлі або продажу цінних паперів за рахунок власних коштів або коштів іншої особи;
- 2) розголошувати і опубліковувати інсайдерську інформацію третім особам без відповідних повноважень;
- 3) надавати рекомендації продавати або купувати цінні папери інсайдера.

Зроблене також застереження про те, що викуп власних акцій у інвесторів при узгодженні з регулятором не є забороненою торговою практикою. Впродовж тривалого часу Закон «Про торгівлю цінними паперами» залишав окремі аспекти інсайдерської діяльності не визначеними, у зв'язку з чим у потенційних інсайдерів з'являлися лазівки в законодавстві. Тому закон вирішено було змінити. Так з липня 2002 р. про всі операції керівників акціонерних компаній (а також їхніх прямих родичів і партнерів) з акціями своїх компаній стало необхідно негайно повідомляти емітента та регулятора, після чого емітент був зобов'язаний їх опублікувати. Багато в чому, це послужило серйозною перешкодою для здійснення інсайдерських угод. Емітент відтепер повинен був розкривати відомості про угоди директорів на своєму веб-сайті або опубліковувати їх в офіційному друкованому органі – «Federal Gazette» [12, с. 328].

Що ж стосується контролю за маніпулюванням на ринку цінних паперів Німеччини, то лише з прийняттям Закону про операції з цінними паперами обмеження цінового маніпулювання на законодавчому рівні стало більш чітким. Крім того, були доповнені кілька нових пунктів, зокрема що стосується заборони надання різних рекомендацій клієнтам інвестиційних компаній продавати або купувати ті чи інші цінні

папери для подальшої зміни котирувань цінних паперів. Особа, що займається маніпулюванням на ринку цінних паперів, несе відповідальність у вигляді штрафу або позбавлення волі на строк до 3 років.

1 січня 2002 р. набув чинності «Закон про придбання цінних паперів і поглинання» (нім. – «WpÜG»). Вперше в Німеччині закон запровадив регуляторну базу для злиттів і поглинань. Під дію цього закону підпадають всі компанії, що мають лістинг на біржах Німеччини або інших країн ЄС.

На основі прийнятого 22 квітня 2002 р. «Закону про формування інтегрованої системи фінансового нагляду» (нім. – «Gesetz über die integrierte Finanzaufsicht» - «FinDAG») в травні 2002 р. в Німеччині був створений єдиний мегарегулятор фінансових установ. Три федеральні органи, які здійснювали нагляд за банками, страховими компаніями і ринком цінних паперів, були об'єднані під одним дахом - Федеральної служби з регулювання фінансових ринків (нім. – «Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht» - «BaFin»), що базується в Бонні та Франкфурті-на-Майні. Загальне число її співробітників складає близько 1 тис. осіб, служба наглядає за 2,3 тис. банками, 800 інститутами фінансових послуг і 630 страховими організаціями [11, с. 319].

Нове відомство складається з трьох підрозділів (департаментів): з контролю за кредитними організаціями, страховими компаніями та з нагляду за торгівлею на ринку цінних паперів. Крім них, також існують три департаменту, що займаються загальними питаннями (розвиток фінансових ринків, страхування фінансових активів і боротьба з відмиванням грошей).

Безпосередньо при правлінні створені відділи: управління, зовнішніх зв'язків, захисту інформації та боротьби з відмиванням грошей. До служби надаються всі проспекти емісії цінних паперів. Фінансування «BaFin» здійснюється з 2002 р. повністю за рахунок внесків фінансових установ, за якими організація наглядає. Контроль за витрачанням коштів забезпечує спеціальна адміністративна рада, що складається з представників фінансових установ, парламенту і ряду федеральних міністерств. Діяльність «BaFin» також підлягає контролю з боку Федерального міністерства фінансів Німеччини [7, с. 57].

Останні зміни в національній системі регулювання пов'язані з прийняттям у липні 2002 р. Четвертого закону про розвиток фінансового ринку, що включав цілий ряд заходів щодо подальшого посилення захисту інвесторів, збільшення прозорості та посилення заходів, спрямованих проти відмивання грошей.

У центрі уваги нового закону – заходи, спрямовані проти маніпулювання цінами на фондовому ринку. Відповідно до розділу 7 «Закону про банки» Німецький Федеральний Банк буде продовжувати брати участь у поточному контролі за діяльністю банків. Емітент зобов'язаний розкривати відомості про угоди директорів або на своєму веб-сайті, або опублікувати в офіційному друкованому органі – «Federal Gazette». На сьогодні «BaFin» розміщує подібну інформацію і на своєму сайті www.bafin.de. У результаті сучасна німецька система регулювання в чомусь навіть перевершує відповідні системи Великобританії і США [15, с. 341].

«BaFin» наділена великими повноваженнями для ефективного моніторингу ринку. Служба має право не тільки вимагати надання інформації, вона може проводити обшуки в приміщеннях банків, компаній з торгівлі цінними паперами, страхових компаній. При виявленні фактів, що свідчать про кримінальні правопорушення, справа передається до прокуратури. «BaFin» може самостійно карати порушників, накладаючи штрафи.

Якщо маніпулювання вплинуло на ціну лістингових паперів, наявним є кримінальне правопорушення. Якщо була представлена свідомо неправдива інформація

або приховані факти, які могли б вплинути на ціну паперів, за новим законом можна розпочати кримінальну справу лише на основі визнання порушником того, що даний факт міг здійснювати вплив на ціни. Це значно полегшує завдання прокуратури, оскільки зменшує обсяг доказової бази. «BaFin» отримало право накладати штрафи у випадках маніпулювання, яке навіть не призвело до зміни ціни, на суму до 1,5 млн. євро.

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що регулювання ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів у ФРН враховує регуляторні особливості цього механізму стосовно функціонування ринку цінних паперів в ЄС за трьома основними напрямками: на основі первинного законодавства ЄС, тобто Установчих договорів ЄС, норми яких мають пряму дію на території всіх держав-членів ЄС; вторинного права ЄС – на базі актів, насамперед директив і регламентів, прийнятих інститутами Європейського Союзу в розвиток положень Установчих договорів ЄС; за допомогою національного законодавства держав-членів ЄС.

Внутрішній порядок функціонування регуляторів ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів у ФРН формується за такими основними аспектами: торгівля цінними паперами; обмеження торгівлі з використанням інсайдерської інформації; нагляд за інсайдерською діяльністю; контроль за маніпулюванням на ринку цінних паперів; придбання цінних паперів і поглинання; формування інтегрованої системи фінансового нагляду; посилення захисту інвесторів; збільшення прозорості та посилення заходів, спрямованих проти відмивання грошей.

Список використаної літератури

1. Морозов В.С. АТ «Deutsche Börse» // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 3 с.
2. Морозов В.С. Підвищення конкурентоспроможності аутсайдерів серед українських фондових бірж // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №21. – С. 39-42.
3. Морозов В.С. Регулювання ринку цінних паперів у Німеччині // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 7 с.
4. Морозов В.С. Ринок цінних паперів та похідних фінансових інструментів у ФРН // Інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2006. – 13 с.
5. Aicher J., Schuhmacher F. Wertpapiere // Krejci H. Unternehmensrecht. - 4.Auflage. - Manz, Wien, 2008. - S. 472-491.
6. Bär H.P. Asset Securitisation – Die Verbriefung von Finanzaktiven als innovative Finanzierungstechnik und neue Herausforderung für Banken. -3., unveränd. Auflage. - Haupt, Bern et al., 2000. – 459 S.
7. Bloss M., Ernst D. Derivate. Handbuch für Finanzintermediäre und Investoren. - Oldenbourg Verlag. – München, 2008 – 1012 S.
8. Bund S. Asset Securitisation – Anwendbarkeit und Einsatzmöglichkeiten in deutschen Universalkreditinstituten. – Hohenheim, 2001. – 368 S.
9. Derleder P., Knops K.-O. Handbuch zum deutschen und europäischen Bankrecht. – 2003. - 2432 S.
10. Fabozzi F. Foundations of Financial Markets and Institutions. - 3. Auflage. - Verlag Prentice Hall, 2002. – 706 p.
11. Hull J. Optionen, Futures und andere Derivate. - Aus dem Englischen von Hendrik Hoffmann. - Pearson Studium. – München, 2005. - 873 p.

12. Kind S. Börsen- und Finanztermingeschäfte // Lang P. - Frankfurt am Main, 2004. - S. 326-391.
 13. Kämpel S. Die Grundstruktur der Wertpapierleihe und ihre rechtlichen Aspekte // Wertpapiermitteilungen. - Teil IV. - Heft 23. - Jg. 44. - Nr. 23. - 9. Juni 1990. - S. 909-916.
 14. Paul S. Asset Backed Securities // Gerke W., Steiner M. Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens. - 3. Aufl., Schäffer-Poeschel: Stuttgart, 2001. - S. 126-133.
 15. Reiner G. Derivative Finanzinstrumente im Recht. - Nomos Verlag. - Baden-Baden, 2002. - 607 S.
 16. Rinker M. Kommentierung der §§ 54 (Wertpapierdarlehen) und 55 Investmentgesetz (Wertpapier-Darlehensvertrag) // Thomas Elser u. a. Investment - Jahresabonnement: Ergänzbare Handbuch für das gesamte Investmentwesen. Kommentar zu den Rechtsvorschriften einschließlich der Steuerrechtlichen Regelungen, Erläuterungen und Materialien der Kapitalanlagegesellschaften und der Unternehmensbeteiligungsgesellschaften. - Erich Schmidt Verlag. - Berlin, 2012. - 548 S.
 17. Siebers J., Siebers A. Anleihen. Geld verdienen mit festverzinslichen Wertpapieren. - 2. Auflage, dtv. - 2004. - 487 S.
 18. Steiner B. Wertpapiermanagement. - 9. Auflage. - Verlag Schäffer-Poeschel, 2007. - 602 S.
 19. Von Wsocki K. Wirtschaftliches Prüfungswesen. - Aufstellung und Prüfung des Jahresabschlusses nach HGB. - Band I. - 2005. - 498 S.
 20. Zantow R. Finanzierung. Die Grundlagen modernen Finanzmanagements. - Pearson Studium. - München, 2004. - 482 S.
- Стаття надійшла до редакції 11.02.2014.

V. Morozov

REGULATION OF THE SECURITIES MARKET AND DERIVATIVES IN GERMANY.

This article analyzes the mechanism of regulation of the securities and derivatives in the Federal Republic of Germany.

It has been found that the regulation of the securities market and derivatives in Germany takes into account the features of the regulatory mechanism for the functioning of the securities market in the European Union in three main areas: firstly, on the basis of the primary EU law, namely the constituent treaties of the European Union, which have a direct effect in the territory of all the member states, and secondly, through the secondary EU law, which is based on acts, especially directives and regulations adopted by the European Union institutions for the development of the constituent treaties of the European Union, and thirdly, through national legislation of the EU member states.

It has been established that there is no a single body for securities regulation endowed with a full range of control and supervision functions in the EU and this situation is not accidental as the necessity in the creation of a counterpart to the European Central Bank for financial instruments and services in non- bank sector is not evident.

Thus the EU directives do not give an exhaustive answer to the question of the final configuration of national securities regulators of the Member States of the European Union. They just set the appropriate requirements for the functions and authorities of such regulators by introducing the guidelines and volume of regulation.

The issue of internal regulations of the securities regulators of the Member States is determined by national law. The member states of the EU use different models of the regulation from the creation of megaregulator for the entire financial market to the creation of several regulators in each specific segment of the securities market.

It has been determined that the functioning of the internal procedure in Germany for

market regulation of securities and derivatives is formed by the following main aspects: securities trading, limitation on trade using insider information, supervision for insider activities, monitoring of market manipulation of securities, securities merger and acquisitions, the formation of an integrated system of financial supervision, strengthening of investor protection, increase in transparency and strengthening measures against money laundering.

Key words: *regulation of the economy, state economic policy of Germany, the regulation of the securities market and derivatives in Germany, regional and national regulations, the Federal Service for Financial Supervision in Germany, the Federal Supervisory Agency on Securities Trading in Germany, the Federal Supervisory Authority of the Credit File in Germany, the Federal supervisory authority of the insurance business in Germany.*

УДК 339.9

О.М. Галушка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНОГО КАНАЛУ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В СТАБІЛІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДАХ ВЕЛИКИХ І МАЛИХ ЕКОНОМІК

У статті оцінено фактори ефективності впливу грошово-кредитної політики на реальну економіку через канал валютного курсу, проаналізовано вплив зміни валютного курсу на макроекономічні показники, визначено особливості та відмінності дії каналу обмінного курсу у малій та великій економіці, досліджено механізми впливу великих економік на малі через проведення девальвації резервних валют.

Ключові слова: *трансмісійний механізм, канал валютного курсу, девальвація, ревальвація, макроекономічні показники, монетарна політика держави*

Постановка проблеми. В умовах посткризового періоду, що характеризується сповільненням економічного зростання більшості країн, особливо важливим для монетарної політики держав є ефективне використання усіх її трансмісійних каналів, за посередництвом яких трансформуються показники реальної економіки – рівень зайнятості, рівень інфляції, обсяг виробництва тощо. Серед каналів трансмісійного механізму валютний канал відіграє значну роль, адже через зміну курсу національної валюти впливає на платіжний баланс даної країни та, відповідно, баланси її партнерів, на рівень внутрішніх цін у країні, на державні доходи та видатки. Дослідження та детальне вивчення механізму дії цього каналу необхідне не лише для формування ефективної монетарної політики держави, але й для швидкого реагування на заходи грошово-кредитної політики інших держав, особливо ті, що можуть трактуватись як експансіоністські.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти дослідження монетарного трансмісійного механізму і зокрема каналу валютного курсу досліджено у працях вітчизняних науковців та економістів. Так, на дослідженні особливостей функціонування каналу валютного курсу в Україні зосереджуються Міщенко В.І. [1] та Аржевітін С.М. [2]. Сомик А.В. досліджує дію валютного каналу в кризовий період [3, 4], Андрущак Є.М. – місце каналу валютного курсу в передавальних механізмах монетарних політик зарубіжних країн [5], Пустовійт Р.Ф. та Овчарук В.П. провели аналіз впливу монетарної політики на макроекономічні показники за посередництвом

валютного курсу в трансформаційній економіці [6], Алімпієв Є.В. у своїй роботі досліджував місце каналу валютного курсу при поєднанні різних каналів монетарної трансмісії із погляду часової узгодженості впливу цих каналів [7].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, у вітчизняній економічній літературі залишається не достатньо розкритим визначення через канал валютного курсу нерівнозначності ефектів від девальвації національної валюти для великих і малих економік.

Таким чином, **науковою метою** даної статті є дослідження системи екзогенних і ендогенних чинників, що впливає на ефективність каналу валютного курсу для великих і малих економік.

Викладення основного матеріалу. Для формування ефективної макроекономічної політики держави необхідним є правильне розуміння впливу грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки. В той час як у розвинених економіках вплив монетарної політики на реальну економіку є логічним та прогнозованим, то в країнах, що розвиваються, наслідок дії того чи іншого інструменту грошово-кредитної політики не завжди передбачуваний, що часто спричинене недосконалістю фінансових систем, непослідовністю бюджетно-податкової політики, високим рівнем тінізації економіки тощо. У досягненні стратегічних цілей – повної зайнятості, цінової стабільності, економічного зростання – реалізуються тактичні завдання, які полягають у зміні процентної ставки, обсягу грошової маси, курсу національної валюти та інших інструментів монетарної політики. Сукупність інститутів та механізмів, які задіяні у виконанні цих завдань, є каналами трансмісійного механізму, результатом роботи якого є передача імпульсів монетарної політики на реальну економіку.

Ініціатор введення терміну «трансмісійний механізм» в економічний лексикон - Дж.М. Кейнс вважав, що в передавальному механізмі функціонує лише один канал – відсотковий. В той же час, сучасні вчені та науковці, крім процентного, виділяють ще такі канали: кредитний, інфляційний, цін активів, валютного курсу, довіри (очікувань) та ін. Ефективність кожного каналу залежить від рівня розвитку економіки.

Канал валютного курсу є сукупністю показників макроекономічних змінних, які ілюструють вплив монетарної політики на реальну економіку через зміну курсу національної валюти. Ефективне регулювання курсу національної валюти спрямоване на створення сприятливих умов для нарощування виробництва та зростання чистого експорту – одного із визначальних факторів економічного розвитку країни. Зміна курсу національної валюти впливає на ряд макроекономічних показників: рівень внутрішніх цін, платіжний баланс, державні видатки, державні надходження, а також реальний сектор економіки.

Валютний канал є одним із основних каналів трансмісії для країн з відкритою економікою – Франції, Німеччини, Бельгії, Австрії, Фінляндії, Нідерландів [8, с. 43], а також для країн СНД – України, Казахстану, Росії та ін. [9, с. 13]. В той же час, у закритих економіках, які мало залучені до світової торгівлі – як Північна Корея, валютний канал не відіграє суттєвої ролі, тому не береться до уваги керівництвом центрального банку і або дослідниками при визначенні впливу монетарної політики на реальну економіку.

Дія цього каналу трансмісійного механізму виглядає наступним чином. Зниження курсу національної валюти країни призводить до її здешевлення відносно інших валют. Таким чином товари, які експортуються з даної країни закордон, стають дешевшими, а, отже, і привабливішими на іноземних ринках. В той же час іноземні товари, що ввозяться у цю країну, дорожчають, а попит на них зменшується. Внаслідок цього зростає чистий експорт країни, а також її сукупний попит. Це, в свою чергу, веде до

збільшення виробництва національними виробниками.

Схематично дію каналу валютного курсу для економіки країни можна зобразити так: ↓ обмінного курсу національної валюти → ↓ цін на іноземних ринках на товари, що експортуються → ↑ чистого експорту → ↑ сукупного попиту.

І навпаки – при зростанні курсу національної валюти вітчизняні товари стають дорожчими відносно іноземних, що спричиняє скорочення обсягів експорту країни та збільшення – імпорту, внаслідок чого зменшується її сукупний попит.

Вплив зміни валютного курсу на платіжний баланс країни складається із двох показників: впливу зміни курсу на рахунок поточних операцій - розширений торговельний баланс, а також впливу на рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами.

Ефект впливу на торговельний баланс залежатиме від умов попиту та пропозиції в країні, яка девальвує свою валюту, та у решті світу. Передбачається, що девальвація знижує ціни на вітчизняні товари закордоном пропорційно до зниження вартості валюти. Проте, дешеві товари є привабливими для іноземних покупців, отже попит на них зростає, що, в свою чергу, спричиняє підвищення цін на ці товари. Те, на скільки ціни зростуть та чи досягнуть переддевальваційного рівня, залежить від еластичності попиту на експортовані блага в цій країні та пропозиції товарів у країні-виробнику. Зі сторони імпортера, вплив виглядає так само: первинним ефектом девальвації є підвищення цін на імпортні товари, яке спричиняє зниження попиту на іноземну продукцію, що, в свою чергу, може супроводжуватися зниженням світової ціни на блага, що імпортуються. Рівень реакції залежатиме від еластичності внутрішнього попиту на товари, що імпортуються - якщо попит на імпортні товари є еластичним, значить навіть невелика зміна обмінного курсу призведе до суттєвих змін в обсягах імпорту, якщо ж попит на імпорт є нееластичним, то зміна обмінного курсу не матиме відчутного впливу на зміну обсягів товарів, що ввозяться у країну.

Вплив зміни валютного курсу на фінансовий рахунок платіжного балансу відбувається наступним чином. Дешева валюта втрачає привабливість серед закордонних інвесторів, тоді як дорога - навпаки, її здобуває. Таким чином при проведенні країною девальвації, відбудеться відтік капіталу закордон - у країни із сильнішою та стабільнішою валютою, в той час як ревальвація привабить приплив іноземного капіталу. Що стосується погашення іноземних кредитів, то в цьому випадку зміна курсу діє наступним чином: при подорожчанні національної валюти вітчизняні суб'єкти економіки мають більше можливостей покрити свої зобов'язання в іноземній валюті, адже за одну одиницю національної вони отримують тепер більше іноземної. І навпаки – при здешевленні національної валюти у відношенні до іноземної, суб'єктам економіки доведеться витратити більше грошей за відшкодування своєї заборгованості. В той же час, на нашу думку, за умови здешевлення національної валюти, погіршується економічний стан суб'єктів господарювання, які мають зобов'язання в іноземній валюті, та не володіють необхідним обсягом активів у цій же валюті, яким змогли б покрити свої зобов'язання. Натомість ті суб'єкти господарювання, що тримають заощадження в іноземній валюті, зможуть виграти від такого заходу монетарної політики.

Вплив зміни валютного курсу на рівень внутрішніх цін відбувається через три канали: прямий, непрямий, а також канал припливу прямих іноземних інвестицій. Вплив через прямий канал здійснюється шляхом зміни ціни на внутрішньому ринку імпортних проміжних і готових товарів унаслідок коливань обмінного курсу. Вплив через непрямий канал відбувається за рахунок взаємозаміщення національних та імпортних товарів. У випадку девальвації національної валюти, населення ймовірно скоротить споживання дорожчих імпортних товарів, натомість збільшить споживання

дешевших благ національного виробництва, хоч і нижчої якості. Збільшення попиту на вітчизняні товари призведе до підвищення ціни на них.

Пристосування цін до зміни валютного курсу через канал прямих іноземних інвестицій має місце у довгостроковому періоді і відбувається за такою схемою: при девальвації курсу національної валюти попит на більшість імпортованих товарів зменшується. Аби не втрачати ринки збуту продукції, компанії переносять свою виробничу діяльність у країну, де спостерігалася девальвація, відкриваючи там філії і менші компанії. Зі зростанням виробництва збільшується попит на робочу силу, що веде до збільшення заробітної плати, внаслідок чого зростають ціни [10].

Зміна валютного курсу впливає також і на державні доходи та видатки. Державні доходи - це грошові відносини із формування фінансових ресурсів держави шляхом розподілу та перерозподілу ВВП. Відповідно, вплив зміни валютного курсу на чистий експорт перебуває у прямому зв'язку із впливом на державні доходи.

Державні видатки - обсяг коштів, який держава витрачає в процесі виконання своїх функцій. Державні видатки поділяються на поточні та розвитку. Поточні видатки забезпечують державне споживання (купівля товарів та послуг), передбачені законодавством виплати населенню, перекази закордон, державні субсидії, дотації, субвенції (трансферти) тощо. Видатки розвитку - це витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення, фінансування структурної перебудови національної економіки та інші видатки, пов'язані із розширенням відтворення. Відповідно, зміна валютного курсу має значний вплив на державні видатки. У випадку, коли державою проводиться девальвація національної валюти, видатки у національній валюті на перекази державного капіталу закордон, платежі за зовнішніми позиками, перекази грошей міжнародним організаціям зростають. Коли ж держава проводить ревальвацію своєї валюти, то крім зменшення видатків у національній валюті на вищезгадані перекази, економіка країни стає більш привабливою для іноземних інвестицій, за рахунок чого державні видатки на інвестиційну та інноваційну діяльність можуть бути зменшені.

Ефективність впливу грошово-кредитної політики на реальну економіку через канал валютного курсу залежить від таких факторів як: ступінь мобільності капіталу, частка імпортованих товарів в споживчому кошику та структурі виробництва, режим валютного курсу, розмір економіки та ін.

У разі високої мобільності капіталу дія каналу валютного курсу посилюється, адже потоки капіталу є надчутливими до змін курсу валюти, зміни процентної ставки та інших процесів, що мають місце в економіці внаслідок цього. Зі зменшенням ступеня мобільності капіталу вплив цього каналу слабшає.

Вагомим показником є і те, чи економіка країни є імпорто- чи експортоорієнтованою. У випадку, якщо країна багато імпортує – сировини чи енергоносіїв, наприклад, то вона зацікавлена в утримуванні високого курсу своєї національної валюти, адже це забезпечить відносну дешевизну імпортованих товарів, і навпаки. Таким чином будь-яка зміна обмінного курсу національної валюти матиме відчутний вплив на обсяги виробництва та споживання.

Режим валютного курсу залежить від рівня розвитку економіки країни. Економічна ситуація у країнах, що розвиваються, характеризується, як правило, високим рівнем інфляції, високою амплітудою коливання інфляційних очікувань. Країни, що розвиваються, більше піддаються впливу зовнішньоекономічних факторів, мають обмежений доступ до світових ринків боргових інструментів, слабо диверсифіковані іноземні активи, і, як правило, фіксують курс своєї валюти. Для розвинених країн більш характерна проблема перегріву фінансових ринків та інфляції,

що імпортується [11, с. 6].

При режимі фіксованого валютного курсу передавальний механізм в традиційному розумінні як такий не працює, адже пріоритетним завданням грошово-кредитної політики країни є власне утримання курсу валюти шляхом здійснення регулярних інтервенцій центробанком. А вже в свою чергу фіксований валютний курс забезпечує стабільність зовнішньоекономічної діяльності країни, мінімізує фактор неочікуваності та невизначеності при прийнятті суб'єктами господарювання рішень, мінімізує інфляційні процеси національної валюти, забезпечує більше довіри до неї.

В той же час фіксований курс не може розглядатись як оперативний інструмент монетарної політики, адже він формується не під впливом ринкових сил попиту та пропозиції, а за рішенням монетарної влади країни і його неочікувана зміна може призвести до значного спаду ділової активності фірм і домогосподарств.

Плаваючий валютний курс формується під впливом попиту та пропозиції на національну валюту. Це дозволяє монетарній політиці мати гнучкий інструмент оперативного впливу на реальний сектор, який постійно піддається корегуванню під дією зовнішніх факторів. Недоліки плаваючого валютного курсу для монетарної політики полягають в тому, що існує ризик невизначеності у міжнародній торгівлі через непередбачуваність зовнішньої діяльності, є суттєва залежність експорту та імпорту від змін валютних курсів, що може призвести до посилення циклічності розвитку економіки [12, с.5], може посилитись інфляція та недовіра до національної валюти.

В той же час варто брати до уваги, що зміна валютного курсу навіть при плаваючому режимі не обов'язково матиме для вітчизняного виробництва наслідки, до яких мала би привести девальвація або ревальвація національної валюти. Це пояснюється тим, що уряд держави володіє адміністративними інструментами впливу – так званими нетарифними методами регулювання зовнішньої торгівлі, до яких належить мита, квоти, субсидії та ін., що дозволяє мінімізувати або й зовсім нівелювати небажані наслідки змін обмінного курсу.

Дуже важливим показником впливу зміни валютного курсу на національну економіку є її приналежність великої чи малої економіки.

Мала відкрита економіка — це національна економіка, якій притаманні такі ознаки: незначна частка у світовому експорті та імпорті; обмежений вплив на світовий ринок; значна залежність національної відсоткової ставки від світових відсоткових ставок. Малими економіками є майже усі країни, що розвиваються, країни із перехідною економікою, а також частина розвинених країн.

Девальвація національної валюти в малій економіці характеризується такими ознаками:

- є ефективною лише в комплексі з іншими інструментами бюджетно-фіскальної та грошово-кредитної політики;
- за умов фіксованого валютного курсу і високого ступеня або абсолютної мобільності капіталу бюджетно-фіскальна політика разом з девальвацією та стимулювальною монетарною політикою матиме позитивний вплив на зростання національного доходу;
- за умов плаваючого валютного курсу та при обмеженій мобільності капіталу заходи стимулювальної політики разом із використанням девальвації призведуть до підвищення національного доходу, тобто збільшення виробництва, а також зниження процентної ставки;
- призводить до погіршення економічного стану суб'єктів господарювання, які мають зобов'язання в іноземній валюті, та не володіють необхідним для їх покриття обсягом активів у цій же валюті;
- призводить до подорожчання імпортованих товарів, тобто знижує купівельну

спроможність населення;

- допомагає забезпечити профіцит або ж скоротити дефіцит торговельного балансу даної країни;

- знижує привабливість національної валюти серед інвесторів - як закордонних, так і вітчизняних.

Відповідно, при проведенні малою економікою ревальвації своєї валюти досягаються протилежні результати.

Велика відкрита економіка – це національна економіка, експорт та імпорт якої становлять значну частину відповідних світових показників. Економічні процеси, що в ній відбуваються, значно впливають на світогосподарські. Так, великими економіками, які мають вплив на світову економіку, вважаються Сполучені Штати Америки, Японія, Євросоюз, Велика Британія. Економіки великих країн характеризуються такими ознаками – наукомістке виробництво, сповільнені темпи зростання, розвиненість первинного та вторинного фінансових ринків, доступність міжнародних кредитів тощо. Валюти цих усіх країн та союзів є резервними.

З огляду на це очевидно, що результати проведення девальвації національної валюти великої економіки для цієї країни і для цілого світового господарства будуть дещо іншими, аніж коли девальвацію проводить мала економіка. Необхідність забезпечення міжнародної ліквідності вимагає курсової стабільності резервної валюти – непередбачуване її знецінення призводить не лише до відносного зниження рівня цін в країні у порівнянні із цінами на світовому ринку, але й до знецінення валютних резервів країн, що зберігають дану валюту, таким чином роблячи їх біднішими у відношенні до тих країн, у чиїх золотовалютних резервах питома вага валюти, яка девальвується, є нижчою. Такими діями фінансового керівництва великих держав створюється загроза валютній стабільності як на національному, так і на глобальному рівнях світової валютної системи.

Крім цього, великим економікам не є обов'язково змінювати курс своєї валюти з метою досягнення профіциту платіжного балансу за рахунок збільшення позитивного сальдо торговельного балансу, як це роблять малі економіки. Так, країни з перехідною економікою або ж країни, що розвиваються, здебільшого є малопривабливими для іноземних інвесторів, якщо вони не завищують свої процентні ставки з метою припливу спекулятивного капіталу з-за кордону. Тому часто єдиним варіантом для них забезпечити позитивне сальдо платіжного балансу є профіцит торговельного.

В той же час, серед економістів вважається, що в умовах нормально зростаючої світової економіки, країни, чия валюта використовується як засіб міжнародних розрахунків, повинні мати дефіцит платіжного балансу з поточних операцій, адже зростаюча економіка потребує нагромадження грошових залишків, необхідних для укладання міжнародних угод, і сама створює структуру міжнародного обміну, здатного забезпечити додатковий приплив світових грошей. Оскільки більша частина світових грошей має форму банківських депозитів або казначейських векселів у резервній валюті, зростаючий попит на світові гроші з боку всіх інших країн породжує дефіцит міжнародних розрахунків країни резервної валюти.

Дефіцит торговельного балансу для великої економіки має покриватись профіцитом фінансового рахунку, адже у велику стабільну економіку вкладають інвестори, що шукають надійних активів, а також такі економіки мають кращий доступ до кредитних ресурсів. Але на практиці, особливо у посткризовий період, показники є іншими.

Так, до прикладу, Сполучені Штати Америки починаючи з 1971 р. мають дефіцит торговельного балансу, що пояснюється активним просуванням на ринок цієї країни міжнародних конкурентів з виробництва товарів підвищеної складності (Японія,

Західна Європа, Нові індустріальні країни), а також заповнення внутрішніх ринків США дешевими товарами, виготовленими у Китаї. Величина дефіциту торговельного балансу США у 2011 р. становила – 457.73 млрд. дол. США, а в 2012 р. знизилась до 440.42 млрд. дол. США. Китаю, в свою чергу, вдається отримувати конкурентні переваги на світовому ринку якраз за рахунок недооціненого юаню – у 2011 р. профіцит його торговельного балансу досяг 136.1 млрд. дол. США, а в 2012 р. зріс до 193 млрд. дол. США [13]. В той же час в 2011 р. сальдо рахунку капіталу США також було негативним, а дефіцит становив 1.21 млрд. дол. США, а вже у 2012 р. з'явився профіцит, який дорівнював 6.96 млрд. дол. США. В той же час показники фінансового рахунку платіжного балансу Китаю становили 5.45 млрд. дол. США і 4.27 млрд. дол. США відповідно [14]. Це означає, що при виплаті іноземцям за імпортовані товари доларами США, в економіку Сполучених Штатів поверталась лише невелика частина доларів у вигляді інвестицій, решта, здебільшого, залишалась в іноземних країнах у вигляді особистих заощаджень, інвестицій (особливо у доларизованих економіках), збільшень золотовалютних резервів тощо. Звідси випливає, що великі економіки, чій валюти є резервними, можуть бути зацікавлені використовувати курси своїх валют не так для забезпечення профіциту торговельного балансу і конкурентних переваг у міжнародній торгівлі, як для встановлення більш широкого впливу на малі економіки через високий рівень використання у них цих резервних валют.

Висновки. Правильне використання каналу обмінного курсу трансмісійного механізму із врахуванням усіх факторів, що впливають на ефективність його дії, є важливим завданням держави при формуванні своєї монетарної політики. Це допоможе керівникам центральних банків ефективно впливати на макроекономічні показники – такі як внутрішні ціни, платіжний баланс, реальний сектор економіки, державні доходи та видатки. Крім цього, це дасть змогу також мінімізувати шоки, що можуть передаватись в національну економіку з-за кордону і які можуть бути пов'язані як зі зміною курсу валют торговельних партнерів країни, так і зміною курсів резервних валют. Адже проведення девальвації великими економіками своїх валют може мати не лише внутрішньостабілізаційний характер, але й експансіоністський, до чого малі економіки повинні бути готовими.

Список використаної літератури

1. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
2. С.М. Аржевітін. Валютно-курсова політика в Україні: цілі, особливості, перспективи // Європейський вектор економічного розвитку. - 2010. - № 2 (9), с. 12-18.
3. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: канали цін активів, обмінного курсу та очікувань суб'єктів ринку // Вісник Національного банку України. – 2010. - №11, с. 21-27.
4. А.В. Сомик. Особливості дії каналу цін активів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в кризовий період // Вісник Української академії банківської справи – 2010. – №2 (29), с. 45-51.
5. Є.М. Андрущак. Трансмісійний механізм грошово-кредитної політики в Україні // Економіка, планування і управління галузі. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6
6. Р.Ф. Пустовійт, М.П. Овчарук. Специфіка трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в трансформаційних економіках // Financial Space – 2011. - № 2 (2), с. 53-59.

7. Є. В. Алімпієв. Синхронізація каналів фінансово-монетарної трансмісії в Українській економіці // Економічний часопис XXI. – 2010. - №11-12, с. 46-50.
8. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит, №18, 2002, с. 38-51.
9. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
10. Пісна В.В., Семенов А.А. Особливості впливу валютного курсу на внутрішні ціни в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28163.doc.htm – Загол. з екрану.
11. Р.М. Нуреев, М.Ю. Сапьян. Экономический кризис в России: роль канала обменного курса трансмиссионного механизма. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/05/387.pdf> – Загол. з екрану.
12. М.А. Єпіфанова. Науково-методичні засади класифікації валютно-курсових режимів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprsu/2010_29/10_29_33.pdf – Загол. з екрану.
13. Current account balance (BoP, current US\$). The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.CD> – Загол. з екрану.
14. Net capital account (BoP, current US\$). The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.TRF.KOGT.CD> – Загол. з екрану.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2014.

O. Halushka

EFFECTIVENESS OF THE EXCHANGE RATE CHANNEL OF MONETARY TRANSMISSION MECHANISM OF LARGE AND SMALL ECONOMIES

During the post-crisis period it is crucially important for the state financial governance to use effectively all the channels of transmission of monetary actions into macroeconomic indicators, one of which is exchange rate channel. Different aspects of exchange rate channel of monetary transmission were studied by Ukrainian researchers and economists such as V. Mishchenko, S. Arzhevitin, A. Somyk, Ye. Andrushchak, R. Pustoviyt, V. Ovcharuk, Ye. Alimpiyev and others. However, from our point of view, in Ukrainian economic literature not enough attention is paid to the analysis of the efficiency and peculiarities of the exchange rate channel of monetary transmission depending on the size of the economy.

The aim of the paper is to assess the factors of the efficiency of the exchange rate channel of monetary policy transmission mechanism, to analyze the impact of exchange rate changes on macroeconomic indicators - balance of payments, domestic prices, real economy, government spending, government revenues, and to define the specificity of exchange rate channel in small and large economies.

In this paper the mechanism of the exchange rate channel of monetary transmission is studied. There was analyzed the influence of different factors on the operation of exchange rate channel such as: size and level of openness of the economy, capital mobility degree, share of imported goods in the consumer basket and in the structure of production, price elasticity of imported goods at the exchange rate and so on. Characteristics and differences of the exchange rate channel operation in small and large economies were defined.

Detailed study of the mechanism of the action of this channel is necessary not only for the development of the effective monetary policy of the country, but also for the quick respond to the monetary actions of other countries, especially those that can be treated as expansionist.

Key words: transmission mechanism, exchange rate channel, devaluation, revaluation, macroeconomic indicators, monetary policy

УДК 339.9

А. Б. Звезда, В. В. Килин

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС: ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье исследованы особенности развития региональной экономической интеграции в рамках Евразийского экономического сообщества. Проведен анализ динамики развития внешнеторговой деятельности государств-членов и стран-наблюдателей ЕвразЭС. Рассмотрены основные изменения показателей внешней и взаимной торговли государств-участников Таможенного союза и Единого экономического пространства. Проанализированы объемы поступления таможенных платежей и результаты внешней торговли России. Отмечены риски, выгоды и преимущества евразийской интеграции. Выдвинуты предложения и рекомендации по совершенствованию торгово-экономического сотрудничества, разработке и реализации комплексных мер для создания Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: *внешнеторговая деятельность, ЕвразЭС, Единое экономическое пространство, интеграция, СНГ, таможенные платежи, Таможенный союз.*

Масштабные реформы после распада СССР привели к серьезным структурным сдвигам в связях государств в постсоветском пространстве. Во-первых, резко уменьшилась доля обрабатывающих производств, примитивизация экономики привела к полной зависимости стран от выживания сырьевых отраслей. Во-вторых, конкурентное преимущество России, обусловленное более современной структурой хозяйства, было частично утрачено в связи с потерей основных рынков сбыта продукции перерабатывающих отраслей. В-третьих, усилилась гипертрофия отраслей топливно-энергетического комплекса в структуре хозяйственных связей стран. В-четвертых, возникла определенная проблема, угроза деиндустриализации экономики. Опыт Содружества Независимых Государств позволил запустить многоуровневую и разноскоростную интеграцию в постсоветском пространстве [1, с. 9].

Процесс Евразийской интеграции можно условно разделить на три основных этапа. Первым этапом стало образование 10 октября 2000 года Евразийского экономического сообщества (ЕвразЭС). Вторым – создание 01 января 2010 года Таможенного союза (ТС) между Республикой Беларусь (РБ), Республикой Казахстан (РК) и Российской Федерацией (РФ), который перешел 01 января 2012 года в Единое экономическое пространство (ЕЭП). И, наконец, третий этап страны-союзники намерены достичь в 2015 году, когда должно появиться объединение следующего уровня – Евразийский экономический союз (ЕЭС), который в будущем заменит Евразийское экономическое сообщество [2].

Авторы статьи ставят цель изучить последствия изменений во внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности в процессе развития Таможенного союза, формирования Единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества и создания в ближайшей перспективе Евразийского экономического союза, и предложить пути, меры, направления деятельности, которые

будут способствовать повышению результативности внешней и взаимной торговли и росту, в первую очередь, основных, наиболее важных экономических показателей.

Независимые эксперты признают, что благополучие государств Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии обусловлено не открытием индивидуальных преференций и льгот в сотрудничестве с Западом или Востоком, а возможностями создания евразийского трансконтинентального коридора от Атлантики до Тихого океана. В этом свете Россия является страной, расположенной от одного моря до другого моря, посредством которой могут пройти коммуникации между тремя мировыми полюсами экономического и технологического развития в Западной Европе, Восточной Азии и Северной Америке [3, с. 56].

Следует отметить, что международная экономическая организация – Евразийское экономическое сообщество, учрежденная в 2000 году для углубления региональной интеграции в экономической и гуманитарной областях, за истекшие годы продемонстрировала достаточно успешную реализацию стоящих перед ней задач по завершению оформления в полном объеме режима свободной торговли, формированию общего таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования, координации подходов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему, а также создала интеграционный вектор многостороннего взаимодействия постсоветских государств на долгосрочную перспективу [4].

В связи с этим можно констатировать, что ЕврАзЭС стало практически ядром экономической интеграции в постсоветском пространстве и определило интеграционный вектор взаимодействия евразийских государств на долгосрочную перспективу. В подтверждение этого можно привести довольно актуальный пример. Так, объем внешней торговли государств-членов и стран-наблюдателей Евразийского экономического сообщества, в том числе включая показатели валового взаимного товарооборота со государствами-участниками и наблюдателями ЕврАзЭС, возрос в несколько раз в наиболее показательном 2011 году по сравнению с 2000 годом. Результаты проведенного исследования приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Основные показатели внешнеторговой деятельности государств-членов
и стран-наблюдателей Евразийского экономического сообщества
в 2011 году по сравнению с 2000 годом, млрд. долл. США**

Государства-члены ЕврАзЭС, международная организация ЕврАзЭС, государства-наблюдатели ЕврАзЭС	Объем внешней торговли		В т.ч. валовый взаимный товарооборот со странами-членами и наблюдателями	
	2011 г.	2011 г. в размах к 2000 г.	2011 г.	2011 г. в размах к 2000 г.
Беларусь	87,2	5,4	40,6	4,3
Казахстан	125,1	9,1	24,5	5,6
Кыргызстан	6,5	5,9	2,6	8,7
Россия	822,0	6,0	61,3	4,3
Таджикистан	4,5	3,0	1,6	3,2
Государства-члены ЕврАзЭС	1045,3	6,2	130,6	4,5
Армения	5,5	4,6	1,2	6,5
Молдова	7,4	6,1	1,8	4,6
Украина	151,0	5,3	58,8	5,4

Источник: составлено авторами по данным статистики внешней торговли Евразийского экономического сообщества – <http://www.evrazes.com> [5].

Данные, полученные по итогам анализа (табл. 1), свидетельствуют о том, что во всех государствах-членах и странах-наблюдателях Евразийского экономического сообщества отмечена позитивная динамика показателей внешней торговли, а наибольших результатов в развитии внешнеторговой деятельности достигли Казахстан в процентном отношении (рост в 9,1 раза или 910%) и Россия в абсолютных цифрах (увеличение на 685 млрд. долл. США или в 6 раз).

Наряду с этим, в качестве примера можно привести, что в 2012 году по сравнению с 2000 годом в целом по ЕврАзЭС валовой внутренний продукт вырос в 1,8 раза, промышленное производство - в 1,65 раза, сельскохозяйственное производство - в 1,45 раза, инвестиции в основной капитал - в 2,8 раза, оборот розничной торговли - в 3 раза, стоимостной оборот взаимной торговли товарами - в 4,8 раза. О масштабах торгово-экономической интеграции государств-членов ЕврАзЭС свидетельствует тот факт, что с 2000 по 2012 годы валовый взаимный товарооборот стран-участниц Евразийского экономического сообщества рос почти ежегодно и превысил за это время триллион долларов США [6, с. 8-9].

Современная Евразийская экономическая интеграция должна была преодолеть возникшие непривычные границы и барьеры, путем интенсивного рыночного обмена товарами, услугами, капиталом и рабочей силой, качественного развития внешней и взаимной торговли. Единое экономическое пространство в рамках ЕврАзЭС предполагает уже не просто общий рынок товаров, а интеграцию рынков услуг, капитала, труда, унификацию таможенного и внешнеторгового законодательства, а также гармонизацию торгово-экономической политики государств-членов ТС и ЕЭП.

Начиная с 2012 года начала продуктивно работать Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) - постоянно действующий наднациональный регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства. В настоящее время ЕЭК переданы все полномочия в области таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, таможенного администрирования, технического регулирования, установления торговых режимов с третьими странами. Унификация национальных законодательств и обязательность для государств-членов, принимаемых ЕЭК в рамках своих полномочий решений, является важнейшим условием завершения формирования ЕЭП к 1 января 2015 года [7].

Достаточно обоснованным и ярким свидетельством того, что экономическая основа для региональной интеграции на Евразийском пространстве не выглядит второстепенной, являются достаточно позитивные показатели взаимной и внешней торговли Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации за последние четыре года, отраженные в табл. 2.

Таблица 2

Изменение показателей объемов взаимной и внешней торговли товарами государств-членов ТС и ЕЭП ЕврАзЭС за 2010-2013 гг.

Наименование	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение 2013 г. к 2010 г., %
Взаимная торговля (вывоз/ экспорт), млрд. долл. США					
ТС и ЕЭП – всего	47,13	63,10	67,85	64,23	136,3
Беларусь	10,42	15,18	17,11	17,69	169,8
Казахстан	5,99	7,10	6,22	5,96	99,5
Россия	30,72	40,82	44,51	40,58	132,1

Внешняя торговля с третьими странами, млрд. долл. США					
ТС и ЕЭП – всего	686,27	907,23	934,58	931,00	135,7
Беларусь	31,09	46,38	47,67	39,56	127,2
Казахстан	72,49	98,21	108,91	107,16	147,8
Россия	582,69	762,64	777,98	784,28	134,6

Источник: составлено авторами по данным статистики Евразийской экономической комиссии - <http://www.eurasiancommission.org> [2].

Проведенный в рамках исследования анализ (табл. 2) подтверждает, что в целом за период с 2010 по 2013 годы наблюдается положительная динамика развития и определенная стабилизация внешней и взаимной торговли государств-членов ТС и ЕЭП ЕврАзЭС, за отдельными исключениями на современном этапе.

Так например, взаимная торговля в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства ЕврАзЭС в 2013 году отмечается темпом роста 136,3% по сравнению с 2010 годом и определенным снижением показателя - до 94,7% по отношению к 2012 году. При этом, результаты внешней торговли ТС и ЕЭП с третьими странами в 2013 году возросли на 35,7% в сравнении с 2010 годом и незначительно уменьшились на 0,4% относительно 2012 года.

Таким образом, в настоящее время складывается достаточно неоднозначная, непростая ситуация по дальнейшему наращиванию объемов взаимной и внешней торговли государств-членов ТС и ЕЭП ЕврАзЭС. В качестве примера можно привести тот факт, что за одиннадцать месяцев 2013 года общий оборот взаимной торговли товарами стран-партнеров по ТС и ЕЭП снижался на 5,9%, а внешнеторговый оборот Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС сокращался на 0,7%. Однако, по мнению независимых экспертов причины этого носят объективный характер. Приведенные общие цифры не позволяют корректно и однозначно оценивать тенденции развития взаимной и внешней торговли государств-членов ТС и ЕЭП. Необходимо «очищать» общий товарооборот от торговли топливно-энергетическими товарами. Во-первых, потому, что конъюнктура на них весьма изменчива, во-вторых, эти товары выведены за контуры единого нормативного поля ТС и ЕЭП, их оборот регулируется практически в «ручном режиме» в двустороннем формате, что зачастую приводит к резким всплескам или провалам результатов.

Так, в 2013 году заметно снизились поставки российской нефти в Республику Беларусь. Это определило более чем 30-процентное снижение стоимости российского импорта в Республику Беларусь и соответственно потянуло немного вниз общий показатель взаимной торговли государств-членов ТС и ЕЭП. Если же посмотреть на так называемые «очищенные» от ТЭК показатели товарооборота, то окажется, что взаимная торговля, то есть поставки Беларуси, Казахстана и России на собственный единый внутренний рынок, увеличилась за одиннадцать месяцев 2013 года на указанные 0,7%. Экспорт этих же товаров на рынки третьих стран сократился на 6,9%.

Вместе с тем, растущей доминантой 2013 года является продукция агропромышленного комплекса (АПК). В частности, можно отметить увеличение в полтора раза физических объемов поставок казахстанской пшеницы на рынок ЕЭП. Активно растут объемы продаж продовольственных товаров и сельхозсырья из Беларуси, наблюдается 18-процентный рост поставок продукции на единый рынок.

Еще очень важно, что сама товарная структура взаимной торговли тоже постепенно меняется. С момента образования Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС имеется позитивная тенденция роста доли взаимной торговли такими товарными группами, как машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической

промышленности, при одновременном снижении удельного веса топливно-энергетических товаров. Если в 2011 году удельный вес этих товаров составлял 34,9% объема взаимной торговли, то в 2012 году – 33,4%, а в январе-ноябре 2013 года – 28,9%. Это достаточно существенное и значимое изменение товарной структуры взаимной торговли за последние три года. На взгляд экспертного сообщества, это по-прежнему четкий показатель того, что в целом единый рынок ТС и ЕЭП является движущей силой для динамичного роста экономик стран-партнеров. Пусть не столь велики на современном этапе цифры этого роста, но все же они позитивные в не самое простое для экономического развития государств-членов ТС и ЕЭП время [8, с. 49].

Учитывая изложенные выше обстоятельства, важно отметить достигнутые успехи, накопленный положительный опыт и обратить внимание на имеющие место риски, издержки некоторого снижения в последнее время общего товарооборота, отдельных показателей взаимной и внешней торговли государств-членов ТС и ЕЭП, связанные в определенной мере с неблагоприятными внешними факторами, снижением цен на товары мирового экспорта, неустойчивостью глобальной конъюнктуры, кризисными явлениями в глобальной мировой экономике, а также обусловленные необходимостью на современном этапе определенного повышения роли государственного регулирования внешнеторговой деятельности с использованием современных таможенно-тарифных и нетарифных методов воздействия и мер защиты внутреннего рынка стран-партнеров.

Внешнеторговая деятельность является определенным критерием экономической стабильности и развития различных стран. Это особенно характерно и для России в связи с тем, что внешняя торговля нашего государства играет очень важную роль в российской экономике и составляет почти треть Валового внутреннего продукта (ВВП) [9, с. 17].

В качестве примера можно отметить, что Российская Федерация в условиях развития Таможенного союза, формирования Единого экономического пространства ЕврАзЭС и присоединения (22 августа 2012 года) к Всемирной торговой организации (ВТО) обеспечивает в общем плане поступательное, динамичное развитие внешнеторговой деятельности за последние десять лет. Складывается в основном позитивная динамика показателей по итогам 2004–2013 гг., за исключением некоторого снижения результатов в 2009 году по сравнению с предыдущим периодом и замедленного роста в 2010–2011 гг. в связи с последствиями кризисных явлений в мировой экономике и соответственно падением спроса и предложения на международных товарных рынках. Об этих фактах свидетельствуют данные (рис. 1), полученные по итогам проведенного в рамках исследования анализа.

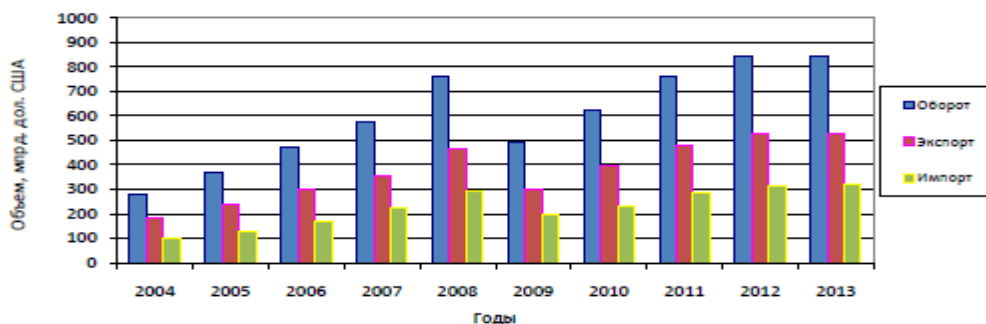


Рис. 1. Основные показатели внешней торговли России (с учетом торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстаном) за 2004-2013 гг. [10]

Результаты, достигнутые в процессе исследования (рис. 1), подтверждают в целом позитивную динамику развития, за отдельными исключениями, и стабилизацию внешнеторговой деятельности России в последние годы, в том числе в условиях формирования ТС и ЕЭП ЕврАзЭС и членства в ВТО. Так, внешнеторговый оборот в 2013 году отмечается темпом роста 300,9% по сравнению с 2004 годом и достиг уровня 100,3% по отношению к 2012 году.

Достаточно значимым показателем в настоящее время, отражающим в определенной степени динамику развития, эффективность внешнеторговой деятельности России и уровень наполнения доходной части российского федерального бюджета являются таможенные платежи, к которым относятся: ввозная и вывозная таможенные пошлины; налог на добавленную стоимость (НДС) и акциз, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; различные таможенные сборы, а также сезонные, специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины [11]. Об этом наглядно свидетельствуют данные (рис. 2) о поступлении таможенных и иных платежей в федеральный бюджет РФ за последние тринадцать лет.

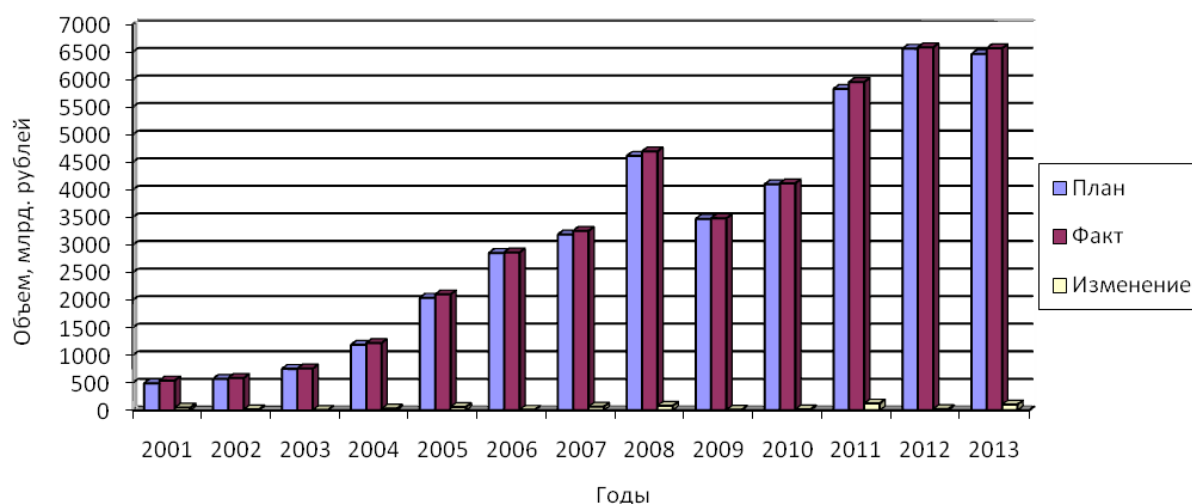


Рис. 2. Основные показатели перечисления в федеральный бюджет России таможенных и иных платежей за 2001-2013 гг. [12]

Результаты проведенного анализа (рис. 2) показывают, что в условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС и членства России во Всемирной торговой организации, в целом за период с 2001 по 2013 годы наблюдается позитивная динамика показателей по взиманию таможенных и иных платежей, за исключением некоторого падения объемов в 2009–2010 и 2013 годах в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, определенным снижением спроса и предложения на международных товарных рынках и возможно недостаточно эффективным применением таможенно-тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности. Так например, сумма платежей, учтенная по доходным статьям федерального бюджета РФ, достигла в 2013 году 6,57 трлн. рублей, что составило 101,6% от прогнозного задания. При этом, отмечается незначительное снижение уровня поступления таможенных платежей до 99,8% по сравнению с 2012 годом (6,58 трлн. рублей).

Важно обратить внимание на то обстоятельство, что за тринадцать лет, начиная с 2001 года по 2013 год объем таможенных платежей, собираемых таможенными органами России вырос на порядок, более чем в 12 раз (с 0,49 до 6,57 трлн. рублей).

Следует отметить, что Федеральная таможенная служба Российской Федерации (ФТС России) в 2013 году обеспечила поступления в федеральный бюджет таможенных и иных платежей в объеме, превышающим 50 процентов его доходной части [13, с. 2].

Дополнительно необходимо сказать, что Россия уже начала реализовывать некоторые преимущества полноценного членства во Всемирной торговой организации. В частности, речь идет о возможности защиты своих национальных интересов в рамках переговоров по новым нормам и правилам международной торговли. По всем ключевым вопросам, затрагивающим российские интересы и стран-союзников по ТС и ЕЭП, были найдены устраивающие заинтересованные стороны компромиссные формулировки. Так, итоги первого года членства Российской Федерации во Всемирной торговой организации показывают, что широко обсуждаемые перед вступлением в ВТО риски и вызовы для российской экономики не вышли за рамки умеренно пессимистического сценария развития экономической ситуации. Например, сумма выпадающих доходов федерального бюджета РФ достигла 1,2 млрд. долл. США, а роста импорта товаров, обусловленного снижением средневзвешенной ставки тарифа, практически не произошло. В то же время, сумма дополнительных доходов российского федерального бюджета, полученных от введения утилизационного сбора в отношении колесных транспортных средств, составила те же 1,2 млрд. долл. США [14, с. 12].

Для успешного выхода ТС и ЕЭП ЕврАзЭС на новый уровень уверенного, поступательного экономического роста, в целях дальнейшего использования выгод и преимуществ евразийской экономической интеграции и членства России в ВТО для совершенствования взаимной и внешней торговли государств-членов ТС и ЕЭП необходимо обеспечить реализацию поставленных целей и исполнение официально принятых базовых, стратегически-важных документов.

Во-первых, важно завершить подготовку проекта договора (соглашения) о Евразийском экономическом союзе, который с 1 января 2015 года должен начать функционировать и заменить Евразийское экономическое сообщество. Необходимо двигаться в заданном направлении, чтобы полностью ликвидировать действующие изъятия и ограничения из общего режима Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС. То есть, должны быть сняты все остающиеся барьеры на пути свободного обмена товарами, услугами, технологиями, капиталом и рабочей силой. Целесообразно, в первую очередь, устранить изъятие из режима свободной торговли по таким, например, проблемным позициям, как алкогольные и табачные товары, лекарственные средства, автомобили, медицинские изделия, газ, нефть и нефтепродукты. Актуальной остается дополнительная и всесторонняя проработка вопросов унификации и гармонизации санитарных, ветеринарных, фитосанитарных мер, сертификации, торговли услугами, привлечения иностранных инвестиций и государственных закупок. Будущий ЕЭС сможет проводить сбалансированную макроэкономическую и бюджетную политику, планировать более плотную координацию в вопросах занятости и развития инфраструктуры, включая создание евразийских транспортных и энергетических сетей, а также образование общего рынка высокотехнологичной продукции, улучшение инвестиционного и делового климата, совершенствование внешнеторговой деятельности и взаимной торговли стран-партнеров [15, с. 4].

Во-вторых, для успешного функционирования ТС и ЕЭП ЕврАзЭС и направления процесса евразийской интеграции на эффективное решение задач и целей экономического развития необходимо принятие Единой стратегии торгово-экономической политики ЕЭП, концепций единой промышленной и сельскохозяйственной политики, а также планов их реализации. Это предполагает

гармонізацію національних і союзних політик розвитку. В подальшому цілесобразно створення системи стратегічного планування розвитку ЕЗП, включаючої довгострочні прогнози, середньострочні концепції і стратегії зовнішньоторгової, промислової, сільськогосподарської, науково-технічної політики, основні напрями соціально-економічної, фінансово-кредитної і податкової політики, а також міждержавні програми і плани заходів по їх реалізації [16, с. 274].

В-третьих, слід розглянути перспективний питання подальшого реформування Євразійської економічної комісії. Комісія повинна повністю відповідати сучасному рівню економічної інтеграції, забезпечувати баланс інтересів всіх учасників процесу. Цілесобразно розширити, з урахуванням складуючої обстановки, повноваження Євразійської економічної комісії і підвищити результативність, якість її діяльності. Так, наприклад, по результатам засідання 24 грудня 2013 року Вищого Євразійського економічного ради прийняті рішення, направлені на захист чесної і добросовісної конкуренції. Контролюючі повноваження в цій області повинні бути передані наднаціональному органу – ЕЭК.

В-четвертих, необхідно забезпечити реалізацію актуальної задачі розширення і углублення інтеграційного процесу, формування ЕЗП і створення ЕЭС. Важливо прийняти обґрунтовані рішення в стосовно подальшого участя в ньому як двох залишених членів ЕвразЭС – Киргизстану і Таджикистану, так і інших держав, участя яких представляється економічно цілесобразним – Арменії, Молдові, Узбекистану. При цьому, слід активно, але достатньо врівноважено підходити до рішення питань розширення ТС і ЕЗП і прийняття нових членів. Це найбільш глибока інтеграція в пострадянському просторі. Кожна держава в інтеграційному об'єднанні йде тому, що воно само не може вирішити певні питання, а вирішуються вони тільки разом. І в межах ТС і ЕЗП країни хочуть мати рівноправні стосунки і взаємну вигоду. В якості прикладу можна відзначити, що Вищим Євразійським економічним ради була затверджена 24 грудня 2013 року «дорожня карта» по приєднанню Арменії до Тарифного союзу і Єдиному економічному простору. Практично готовий і проект аналогічного документа для Республіки Киргизстан. Практично завершена робота над його «дорожньою картою», залишається вирішити кілька важливих питань, поставлених Киргизією [17].

Окремо цілесобразно розглянути проблеми і перспективи розвитку зовнішньоторгової діяльності і міжнародного співробітництва держав-членів ТС і ЕЗП з Україною. Слід відзначити, що, по думці експертного середовища, в разі приєднання України до Тарифного союзу і Єдиному економічному простору в межах ЕвразЭС, вона могла б отримувати газ по внутрішнім цінам Тарифного союзу. Крім того, в цьому разі скасовується експортна податок і на газ, і на нафту, що означало б для Києва 7-8 млрд долл. США економії щорічно. І іншою перспективною траєкторією – створення газотранспортного консорціуму, який передбачає об'єднання газотранспортних систем Росії і України. В цьому разі Україна могла отримувати знижку на газ, а Росія інвестувати мільярди доларів США в консорціум, який орендує трубопроводи. Всього покращення умов торгівлі для України в разі її участя в євразійському інтеграційному процесі могло б оцінюватися в 11-12 млрд долл. США в рік. Ця цифра складається з реалізації згаданого принципу рівності ціни на газ, скасування захисних заходів во взаємній торгівлі, скасування технічних бар'єрів, скасування експортних податків. Приєднання України до Тарифного союзу і ЕЗП дозволило б їй зрівноважити

свой торговый баланс и обеспечить макроэкономическую устойчивость. Следует иметь в виду и другие положительные эффекты, которые могут быть получены при расширении торговли, активизации научно-технического сотрудничества, повышении инвестиционной и инновационной активности, гармонизации национальных промышленных, агропромышленных и макроэкономических политик в ТС и ЕЭП. Данные обстоятельства сказались бы на увеличении реальных доходов населения на 15–20% и росте занятости за счет оживления научно-технической и производственной кооперации. При этом, более 50% граждан Украины, по различным соцопросам и экспертным заключениям, поддерживали интеграцию именно с Россией и странами-участницами ТС и ЕЭП [18, с. 11-12].

В настоящее время ситуация складывается таким образом, что Украина в результате последних внешнеполитических событий, международных и внутренних конфликтов, игнорирования мнения ряда регионов обрекает себя на катастрофические экономические отношения, разрушение крепких, исторических торгово-экономических связей как с Россией, так и государствами-членами ТС и ЕЭП, добровольно ставя себя в невыгодную по всем направлениям внешнеторгового и экономического развития одностороннюю зависимость от ЕС и США.

В сложившихся условиях глобальной экономики именно развитие Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России, а также вступление в ТС–ЕЭП как стран-членов СНГ, так и других заинтересованных государств будет планомерно способствовать укреплению производственного потенциала России и стран-союзников, его качественному обновлению и созданию предпосылок для более активного выхода передовых, инновационных, экспортно-ориентированных национальных предприятий на глобальный мировой рынок.

Резюмируя изложенное выше можно констатировать, что отмеченные выгоды и преимущества региональной экономической интеграции на базе Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также в рамках будущего Евразийского экономического союза обоснованно вселяют уверенность в перспективном развитии взаимовыгодного торгового сотрудничества Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации как между собой, так и с другими странами. Несмотря порой на неблагоприятные внешние торгово-экономические факторы, неустойчивую глобальную конъюнктуру, кризисные явления в мировой экономике, общий рынок государств-членов ТС и ЕЭП имеет реальные возможности и перспективы для дальнейшего развития и расширения. Рост совокупного потенциала позволит странам-участницам Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС выйти на более интенсивную, высокую траекторию внешнеторгового и экономического развития, повысить уровень и степень диверсификации товарной структуры взаимной и внешней торговли, за счет увеличения доли товаров с высокой добавленной стоимостью, наращивать промышленную кооперацию и расширять инвестиционные связи. Все это должно помочь в выработке новых приоритетных шагов на пути к самой широкой евразийской экономической интеграции, с учетом условий и вызовов XXI века, а также сохранить и обеспечить высокий темп развития внешнеторговой деятельности и взаимной торговли стран-партнеров.

В заключение следует отметить, что именно Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации может и должно стать локомотивом более глубокого интеграционного процесса в постсоветском пространстве и обеспечить создание Евразийского экономического союза. Для этих целей и в дальнейшем необходимо оставаться генератором идей в СНГ, ЕврАзЭС, быть ведущим разработчиком стратегии развития, продолжить искать

единомышленников, убеждать, идти на компромиссы и достигать широкого консенсуса в рамках демократических процедур, а также брать на себя в рамках двухсторонних и многосторонних соглашений соответствующие торгово-экономические и финансовые обязательства.

Список использованной литературы

1. Кокшаров В.А. Многоуровневая интеграция в постсоветском пространстве // Известия Уральского государственного университета. 2011. № 4. С. 9-16.
2. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: документы, статистика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 02.05.2014).
3. Елисеев М.С. Евразийское пространство: геоэкономический аспект развития // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 14. С. 49-57.
4. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года (ред. от 06.10.2007) // Собрание законодательства РФ. 18.02.2002. № 7. Ст. 632.
5. Мансуров Т.А. Евразийское экономическое сообщество: «ЕврАзЭС сегодня - 2013» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazes.com> (дата обращения: 08.05.2014).
6. Мансуров Т.А. Становление и развитие Евразийской интеграции // Международная экономика. 2013. № 12. С. 6-12.
7. Договор о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года // Собрание законодательства РФ. 12.03.2012. № 11. ст. 1275.
8. Ивантер А.Е. «Серые зоны» Таможенного союза - результат недоинтеграции // Эксперт. 2014. № 4 [883]. С. 48-52.
9. Петров Г.Г. Догоняющие или отстающие? // Таможня. 2013. № 24 [335]. С. 17-19.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: статистика внешней торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2014).
11. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // Собрание законодательства РФ. 13.12.2010 № 50. ст. 6615.
12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации: таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 14.05.2014).
13. Данилкин А.И. Курс на современные технологии // Таможня. 2014. № 6 [341]. С. 2-4.
14. Моисеев Ю.А. Есть ли жизнь в ВТО? // Таможня. 2013. № 24 [335]. С. 9-12.
15. Лукашенко А.Г., Назарбаев Н.А., Путин В.В. Учитывая интересы друг друга // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 14. С. 3-8.
16. Глазьев С.Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 13. С. 268-278.
17. Протокол заседания Высшего Евразийского экономического совета 24 декабря 2013 года, с участием Армении, Киргизии и Украины [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19917> (дата обращения: 18.05.2014).
18. Глазьев С.Ю. О важности участия Украины в евразийском интеграционном процессе // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 14. С. 9-12.
Статья поступила в редакцию 28.05.2014.

A. Zvezdova, V. Kilin
**FORMATION OF A SINGLE ECONOMIC SPACE WITHIN THE EURASES:
FOREING TRADE AND ECONOMIC ASPECTS**

The article discusses development of regional economic integration in the post-Soviet space with regard to the fact that the large-scale reforms after the collapse of the USSR caused serious structural transformations in the relations among the states. The experience accumulated by the Commonwealth of Independent States (CIS) allowed to launch a multi-level and multi-speed integration. The authors consider the stages, risks and perspectives of development of the regional economic integration.

The process of Eurasian integration can be divided into three main stages. The first stage was the formation of the Eurasian Economic Community (EurAsEC) on 10 October 2000. The second stage was the formation of the Customs Union involving the Russian Federation, the Republic of Belarus and the Republic of Kazakhstan on 1 January 2010, which was transformed into the Common Economic Space on 1 January 2012. The third stage is planned to be reached in 2015, when the union of the next level will be formed – the Eurasian Economic Union.

The international economic organization – the Eurasian Economic Community – has already demonstrated successful realization of its targets. It has finished formation of the free trade mode, formation of the common customs tariff and the common system of non-tariff regulation measures, and provided coordination for the integration into the global economy and international trade system. The integration vector for long-term multilateral interaction of post-Soviet states was established. The foreign trade volume of the member and observer states of the Eurasian Economic Community, including the mutual gross commodity turnover with the member and observer states of the EurAsEC, has grown several-fold in 2011 in comparison to 2000.

Formation of the Common Economic Space is the most significant event not only in the life of the EurAsEC, but the whole of the CIS. The essential condition for the efficiency of this integration union is progressive development of foreign trade and trade among member states of the Trading System and the Common Economic Space.

The analysis carried out by the authors of this article has shown that in general in the period of 2010-2013 there was positive dynamics of development and stabilization of the foreign trade and trade among member states of the Trading System and the Common Economic Space, with certain exceptions. Under these conditions Russia has also managed to achieve positive dynamics of the foreign trade development in the last decade.

The article points out risks, benefits and advantages of Eurasian integration and draws relevant conclusions. Suppositions and recommendations are made on how to promote trade and economic cooperation, increase efficiency of foreign trade and realize measures for creation of the Eurasian Economic Union.

Key words: *foreign trade, EurAsEC, common economic space, integration, CIS, customs payments, Customs Union.*

А.Б. Звездава, В. В. Кілін
**ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ В РАМКАХ
ЄВРАЗЕС: ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ**

У статті досліджено особливості розвитку регіональної економічної інтеграції в рамках Євразійського економічного співтовариства. Проведено аналіз динаміки розвитку зовнішньоторговельної діяльності держав-членів та країн-спостерігачів ЄвРАЗЕС. Розглянуто основні зміни показників зовнішньої і взаємної торгівлі держав-учасників Митного союзу і Єдиного економічного простору. Проаналізовано обсяги

надходження митних платежів та результати зовнішньої торгівлі Росії. Відмічені ризики, вигоди і переваги євразійської інтеграції. Висунуто пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення торгово-економічного співробітництва, розробці та реалізації комплексних заходів для створення Євразійського економічного союзу.

Ключові слова: *зовнішньоторговельна діяльність, ЄвразЕС, Єдиний економічний простір, інтеграція, СНД, митні платежі, Митний союз.*

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 354:338.24.01

О.А. Шатило

ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

У статті розкрито зміст поняття «національні економічні інтереси». Проаналізовано чинні правові акти з питань регулювання національних інтересів та забезпечення національної безпеки. Визначено, що сучасний стан забезпечення національних економічних інтересів є незадовільним та запропоновано шляхи його покращення.

Ключові слова: національні інтереси, національна безпека, національні економічні інтереси, економічна безпека, глобалізаційні процеси.

Постановка проблеми. Визначальними характеристиками сучасного укладу світової політичної та економічної систем є наскрізна глобалізація усіх сфер та процесів, що має своїм наслідком фактичне стирання ролі державних кордонів та міжнародних бар'єрів, які окреслюють межі існуючих у світі країн. Поряд з тим, кожна країна намагається забезпечити для себе найкращі позиції, виходячи з тих базових умов які наразі об'єктивно склалися. Характерною ознакою сучасного історичного моменту є і те, що завоювання вигідних геополітичних позицій відбувається в абсолютній більшості через реалізацію варіативних політико-економічних заходів. У той же час, зазначені політико-економічні заходи не носять характерного для XIX-XX ст. насильницького чи прямого спрямування, а здебільшого є прихованими, непрямими та нетарифними. Все це дає змогу провадити самостійну національну економічну політику у відповідності до національних інтересів країни без порушення міжнародних економічних зобов'язань. Це в свою чергу вимагає наявності та послідовної реалізації національних економічних інтересів країни, що покликані забезпечувати стратегічну орієнтацію та відносну статичність упроваджуваних економічних реформ.

Аналіз попередніх наукових досліджень. Питання забезпечення національних інтересів, в тому числі й економічних досліджені у працях вітчизняних дослідників В. Гейця, В. Мунтіяна, В. Шлемка, Г. Пухтаєвич, Г. Ситника, І. Розпутенка, М. Єрмошенка, О. Барановського, О. Власюка, П. Іващенко, Я. Жаліла; зарубіжних Дж. Клайна, Ч. Поше, С. Краснера та інших. В дослідженнях зазначених авторів розкриваються питання становлення національних економічних інтересів (далі - НЕІ), механізми їх впровадження та захисту. Наводяться класифікації НЕІ, загрози економічній безпеці, її індикатори та проводиться оцінка стану економічної безпеки. У той же час, залишаються недостатньо дослідженими питання формування та реалізації системи національних економічних інтересів в Україні.

Відтак, **метою** публікації є здійснення узагальнення елементів вітчизняної системи формування та реалізації національних економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення національних інтересів є пріоритетом державного будівництва кожної країни. З набуттям незалежності Україна активно долучилась до міжнародних процесів, в тому числі й економічних. Відповідно, для забезпечення національних пріоритетів в економічній сфері виникла необхідність у

формуванні цілісної категорії «національні економічні інтереси», яке до цього часу не носить реального теоретико-методологічного наповнення, а застосовується лише політичними діячами для обґрунтування своїх вузькопартійних інтересів.

Вперше поняття національних інтересів на законодавчому рівні було визначено в Законі України «Про основи національної безпеки України», згідно якого національні інтереси – це життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток [5]. В статті 8 цього ж Закону визначено основні напрямки державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері: забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки; прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв; вдосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій; подолання «тінізації» економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталів за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси; здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень; забезпечення енергетичної безпеки та диверсифікації джерел енергозабезпечення; забезпечення продовольчої безпеки; захист внутрішнього ринку; посилення участі України у міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях. Хоча в згаданому Законі і не наведено перелік національних економічних інтересів, його можна сформулювати, в тому числі й з урахуванням наведених напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері. Однак, слід розмежовувати поняття національних економічних інтересів і пріоритетів або ж напрямків державної політики в економічній сфері: останнє поняття є вужчим від категорії НЕІ і має формуватись виключно у відповідності і на забезпечення виконання національних економічних інтересів.

Подібно до аналізованого акту, опосередковано елементи системи національних інтересів розкриті ще й у Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [4], де визначаються, окрім іншого засади державної політики як внутрішньої, так і зовнішньої в економічній сфері: забезпечення конкурентоспроможності національної економіки; проведення стабільної, раціональної та справедливої податкової політики; розвиток і зміцнення банківської системи та небанківських фінансових установ; детінізація економіки, створення сприятливих умов для діяльності економічних агентів у легальному правовому полі; досягнення високого рівня енергетичної безпеки, диверсифікація джерел постачання енергоносіїв; підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами; забезпечення інтеграції економіки України у світову економічну систему; розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національну економіку тощо. Знову ж таки, окреслені позиції не можуть трактуватися як національні економічні інтереси, адже, по-перше є недостатньо чіткими, а по-друге не включають позицію усіх прошарків суспільства, потреби якого є невід'ємним компонентом національного інтересу.

Визначення власне національних економічних інтересів наведено дослідником М. Єрмошенком, згідно якого національні економічні інтереси слід розглядати, з одного боку, як поверхневі прояви дії об'єктивних економічних законів у економічному житті, з іншого, як об'єктивну необхідність усунення загроз економічній безпеці. В такому разі під національними економічними інтересами слід розуміти сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки [3]. На думку автора, економічні інтереси є об'єктивним виразом функціонування економічної сфери країни. Вони виступають як провідна складова системної сукупності національних інтересів, тому що економічна сфера є базовою. Реалізація національних економічних інтересів дуже тісно пов'язана із забезпеченням економічної безпеки держави. Остання виступає як стан, при якому національні економічні інтереси захищені від внутрішніх і зовнішніх загроз. По суті реалізація економічних інтересів, як стверджує М. Єрмошенко, і є змістом забезпечення економічної безпеки. Захист національних економічних інтересів є найважливішою функцією системи забезпечення безпеки економічної сфери. Мета реалізації національних економічних інтересів полягає в підтриманні такого стану економічної сфери держави, який характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних чинників, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування економіки держави і економічне зростання.

Водночас слід зазначити, що в Україні досі відсутні чітко визначені НЕІ, не закріплено їх поняття на законодавчому рівні, не сформовано цілісну систему. Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати будь-які свої дії, запевняючи, що вони повністю відповідають НЕІ. Така ситуація таїть значну загрозу економічній безпеці України. На думку вітчизняного дослідника В. Шлемка, для створення цілісної системи НЕІ та їх ефективного функціонування насамперед необхідно: створити відповідну нормативну базу; проводити моніторинг НЕІ та їх моделювання; створити банк даних щодо національних економічних інтересів; забезпечити баланс НЕІ та їх гармонійне поєднання [1, с. 10], з чим можна частково погодитися, однак, першим кроком у процесі формування системи НЕІ має бути не законодавче їх визначення, а ґрунтовна експертно-аналітична робота науковців та зацікавлених громадських діячів, з подальшим долученням до цього процесу представників державно-політичних кіл. Саме такий підхід може убезпечити від узурпації цього процесу правлячою політичною верхівкою, а відтак – сприятиме уникненню суб'єктивізації НЕІ.

Як вже зазначалось, національні економічні інтереси у вітчизняних дослідженнях розглядаються через призму поняття економічної безпеки, або ж національної безпеки в економічній сфері, а тому для всебічного розгляду НЕІ необхідно проаналізувати елементи системи економічної безпеки. Власне, економічна безпека трактується як стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави. [7, с. 18]. Основні засади як національної безпеки загалом, так і економічної безпеки зокрема розкриті в Указі Президента України «Про стратегію національної безпеки України». Згідно зазначеного акту, існує ціла низка загроз національній безпеці України в економічній сфері, які зумовлені наступним: нестійкістю економічного зростання та його надмірною залежністю від зовнішніх чинників; збереженням структурних деформацій у національній економіці, неефективністю використання матеріальних ресурсів, що спричиняє низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції; неефективністю захисту права власності, відсутністю умов для формування необхідного інвестиційного потенціалу в національній економіці, зокрема розвинених фінансового та фондового ринків, несприятливим макроекономічним та політико-правовим кліматом для

залучення іноземних інвестицій та розвитку внутрішнього інвестиційного процесу; недосконалістю податкової системи, низькою ефективністю податкового адміністрування та контролю за використанням бюджетних асигнувань; низьким рівнем конкурентності та монополізацією окремих галузей промисловості, постачання товарів та надання послуг; недосконалістю механізмів захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції з боку імпортової продукції, неефективністю боротьби з контрабандою; надмірною залежністю від імпорту енергетичних ресурсів, недиверсифікованістю джерел енергопостачання; монополізацією іноземним капіталом певних стратегічно важливих галузей національної економіки, що загрожує стабільності окремих товарних ринків; деградацією науково-технічного потенціалу, нерозвиненістю національної інноваційної системи, низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання; некерованим відтоком за межі держави інтелектуальних та трудових ресурсів, у тому числі у формі трудової міграції; поглибленням регіональної диференціації; високим рівнем «тінізації» економіки тощо [6].

У той же час, зазначені виклики та загрози носять значною мірою декларативний характер, адже, хоча й визначено перелік суб'єктів захисту національних інтересів (Президент України, Верховна Рада України, Рада національної безпеки і оборони України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, міністерства, інші органи центральної виконавчої влади, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, суди, громадяни), однак, цілісний механізм їх реалізації наразі відсутній.

Водночас, не дивлячись на те, що переліку національних інтересів, у тому числі й економічних на законодавчому рівні не розкрито, існують варіативні дослідження вітчизняних науковців щодо аналізованого питання. До прикладу, дослідник В. Шлемко серед найважливіших національних економічних інтересів виділяє такі: створення самодостатньої, конкурентоспроможної національної економіки; створення надійної системи економічної безпеки України; здійснення структурної перебудови економіки; забезпечення ефективного розвитку національної промисловості; істотне зменшення енергомісткості і матеріаломісткості валового внутрішнього продукту; здійснення кардинальної модернізації виробництва та розвиток його наукомістких галузей; створення замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції; забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу; створення потужного воєнно-промислового комплексу, зокрема, ракетно-космічної галузі; збереження та розвиток інтелектуального та науково-технічного потенціалів України; здійснення політики енерго- і ресурсозбереження; здійснення прогресивних економічних перетворень на базі власної моделі реформ; здійснення широкого комплексу інституційних змін з метою динамічного розвитку національної економіки; здійснення реформи податкової системи, посилення стимулюючого впливу податків на розвиток виробництва; проведення земельної реформи, підтримка фермерських господарств; здійснення реформи агропромислового комплексу; проведення рішучої боротьби з «тіньовою» економікою; побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівноправності та взаємовигідності; забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; вдосконалення товарної структури експорту та імпорту; ефективне використання Україною свого вигідного географічного положення для здійснення міжнародного транзиту тощо [1, с. 138]. Не дивлячись на досить детальне визначення варіативних аспектів забезпечення розвитку економічної сфери, і цей перелік не є вичерпним, адже залишає поза увагою необхідність проведення послідовної політики в інноваційно-інвестиційній сфері для забезпечення надходжень до національної економіки новітніх технологій.

Досить цікавим, з огляду на вітчизняні реалії, є досвід США у сфері формування системи національних інтересів. Так, національні інтереси США, з наукової точки зору, мають багаторівневу градацію та складаються з таких груп: життєвонеобхідні інтереси, критично важливі інтереси, важливі інтереси, другорядні інтереси (рис). Наведений перелік національних інтересів законодавчо не закріплено, а їх елементи (національних інтересів) пронизують усе національне законодавство та лежать в основі державної політики. Наведена ж градація запропонована групою північноамериканських науковців, громадських та політичних діячів, які здійснили їх узагальнення, виходячи з існуючих суспільних та особистих цінностей, пріоритетів державної політики, конституційних засад існування держави та чинного правового поля США [8].

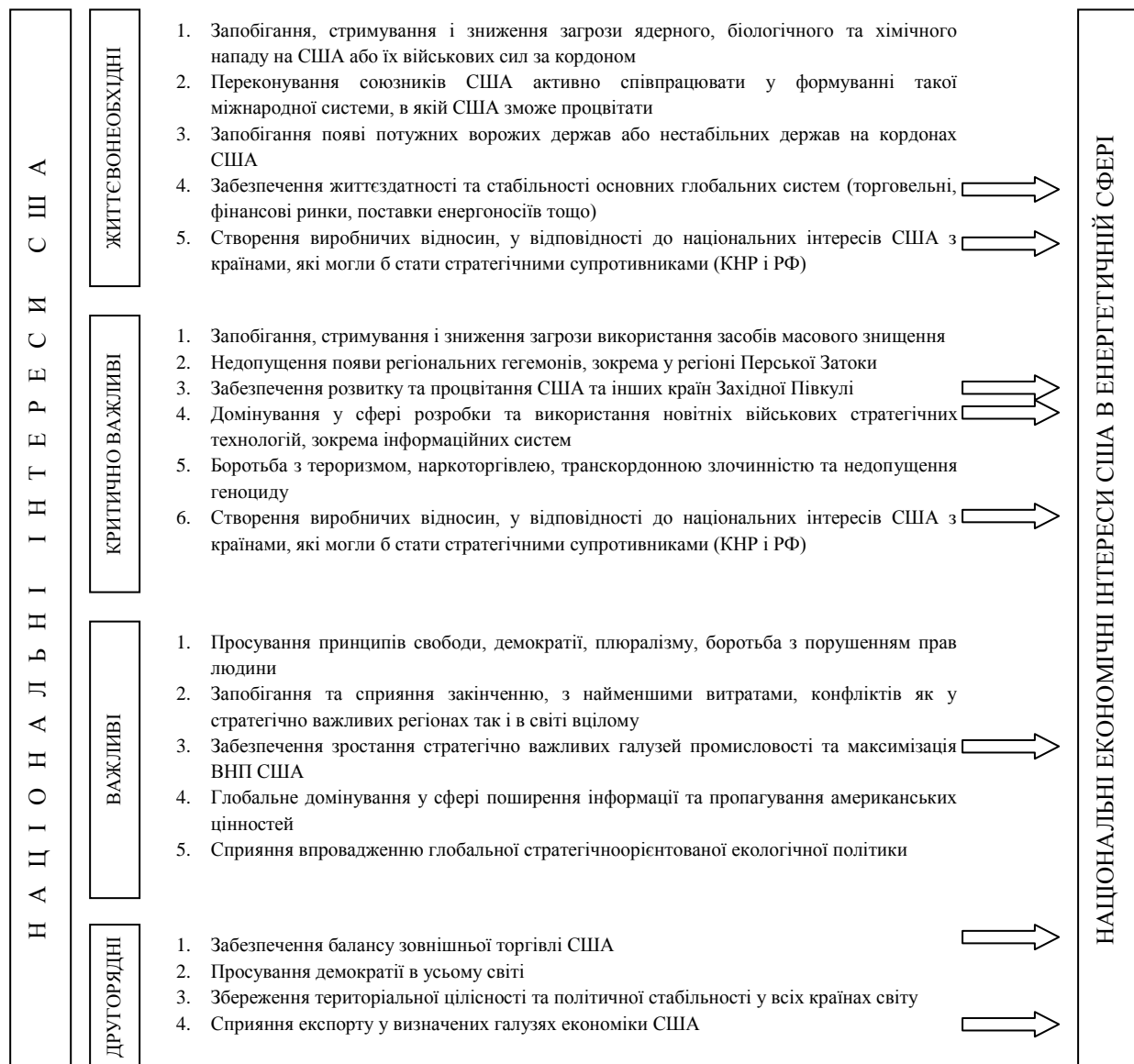


Рис. Система національних інтересів США

Поряд з тим, в одному з офіційних документів – Стратегії національної безпеки США 2010 р. (National Security Strategy) [9] можна знайти такі позиції національних інтересів США: безпека (забезпечення безпеки США, їх громадян, союзників та

партнерів), процвітання (розбудова сильної, інноваційноорієнтованої, зростаючої економіки у відкритій глобальній економічній системі, яка сприяє процвітання), цінності (забезпечення поваги до універсальних, загальнолюдських цінностей у США і в усьому світі), світовий порядок (побудова світового порядку на чолі зі США, що забезпечуватиме мир, безпеку та можливості поглиблення міжнародного співробітництва для вирішення глобальних проблем). Необхідно зауважити, що хоча, останній з аналізованих, перелік національних інтересів США фізично є значно вужчим у порівнянні з попереднім, однак, сутнісних відмінностей вони не мають, адже перелічені чотири національні інтереси, або краще сказати групи інтересів, відображають ті положення, які узагальнені зазначеною вище групою дослідників та класифіковані за ступенем їх важливості.

Висновки. Відтак, проаналізувавши творчий доробок вітчизняної наукової школи національного економічного інтересу, а також правову основу забезпечення національних економічних інтересів, можна резюмувати, що в Україні, на сьогодні законодавчо не визначено переліку національних економічних інтересів, не закріплено однозначного тлумачення зазначеного терміну. НЕІ підміняються термінами «пріоритети в економічній сфері» або ж «економічна безпека», що, як вже зазначалось, є вужчим, або ж, відповідно – похідним поняттями, а тому має використовуватись для означення тих національних економічних інтересів, реалізація яких є невідкладною і можливою на даний час, а також тих, недотримання яких може принести певних збитків національній безпеці. Окрім того, не виділено переліку органів державної влади, які здійснювали б контрольні, регулятивні та стимулятивні функції в реалізації саме НЕІ. Водночас, іноземний досвід свідчить, що питанням забезпечення національних інтересів, зокрема й економічних, приділяється значна увага навіть найбільш розвиненими країнами світу. Більше того, існують формальні (законодавчо закріплені) та неформальні (напрацьовані науковцями та громадськістю) переліки національних інтересів.

Відтак, на першому етапі роботи з формування цілісної системи національних інтересів України доцільно було б, орієнтуючись на окреслений досвід США, здійснити об'єктивне узагальнення національних інтересів країни представниками наукової еліти та громадсько-політичних кіл, що б стало як орієнтиром для подальшої законодавчої роботи так і певним стримувачем для політичної еліти країни.

Список використаної літератури

1. Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
2. Економічна безпека: концептуальне бачення та механізм забезпечення : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dffd.gov.ua/download/book/GumSotsEk/33
3. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М.М. Єрмошенко: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nam.kiev.ua/ape/n_01_1-2/yermosh.htm.
4. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики; Закон України, 1 лип. 2010 р / Офіційний вісник України. – 2003. – № 55. – С. 17.
5. Про основи національної безпеки України; Закон України, 19 черв. 2003 р / Офіційний вісник України. – 2010. – № 29. – С. 38.
6. Про стратегію національної безпеки України; Указ Президента України, 12 лют. 2007 р. / Офіційний вісник України. – 2007. – № 11. – С. 7.
7. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки / Г.О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2003. – 148 с.

8. Americans National Interests : A Report from the Commission on Americans National Interests : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ncjrs.gov/App/Publications/abstract.aspx?ID=189698.

9. National Security Strategy : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2014.

O.A. Shatylo

THE UKRAINE NATIONAL ECONOMIC INTERESTS FORMATION AND INTRODUCTION

The article deals with the concept of "national economic interest". It also analysis the existing legal base of national interests and national security regulation. In result are determined that the definition of national economic interests as well as their nomenclature in Ukraine are not legally defined. In the domestic legal practice instead national economic interest are used categories of national security or priorities in the economic sphere one. Meanwhile this terms are not identical with national economic interests because of their are derivative to the last one. In addition does not exist some list of public authorities which authorized to realize control, regulatory and stimulating of national economic interests implementation. However, international experience shows that issues of national economic interests protection and introduction pays great attention to the most developed countries in the world. Moreover, the foreign experience shows that there are exists formal (created by legislators and enshrined in law) and informal (created by scientists and public figures) lists of national interests.

For example the United States national interests, as a scientific category, has multilevel gradation and consists of the few groups: vital interests, necessary critical interests, important interests, secondary interests. The vital interests group includes such components as: prevention, and reduction the threat of nuclear, biological and chemical attacks on the United States; formation of such an international system in which the United States can prosper; preventing the emergence of powerful inimical or unstable states on U.S. borders appear; the viability and stability of major global systems (trade, financial markets, energy supplies, etc.) providing and some other. The necessary critical interests group consist of: prevention and reduction the threat of mass destruction weapons; preventing the emergence of regional hegemony appearing; ensure the development and prosperity of the United States and other countries Western Hemisphere; dominance in the development and introduction of advanced military strategic technologies, especially information systems; establishment of industrial relations of countries that could become strategic opponent etc. The important interests include such positions as: the principles of liberty, democracy and pluralism promotion; ensuring the growth of strategic industries and maximization U.S. GDP; global dominance in the dissemination of information and promotion of American values and others. The last group of U.S. national interest system known as secondary interests and consists of: ensure balance of U.S foreign trade; promoting democracy around the world; territorial integrity and political stability throughout the world conservation; promoting exports in certain sectors of the U.S. economy.

The ones national interests are included in U.S. National Security Strategy Act as such priorities U.S. national security policy as security (security of the United States, its citizens, allies and partners), prosperity (building a strong, innovative, stable growing economy in an open global economic system), values (ensure universal human values in the United States as well as around the world) and world order (building a world order led by the U.S., which will ensure peace, security and opportunities to international cooperation to solve global problems).

Therefore, the first phase of creation an integrated system of Ukraine national interests should be focused on the U.S. experience which at the article is analyses. But before make such a move it is necessary to make an objective generalization of Ukraine national interests by the scientists and public figures that would become a guideline for further legislative work.

Key words: *national interests, national safety, national economic interests, economic safety, globalization processes.*

УДК 369.3:338.24

Т.М. Завора, І.О. Литвин

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Обґрунтовано необхідність реформування соціальної політики у сфері зайнятості у контексті забезпечення соціальної безпеки. Проаналізовано активні й пасивні заходи соціальної політики у сфері зайнятості. Розкрито концептуальні основи системи загальнообов'язкового державного соціального страхування (ЗДСС) на випадок безробіття. Здійснено порівняльний аналіз критеріїв механізму виплати допомоги по безробіттю з урахуванням світового досвіду. Визначено передумови реформування системи ЗДСС, до яких віднесено поліпшення фінансово-економічної ситуації в державі, розширення сфери застосування праці, підвищення соціальних стандартів.

Ключові слова: *соціальна безпека, політика зайнятості, активні та пасивні заходи політики зайнятості, загальнообов'язкове державне соціальне страхування.*

Актуальність теми дослідження. На всіх етапах соціально-економічного розвитку однією із загроз соціальній безпеці є зростання рівня незайнятого населення. Експерти Міжнародної організації праці вважають, що найближчим часом у середньому у світі безробіття сягне рівня 10% населення. Тенденція зростання рівня безробіття відстежується у багатьох країнах світу. Так, загальний рівень безробіття в Греції на кінець 2013 р. становив близько 30%, в Італії – 11,2% [1, 2]. Однією з основних причин прогресування кризи на світовому ринку зайнятості є рецесія в Європі, про що свідчить зростання питомої ваги безробітних протягом більше року із 28,5 до 34%. Така ситуація є вкрай негативною і для незайнятої молоді, кількість якої становить 73,8 млн. осіб. Загостренню ситуації щодо зростання світового рівня безробіття сприяє уповільнення економічної активності у світі. Таким чином, процес зростання рівня незайнятого населення працездатного віку має негативні економічні й соціальні наслідки, створюючи загрозу національній безпеці у соціальній сфері.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи формування та забезпечення соціальної безпеки в Україні досліджували науковці О.О. Давидюк, Т.А.Заяць, О.І. Ілляш, Е.М. Лібанова, О. Новікова, Н.С. Палій, які виявили існуючі ризики й загрози та визначили напрями реформування соціальної політики держави [3 – 5]. Оцінюванням сучасного стану безробіття в Україні, вивченням основних проблем виникнення цього явища та аналізом наслідків займалися О.Б. Горяча, О.О. Дорошко, Л.І. Яковенко та інші, вони запропонували шляхи реформування політики зайнятості в Україні [6, 7]. Проблеми безробіття й аналіз соціального захисту безробітного населення досліджували П. Нікіфорова, А. Вольська,

запропонувавши напрями реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття в Україні [8]. В умовах зростання рівня безробіття та неможливості ліквідації явища в сучасних умовах актуальним залишається питання соціального захисту населення.

Постановка завдання. Трансформаційні процеси у соціально-економічному розвитку держави визначають необхідність забезпечення формування виваженої соціальної політики у сфері зайнятості та визначення напрямів удосконалення системи загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття з урахуванням загроз національній безпеці у соціальній сфері.

Основний матеріал і результати. Основні засади державної політики щодо гарантування національної безпеки у всіх сферах життєдіяльності, у тому числі і в соціальній сфері, визначені Законом України «Про основи національної безпеки України». При розкритті проблеми безпеки ключовими є поняття загроз, які характеризують явища і чинники, що створюють небезпеку національним інтересам. Відповідно до Закону основними загрозами національній безпеці у соціальній сфері на сучасному етапі розвитку держави є: невідповідність програм реформування економіки країни і результатів їх здійснення визначеним соціальним пріоритетам; неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення. Основними ризиками для соціально-трудова сфери на сьогодні є: зниження рівня оплати праці, що зумовлюватиме бідність працюючого населення; зростання заборгованості із виплати заробітної плати; нарощування розриву між реально застосовуваними та формально закріпленими нормами і правилами у сфері соціально-трудова відносин і тінізація зайнятості та оплати праці; звуження сфери прикладання праці та поширення тривалого безробіття, що призводитиме до зниження якості соціально-трудова потенціалу країни, та визначає необхідність реформування соціальної політики у сфері зайнятості.

Правові, економічні й організаційні засади реалізації державної політики у сфері зайнятості населення, гарантії держави щодо захисту прав громадян на працю та реалізації їхніх прав на соціальний захист від безробіття визначено Законом України «Про зайнятість населення», відповідно до якого безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [9]. Система прав, обов'язків і гарантій щодо соціального захисту населення у разі безробіття в Україні регулюється Законами України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [10].

Політика зайнятості населення існує у двох формах – активна й пасивна. Активні методи підтримки ринку праці передбачають діяльність держави, спрямовану на скорочення рівня безробіття як такого, тобто на забезпечення можливості реалізації своєї трудової активності всім громадянам, а відповідно на забезпечення повної зайнятості всього працездатного населення країни. Активна політика зайнятості спрямована на подолання незбалансованості пропозиції робочої сили й потреби в ній. Заходи активної політики спрямовані на збільшення попиту на робочу силу з боку як приватного, так і державного секторів економіки; підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення якісної відповідності робочої сили і робочих місць; поліпшення процесу працевлаштування. Фінансове забезпечення активних заходів політики зайнятості здійснюється за рахунок цільових асигнувань центрального та місцевих бюджетів. У контексті забезпечення якісної збалансованості пропозиції робочої сили попиту на неї першочергове значення має підготовка та перепідготовка економічно активного населення з урахуванням попиту на ринку праці. Таким чином, першочерговим завданням формування соціальної політики у сфері зайнятості є

розроблення якісного прогнозу попиту на робочу силу в розрізі професій та формування на його основі державного замовлення на підготовку кадрів. Важливим напрямом активної політики на ринку праці є також підготовка робочої сили до відкриття власної справи, зокрема стосовно мікропідприємництва та самозайнятості населення.

Пасивні заходи соціальної політики у сфері зайнятості спрямовані на підтримку доходів населення у випадку втрати роботи, фінансування якої здійснюється зі спеціальних страхових фондів. Так, відповідно до законодавства України статусу безробітного може набути: особа працездатного віку до призначення пенсії (зокрема, на пільгових умовах або за вислугу років), яка через відсутність роботи не має заробітку чи інших передбачених законодавством доходів, готова та здатна приступити до роботи; інвалід, який не досяг установленого пенсійного віку й отримує пенсію по інвалідності або соціальну допомогу; особа, молодша 16-річного віку, яка працювала та була звільнена у зв'язку зі змінами в організації виробництва і праці, зокрема припиненням або перепрофілюванням підприємств, установ та організацій, скороченням чисельності (штату) працівників.

Статус безробітного надається за особистою заявою у разі відсутності підходящої роботи з першого дня реєстрації у територіальних органах центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції (центр зайнятості), незалежно від зареєстрованого місця проживання чи місця перебування. Починаючи із 2009 року, в Україні спостерігається позитивна тенденція до зменшення кількості безробітних осіб (рис. 1). Соціальний захист безробітного населення здійснюється шляхом компенсації втраченої заробітної плати виплатою допомоги по безробіттю. Згідно з п.1 ст.23 Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» застраховані особи, визнані в установленому порядку безробітними, страховий стаж яких протягом 12-ти місяців, що передували реєстрації особи як безробітної, становить не менше ніж шість місяців, за даними Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування, мають право на допомогу по безробіттю залежно від страхового стажу.

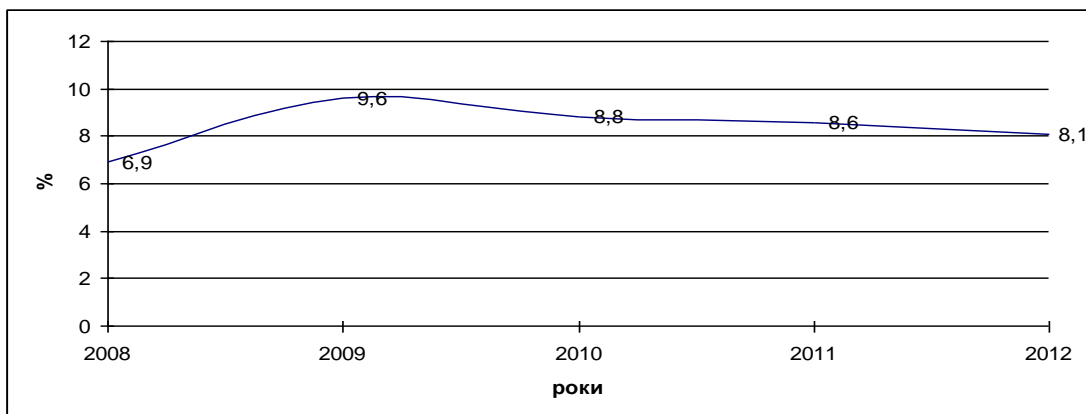


Рис.1. Динаміка стану безробіття населення України

Розмір цієї допомоги визначається у відсотках до їхньої середньої заробітної плати (доходу), визначеної відповідно до Порядку обчислення середньої заробітної плати (доходу) для розрахунку виплат за ЗДСС, залежно від страхового стажу: до двох років – 50%, від двох до шести років – 55%, від шести до десяти – 60%, понад 10 років – 70% [11, с. 107]. Допомога по безробіттю виплачується залежно від тривалості

безробіття у відсотках до визначеного розміру: перші 90 календарних днів – 100%, упродовж наступних 90 календарних днів – 80; надалі – 70%. Допомога по безробіттю не може перевищувати чотирикратного розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого Законом. Застраховані особи, визнані в установленому порядку безробітними, які протягом 12-ти місяців, що передували реєстрації особи як безробітної, за даними Державного реєстру ЗДСС, мають страховий стаж менше шести місяців або звільнені з останнього місця роботи з підстав, передбачених статтею 37, пунктами 3, 4, 7 і 8 статті 40, статтями 41 і 45 Кодексу законів про працю України, молодь, яка закінчила або припинила навчання, звільнилася з військової або невійськової служби, мають право на допомогу по безробіттю у мінімальному розмірі, котрий встановлюється правління Фонду. Правління Фонду ЗДСС України на випадок безробіття постановою № 327 від 12.04.2012 установило мінімальний розмір допомоги по безробіттю – 544 грн. Для застрахованих осіб, визнаних у встановленому порядку безробітними, які протягом 12-ти місяців, що передували початку безробіття, працювали на умовах повного або неповного робочого дня (тижня) не менше 26-ти календарних тижнів і сплачували страхові внески, розмір допомоги встановлено з 1 січня 2013 року – 882 грн. Допомога по безробіттю виплачується з 8-го дня після реєстрації застрахованої особи в установленому порядку в державній службі зайнятості. Виплата допомоги по безробіттю особам, які звільнилися з останнього місця роботи за власним бажанням без поважних причин, починається з 91-го календарного дня. Загальна тривалість виплати допомоги по безробіттю не може перевищувати 360 календарних днів протягом 2-х років. Для осіб передпенсійного віку (за 2 роки до настання права на пенсію) тривалість виплати допомоги по безробіттю не може перевищувати 720-ти календарних днів для осіб, які шукають роботу вперше, та інших незастрахованих осіб – 180 календарних днів. В Україні реєстрація безробітних, які звертаються за сприянням у працевлаштуванні, здійснюється територіальним органом незалежно від зареєстрованого місця проживання чи перебування шляхом заповнення в Єдиній інформаційно-аналітичній системі Державної служби зайнятості персональної картки. Реєстрація проводиться за умови пред'явлення паспорта громадянина України або тимчасового посвідчення громадянина України, облікової картки платника податків, трудової книжки (цивільно-правового договору чи документа, який підтверджує період зайнятості), довідки про заробітну плату, а в разі потреби також військового квитка, диплома або іншого документа про освіту.

Визначення напрямів реформування соціальної політики у сфері зайнятості з урахуванням загроз національній безпеці у соціальній сфері потребує аналізу світового досвіду щодо механізму захисту безробітного населення. Проведений аналіз умов надання допомоги по безробіттю в Об'єднаному Королівстві дозволив виявити їх особливості. Так, в Англії особа має право подати заявку на допомогу по безробіттю (в розмірі від £56 до £111 на тиждень) на період пошуку роботи, якщо вона проживає в Об'єднаному Королівстві на постійній основі й не має постійної роботи. Ця система відома в країні як JSA – Jobseeker's Allowance. Конкретна сума допомоги по безробіттю в Англії, на яку можна розраховувати, залежить від віку особи, і відповідно від типу JSA, під вимоги котрої підпадає особа.

Усі типи допомоги є тимчасовими і призначені тільки для дієздатних людей, які активно займаються пошуками роботи. Заявка подається до служби зайнятості (Jobcentre Plus), де проводиться співбесіда, під час котрої особа повинна детально розповісти про наміри пошуку роботи. Із загальних вимог до безробітного населення яке подає заявку на допомогу, можна віднести таке: кількість відпрацьованих годин в тиждень – менше 16; від 18 та до пенсійного віку (в деяких випадках 16 і 17 років);

проживання в Англії, Шотландії чи Уельсі та отримання освіти не за очною формою навчання. Після успішного проходження співбесіди й отриманні допомоги по безробіттю, особа зобов'язана кожні два тижня особисто інформувати співробітників Jobcentre (свого консультанта) про успіхи і прогрес у пошуку роботи. Проведений аналіз динаміки стану безробіття у Великобританії дозволив виявити тенденцію до зменшення кількості зайнятого населення, починаючи з кінця 2011 року (рис. 2) [12].

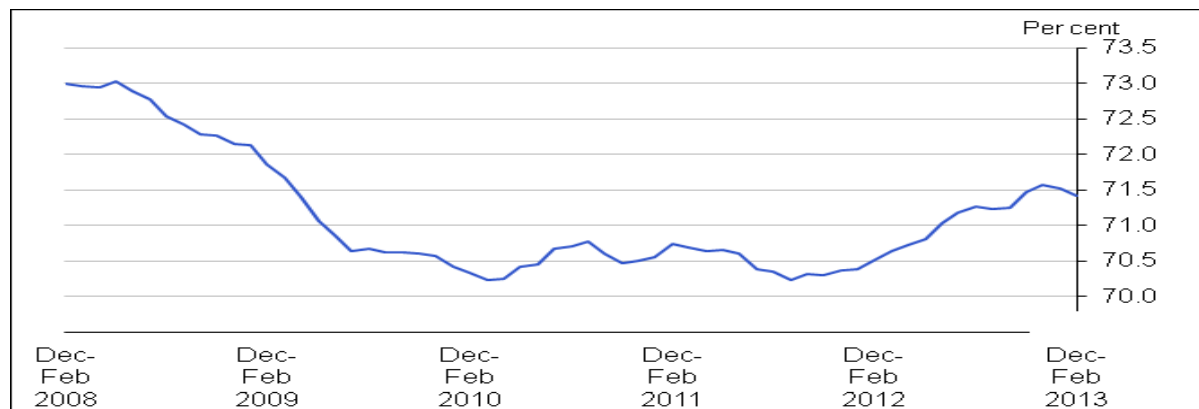


Рис. 2. Рівень зайнятості населення Великобританії за 2008 – 2013 роки

В Англії існує два типи встановленої допомоги по безробіттю у разі втрати працездатності (рис. 3).

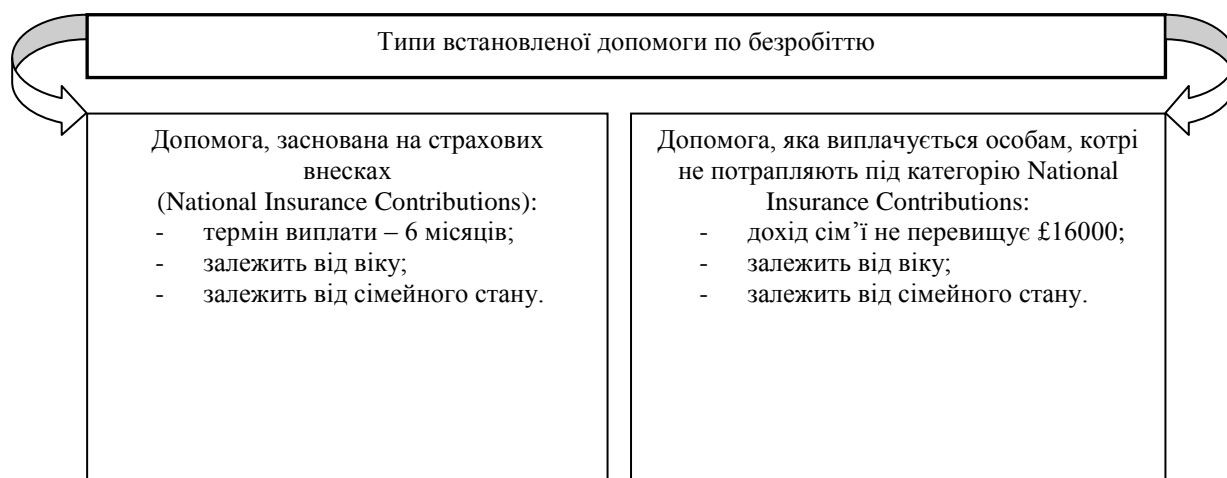


Рис. 3. Типи встановленої допомоги по безробіттю в Англії

Допомога, заснована на страхових внесках (National Insurance Contributions), виплачується протягом 6-ти місяців (не більше 182-х днів) особам, які заплатили достатню суму внесків, працюючи два останніх роки. Виплата допомоги залежить від віку та сімейного стану: самотня особа, віком до 25-ти років – $\pounds 56,80$ на тиждень; самотня особа віком після 25-ти років – $\pounds 71,70$ на тиждень; сімейна пара (вік обох більше 18 років) – $\pounds 112,55$ в тиждень; самотні батьки, старші за 18 років, – $\pounds 71,70$ на тиждень; самотні батьки, молодші за 18 років, – $\pounds 56,80$ на тиждень.

Другий тип допомоги надається безробітним, які за зазначеними критеріями не належать до першого типу виплат, – сім'ям у разі, якщо дохід сім'ї не перевищує $\pounds 16000$. На розмір допомоги впливає вік безробітного та його сімейний стан [13].

Проведений порівняльний аналіз умов призначення й виплати допомоги в Україні та Великобританії виявив, що реєстрація безробітних у Великобританії відбувається у коротші терміни та має більші зручності для безробітних, оскільки здійснюється за допомогою комп'ютера он-лайн чи навіть телефонного звернення до служби зайнятості. Можливість отримання допомоги передбачає наявність номера соціального страхування, особистого номера, за яким можна зв'язатися з клієнтом та повністю завершити реєстрацію он-лайн. Реєстрація он-лайн вимагає заповнення заявки, яка включає відповіді на питання про становище особи, її нинішнє та попереднє місце роботи, відомості про внески та освіту. Разом із цим розгляд заяви може бути відкладений, якщо безробітний подав неправдиві дані. Відсутність можливості зареєструватися он-лайн дозволяє скористатися послугами агента служби зайнятості, який призначить час та дату проведення співбесіди. У результаті здійснених досліджень як вітчизняного, так і світового досвіду щодо термінів та розмірів матеріального забезпечення у разі безробіття виявлено також суттєві відмінності, врахування яких сприятиме підвищенню соціального захисту безробітного населення й у результаті мінімізації загроз у соціальній сфері.

Висновки: Таким чином, проведений аналіз активних і пасивних заходів соціальної політики у сфері зайнятості визначив необхідність щодо визначення їх оптимальної структури. Дослідження процедури призначення та виплати допомоги по безробіттю в Україні й Великобританії дозволили виявити відмінності у порядку реєстрації особи, зокрема для України є доцільним для впровадження надання інформації безробітним про планування пошуку роботи щодо зацікавленості не лише отримання допомоги, а й в швидкого пошуку нового місця роботи. Мають місце і відмінності у строках виплати, зокрема значно менший термін виплати допомоги у Великобританії спонукає британців до пришвидшення пошуку роботи. Критерії визначення розміру допомоги значно різняться обсягом, а також факторами, які впливають на нього, якщо в Україні вихідним елементом є середній дохід та страховий стаж особи, то в Британії – вік особи, сімейний стан, наявність дітей.

Отже формування соціальної політики у сфері зайнятості повинне здійснюватися з урахуванням загроз національній безпеці у соціальній сфері за умов поліпшення фінансово-економічної ситуації в державі; розширення сфери застосування праці, підвищення соціальних стандартів та вдосконалення фінансового механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Список використаної літератури

1. Науково-дослідна лабораторія соціальних досліджень проблем ринку праці. Рівень безробіття в Італії зріс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndl-sd.ipk-dszu.kiev.ua/рівень-безробіття-в-італії-зріс-до-112>
2. Безробіття молоді у Греції досягло рекордно високого рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news_in_brief/2013/05/130509_oz_greece_unemployment.shtml
3. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
4. Ілляш, О.І. Адаптаційні моделі та методи оцінювання соціальної безпеки на регіональному рівні [Електронний ресурс] / О. Ілляш. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_4/files/EC411

5. Палій, Н.С. Система діагностики соціальної безпеки [Електронний ресурс] / Н.С.Палій. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009_28_1/16.pdf.
6. Дорошко, О.О. Безробіття в Україні та шляхи його подолання / [Електронний ресурс] / О.О. Дорошко. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=506>
7. Горяча, О.Б. Проблеми безробіття в Україні. [Електронний ресурс] / О.Б. Горяча. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/3/goriatsha.php>
8. Нікіфоров, П.О. Фінансово-економічні аспекти праці та боротьби з безробіттям / П.О. Нікіфоров, А.О. Вольська. – Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 23 – 30.
9. Закон України «Про зайнятість населення» від 11.08.2013 № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
10. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 № 1533-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
11. Завора, Т.М. Соціальне страхування: навч.посіб. / Т.М. Завора – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 272 с.
12. Office for National Statistics. Statistical Bulletin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171778_305051.pdf
13. Jobseeker's Allowance and low income benefits. What you'll get [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/jobseekers-allowance/what-youll-get>
Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

T.M. Zavora, I.O. Lytvyn

REFORMING THE SYSTEM OF COMPULSORY STATE SOCIAL UNEMPLOYMENT INSURANCE IN THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY

The purpose of research is to identify priority directions of improving the system of obligatory social insurance in case of unemployment, taking into account national security threats in the social sphere.

One of the threats to social security is the rise in the unemployed is established. Aggravation of the situation on the global growth rate of unemployment contributes to the slowdown in economic activity in the world.

It is proved that the increase in the working-age the unemployed has the negative economic and social consequences and poses a threat to national security in the social sphere.

Disclosure of security problems requires identifying threats that characterize the phenomenon and the factors that endanger national interests. In the context of the research identified the following key risks in social-labor sphere: reducing wage, growth in its debt payments; capacity gap between actual and applied formally laid down rules and regulations in the field of social - labor relations; shadowing employment and wages for narrowing the scope of employment, distribution and other long-term unemployment.

Legislative provision on social protection in case of unemployment in Ukraine is analyzed.

Conceptual bases of the state employment policy are discloses. Defined measures of active and passive forms of employment policy in Ukraine and their analysis were done.

Active employment policy aimed at overcoming imbalances in labor supply and demand. Active policy measures are aimed at amelioration demand for labor, increasing the competitiveness of the workforce and ensure quality compliance of labor and jobs, improve the employment process.

Passive measures of social policies designed to support employment income in case of unemployment, which is financed from the special insurance funds. The necessity of determining the optimal structure of active and passive measures of state employment policy in the context of social security is provided.

Bases of the system of obligatory state social unemployment insurance (OSSUI) are disclosed. The worlds experience the conditions for obtaining the status of unemployed and the mechanism for its protection is analyzed.

The comparative analysis the components of the unemployment benefits' mechanism, taking into account the world experience is implemented. The features of obtaining the status of an unemployed person's social protection, calculation and payment of unemployment benefits depending on the insurance experience in Ukraine and the UK are disclosed.

Social protection of the unemployed population is carried out by compensation the lost wages with payment of unemployment benefits. In Ukraine, the size of the insured person is determined by the period of work prior to registration of a person as unemployed. In England there are two types of fixed unemployment benefits in case of disability: assistance, based on insurance premiums, and assistance which is paid to people who do not fall under the category of National Insurance Contributions.

The necessity of social policy in the sphere of employment, taking into account national security threats in the social sphere is proved. The preconditions reforming OSSUI which includes the improvement of the financial and economic situation in the country, expanding the scope of work, improve social standards are determined.

Key words: *social security, employment policy, active and passive employment policy measures, mandatory state social insurance.*

УДК 339.98 - 339.96

Н.В. Резнікова, М.Ю.Рубцова

ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТИСЯЧОЛІТТЯ: ПРОБЛЕМА СКОРОЧЕННЯ НЕРІВНОСТІ У ДОХОДАХ ТА БОРОТЬБИ З БІДНІСТЮ

У статті проаналізовано економічну сутність офіційної допомоги і механізми її надання з наголосом на зв'язку останньої з Цілями розвитку тисячоліття ООН. Надана критична оцінка впливу офіційної допомоги цілям розвитку на просування у вирішенні проблеми бідності та неефективного розподілу доходів.

Ключові слова: *міжнародна допомога, країни-реципієнти, країни-боржники, фонди іноземної допомоги, канали впливу, урядова заборгованість, економічний розвиток, нерівномірність доходів.*

Постановка проблеми. Попри тривалу історію свого існування, феномен економічної допомоги – як з точки зору мотивів країн-донорів так і інтенцій країн-реципієнтів - продовжує продукувати дедалі більше питань на тлі нетранспарентних правил гри та очевидних прорахунків при визначенні сфер застосування допомоги. Цікавим видається й той факт, що згідно своєї філософії, допомога як така має широкий спектр дії – від боротьби з нерівністю у різних її проявах (як то голодом, бідністю, доступом до освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я) до вирішення проблем навколишнього середовища та економічного росту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслене знаходить підтвердження в аналізі наукових досліджень, присвячених встановленню економічних ефектів допомоги. Так, Г.Дукуліагос і М.Палдман скорботно констатують, що після сорока років функціонування інституту допомоги, більшість доказів вказує на те, що вона виявилась неефективною [1]. Натомість, авторський колектив на чолі з М. МакГілвірсеєм небезпідставно стверджує, спираючись на емпіричний досвід різних груп країн, що попри недосконалість, властиву механізму надання допомоги, досягнення економічного зростання в країнах-реципієнтах має більше шансів за умов її отримання [2].

Втім, погоджуючись із припустимістю таких висновків, у Е.Меші та М.Віварелі не знаходимо фактів, що демонстрували б вплив зростання доходу, в першу чергу, на бідні верстви населення [3]. В свою чергу, М.Шафіулла [4], фокусуючи свій дослідницький інтерес на проблемі нераціонального розподілу ресурсів, наполягає, що допомога здатна зменшити різницю в доходах населення за існування певних вихідних умов та каналів взаємовпливу. Цілком очікуваними, в контексті цього, сприймаються припущення Р.Флека і К.Кілбі [5], Л.Анджелес та К.Неанідіса [6], Дж.Тавареса [7] про те, що основні вигоди від допомоги отримує саме політична еліта. Подібні факти надихнули вчених А.Алесіну та Б.Ведера [8] дослідити кореляційні зв'язки між корумпованістю уряду країни, що претендує на отримання допомоги, і умовами доступу до останньої. Більше конкретики знаходимо в працях Р.Раджана і А.Субраманіана [9], присвячених встановленню взаємозв'язків між допомогою і ресурсним прокляттям; в доробку Р.Холдера [10], що фокусується на проблемі розподілу рентних платежів; між допомогою та інвестуванням в інтерпретації П.Селаї, Р.Сьунезена [11].

Втім, ми пропонуємо поглянути на проблему допомоги не лише в регіональному розрізі – з певним набором стартових умов запровадження і наслідків освоєння, а більш глобально – з акцентом на боротьбі з бідністю та неефективним розподілом доходів як одними із Цілей розвитку тисячоліть ООН, що і являє **наукову мету** даного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Програми міжнародної допомоги є відносно давнім та широко вживаним інструментом економічного впливу на держави-суб'єкти МЄВ. Першим фактичним історичним актом реалізації програми фінансової допомоги варто вважати французькі відрахування на користь США у часи революційних коливань та проголошення республіки (1760-70-ті рр.). Цікавим є той факт, що по мірі зростання обсягів відрахувань на користь тоді ще молодій республіці Сполучених Штатів, фінансового занепаду зазнавала сама імперія бурбонів, що призвело до сумнозвісних подій 1789 р. у Бастилії. Бурхливого розвитку міжнародні програми допомоги набули у другій половині ХХ ст., а основним каталізатором даного процесу варто вважати післявоєнний «План Маршала». Діяльність Групи Сприяння Розвитку (ГСР), що була створена 13 січня 1960 р. та перетворена на Комітет Сприяння Розвитку (КСР) після започаткування ОЕСР, стала першим інституційним праобразом сучасної офіційної допомоги цілям розвитку (ОДЦР). Закономірним видається той факт, що провідні розвинені країни, які сьогодні розглядаються як фундамент славнозвісної «Великої Сімки», формували засадничі принципи функціонування ГСР.

Слід констатувати відсутність одноставності у тлумаченні самого поняття «допомога». Як правило, іноземна допомога виступає як необхідний засіб сприяння економічному розвитку в найменш розвинених країнах. Мета програми іноземної допомоги найменш розвиненим країнам полягає у прискоренні їх економічного розвитку до того моменту, де задовільні темпи росту можуть бути досягнуті на основі самопідтримки. Таким чином, загальна мета зовнішньої допомоги – це надання кожній

найменш розвиненій країні позитивних стимулів для реалізації максимальних зусиль країни щодо підвищення темпів її зростання.

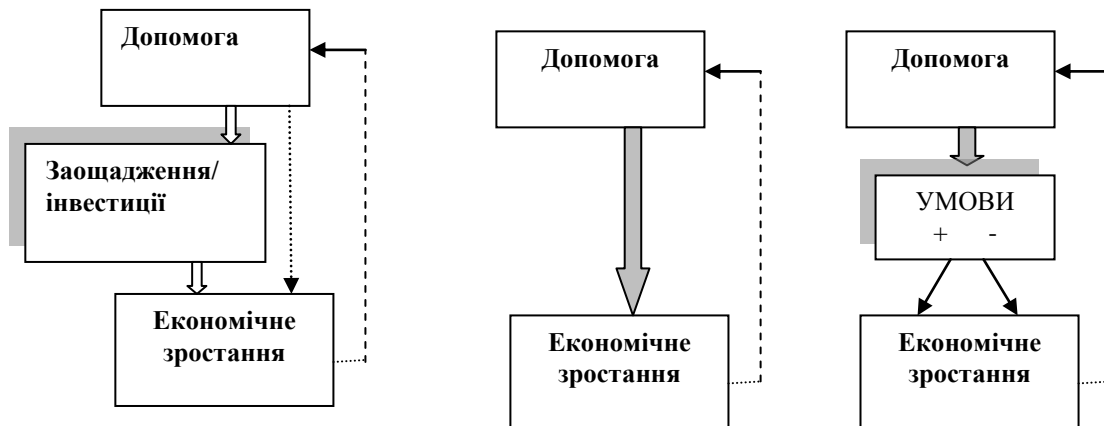


Рис. 1. Моделі «допомога-економічне зростання» першого, другого та третього покоління

Джерело: [1]

Стандартне визначення іноземної допомоги виходить з Комітету сприяння розвитку (КСР) Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка визначає іноземну допомогу як фінансові потоки, технічну допомогу і товари, які: в якості своєї основної мети призначені для сприяння економічному розвитку та добробуту (таким чином, виключають допомогу військовій сфері та для інших цілей, що не допомагають розвитку); передбачають гранти або пільгові кредити [12].

Гранти та пільгові кредити називаються фінансуванням на пільгових умовах, в той час як кредити, які несуть в собі ринкові або близькі до ринкових умови (і, отже, не є іноземною допомогою) відносять до не пільгового фінансування. Згідно КСР, кредит вважається допомогою, якщо він має так званий «грант - елемент» від 25 і більше відсотків, а це означає, що поточна вартість кредиту повинна бути нижчою не менш ніж на 25 % від поточної вартості кредиту в порівнянні з ринковими ставками.

Комітет сприяння розвитку класифікує потоки допомоги на три великі категорії [13]:

- офіційна допомога в цілях розвитку (ОДЦР) є найпоширенішою, що складається з допомоги, що надається урядами країн-донорів країнам з низьким і середнім рівнем доходу;
- офіційна допомога (ОД) – це допомога, що надається урядами у багатші країни з доходом на душу населення вище, ніж \$ 9,0005 (наприклад, Багамські острови, Кіпр, Ізраїль і Сінгапур), а також країнам, які раніше були частиною Радянського Союзу або його супутників;
- приватна добровільна допомога включає в себе гранти від неурядових організацій, релігійних груп, благодійних організацій, фондів та приватних компаній.

Водночас, слід акцентувати на тому, що вказані вище історичні аспекти, та й сам змістовний контекст ОДЦР тісно корелює з Цілями Розвитку Тисячоліття ООН, визначеними у 2000 р. Зауважимо, що приведені нижче цілі були одноставно визнані країнами-донорами ОДЦР у якості основного орієнтиру фінансових транзакцій на користь найменш розвинених країн (НРК) та обтяжених боргом країн (ОБК). Викорінення неприйнятно високих рівнів бідності та голоду у глобальному масштабі; забезпечення доступності середньої (шкільної) освіти у планетарному вимірі; сприяння встановленню статевої рівності та підвищення соціальної ролі жінки (особливо

актуально для ОБК); зниження випадків дитячої смертності (у віці до 2 років); сприяння укріпленню здоров'я матерів; боротьба з СНІД/ВІЛ, малярією та рештою небезпечних хвороб; зменшення тиску на навколишнє середовища в рамках заохочення сталого розвитку; побудова міжнародного партнерства заради розвитку.

Втім, результативність такої допомоги небезпідставно викликає сумніви. Так, використовуючи дані по 21 країні за період від 1970 по 1995 роки, Д.Херзером та П.Нунненкампом [14] було виявлено, що допомога впливає на збільшення нерівності в розподілі доходів (Табл.1). Цей факт додає важливий аспект в дослідження ефективності допомоги, доповнюючи тривалі і спірні дискусії про зростання результативності допомоги. Зокрема, результати цих досліджень суперечать оптимістичним поглядам про те, що допомога може бути ефективною у боротьбі з бідністю в країнах-одержувачах, навіть якщо вона не призвела до помітних ефектів у середньостроковому зростанні. Слід підкреслити, що проведений авторами аналіз охоплює загальні ефекти, які не можуть бути віднесені до якихось конкретних механізмів передачі. Це, в свою чергу, має важливі наслідки: якщо попередні дослідження фокусуються майже виключно на збільшенні нерівності через зловживання з боку місцевих еліт у країнах-реципієнтах і використання іноземної допомоги для особистої вигоди, то підхід на кшталт П. Буна концентрується на зміцненні обумовленості допомоги в такий спосіб, аби запобігти витоку ресурсів за рахунок кращого контролю за його потоками, а також ініціювання та підтримки «процесів, які є доцільними, транспарентними і такими, що враховують інтереси бідних верств населення» [15]. Дані, наведені МВФ, красномовно свідчать про відсутність зрушень у показниках доходів в країнах, що розвиваються, починаючи з 1990-их рр.

Таблиця 1

Динаміка в доходах країн, що розвиваються

	Сукупні доходи	Податкові доходи	Інші доходи
Початок 2000-их років			
Північна і Південна Америка	19,7	16,0	3,6
Африка на Південь від Сахари	19,7	15,9	3,8
Центральна Європа, країни Балтії, РФ, інші країни СНД	26,7	23,4	3,2
Північна Африка і Близький Схід	26,2	17,1	9,1
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	16,6	13,2	3,4
Малі острови	32,0	24,5	7,6
Початок 1990-их років			
Північна і Південна Америка	18,3	14,9	3,4
Африка на Південь від Сахари	19,3	16,3	2,9
Центральна Європа, країни Балтії, РФ, інші країни СНД	30,9	27,3	3,6
Північна Африка і Близький Схід	23,3	15,1	8,3
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	17,6	13,6	4,0
Малі острови	33,4	25,5	7,9

Джерело: [16]

Хоча країни і відрізняються власним досвідом, податкові доходи у найбідніших регіонах і країнах, що розвиваються, у більшості випадків, залишалися незмінними або знижувалися (Табл.2). Наприклад, відношення податкових доходів до ВВП знизилося як у країнах Африки на південь від Сахари, так і в Азіатсько-тихоокеанському регіоні. На переконання Б.Клементса, С.Гупти, О.Пивоварського і Е.Тюгсона, частково це може пояснюватись збільшеним використанням різних податкових пільг і послаблень, що може відкрити додаткові можливості для корупції. У той же час, обсяги потоків допомоги в багатьох регіонах залишалися значними по відношенню до внутрішніх доходів [16].

Як зазначає Дж.Стігліц, нерідко й внутрішні еліти також беруть участь у скуповуванні великих активів за договірними цінами [17]. Т.Л.Еванс погоджується з думкою цитованих нею Л.Блама та Ф. Опіци про те, що такі стратегії приватизації не стимулюють внутрішнє капітальне будівництво, але передають ресурси і підприємства іноземним інвесторам за зручними цінами [18]. Більше того, дохід, отриманий іноземними інвесторами на Глобальному Півдні, в основному, репатрійований у країни Першого світу, що, на наше переконання свідчить про викачування ресурсів з нерозвинутих економік.

Таблиця 2

Основні реципієнти зарубіжної допомоги, 1986-2007 рр.

Загальні обсяги ОДЦР (офіційна допомога в цілях розвитку)	1986-1987	1996-1997	2006-2007
	\$ 41,093	\$ 59,534	\$ 116, 413
Розподіл допомоги за ознакою приналежності до певної групи країн (%)			
Країни, що розвиваються	25,3	19,6	22,4
Країни з низьким рівнем доходу (1025 дол. або менше)	13,0	14,8	18,9
Країни із доходами нижче середнього рівня (1026 – 4035 дол.)	29,7	32,9	31,3
Країни із доходами вище середнього рівня (4036 – 12475 дол.);	6,4	6,1	4,2
Інші країни	15,8	20,9	23,2
Розподіл допомоги за регіональною ознакою (%)			
Африка на Південь від Сахари	26,6	23,4	31,3
Південна та Центральна Азія	12,9	10,2	10,5
Інші країни Азії та Океанія	18,2	21,4	12,7
Середній Схід і Північна Африка	16,0	12,7	16,1
Країни Латинської Америки і Карибського басейну	11,5	13,3	7,4
Європа	2,5	3,4	3,6
Інші країни	12,3	15,6	18,4

Джерело: [12]

Більше того, як влучно акцентує увагу М. Роуботам, оскільки державні борги сплачені, в тому числі, через механізм оподаткування, репатріація прибутку від приватизованих активів, куплених іноземними інвесторами, сприяє тривалій урядовій заборгованості [19]. Все це жодним чином не впливає на вирішення проблем подолання нерівномірного розподілу доходів та боротьби з бідністю.

Для досягнення Цілей в галузі розвитку на рубежі тисячоліття (ЦРТ), у тому числі скорочення вдвічі бідності в усьому світі до 2015 року, країни-донори визначили за необхідне виділяти 0,7 відсотка свого ВВП на офіційну допомогу на цілі розвитку.

Однак у зв'язку з цим Б.Клеменс, С.Гупта, О.Пивоварський та Е.Тюгсон [16] ставлять питання про те, в якій формі має надаватися ця допомога - у вигляді кредитів або грантів. Вчені стверджують, що, починаючи ще з 1960-их рр., країни – реципієнти допомоги більш приязно відносяться до грантів, адже кредити передбачають тягар майбутніх платежів. З макроекономічної точки зору, це служить стимулом до розумного використання ресурсів та мобілізації податків або, принаймні, до підтримання поточних рівнів забезпечення доходної частини бюджету. Натомість, гранти розглядаються ними як безкоштовні ресурси і, отже, як можливий замітник внутрішніх доходів. Більше того, якщо значна частка кредитів надається на надзвичайно пільгових умовах, а заборгованість по них нерідко реструктуризується, функціонери в країні-реципієнті допомоги починають розглядати такі кредити як аналог грантів.

Водночас, якщо визнавати підхід М.Нісанке та Е.Торбеке [20], згідно з яким окрім каналу «економічного зростання» є інші важливі канали, через які глобалізація впливає на бідність, маємо констатувати приреченість на вкрай високу апроксимативність будь-якого моделювання, присвяченого встановленню кореляційних зв'язків між ОДЦР та завданням подолання бідності. Перелік каналів впливу, до яких, серед іншого, автори залучають технології, мобільність факторів виробництва, структуру трудової міграції, інспірованої глобалізацією; збільшення економічної відкритості і, як наслідок, пов'язану з цим вразливість бідних сімей до економічних та фінансових потрясінь; асиметрію інформації та відмінності у рівнях інституційного розвитку в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, які, зрештою, і опосередковують вплив вище згаданих каналів на бідні верстви населення, переконує в неспроможності економічної допомоги істотно вирішити одну з глобальних проблем людства. Більше того, зміни, що відбулись в історичному контексті з моменту старту програм офіційної допомоги, **дають нам привід за сучасних умов розвитку міжнародних економічних відносин інтерпретувати допомогу як свого роду акт компенсації за прискорену лібералізацію торгівлі та ринків капіталу, які загострили залежність найменш розвинених країн від ринкових коливань.**

Висновки. Попри оголошені високі Цілі розвитку тисячоліття, слід наголосити на співіснуванні різних економічних інтересів – приватних, державних, які лише загострюються у вимірах регіональної і глобальної співпраці, набуваючи в площині офіційної допомоги різкого контрасту. Альтруїстичні та егоїстичні мотиви країн-донорів допомоги відповідають комерційним і політичним задачам, що стоять перед ними. Більше того, не можемо проігнорувати ще й той факт, що вектор зовнішньої допомоги диктується здебільшого політичними і стратегічними міркуваннями, а не економічними потребами та політичною ситуацією країн-реципієнтів. Прискіпливий аналіз розподілу ОДЦР переконує ще й в тому, що остання надається як країнам з демократичними режимами, так і з корумпованим урядом, що не дозволяє сподіватись на її ефективний розподіл контексті окреслених задач боротьби з бідністю й нерівномірним розподілом доходів.

Маємо констатувати кілька варіантів взаємозалежності між допомогою та ефективністю подолання бідності:

- Доходи можуть як збільшитися, так і зменшитися, залежно від форми допомоги та суми, на яку уряд збільшить витрати у зв'язку з її наданням. Так, якщо в результаті допомоги витрати зростають на меншу величину, ніж приріст іноземної допомоги, а рівень внутрішнього запозичення залишається незмінним, то в такому

випадку доходи знизяться. Якщо уряд збільшить витрати на більшу величину, ніж приріст обсягу допомоги, то доходи необхідно буде збільшити для збереження постійного рівня потреб у запозиченні. Таке може статися, якщо допомога надається переважно у формі сприяння реалізації проектів, в рамках яких уряд повинен витратити еквівалентну суму і якщо допомога не є взаємозамінюваною. У цьому випадку, зважаючи на необхідність формування еквівалентних фондів в національній валюті будуть потрібні заходи по збору додаткових доходів;

- Уряд передає приватному сектору вигоди від збільшення притоку допомоги шляхом скорочення доходів, що може сприяти поліпшенню ділового клімату. Доходи можуть бути скорочені на повну суму допомоги, а сукупні державні витрати і позики залишені без змін. Такий підхід передбачає, що допомога надходить у формі підтримки бюджету;

- Допомога призводить до зменшення внутрішнього запозичення, і уряд приймає рішення не витратити зовнішню допомогу. Таке може статися у випадку, якщо уряд нарощуватиме депозити в банківській системі з метою вивільнення ресурсів для приватного сектора;

- Взаємозамінність іноземної допомоги є явищем, яке фактично означає, що фонди іноземної допомоги, призначені для одного проекту, можуть бути витрачені в інших цілях, якщо уряд змінює структуру своїх витрат. Взаємозамінність іноземної допомоги підкреслює мотиви одержувача отримати допомогу, втім мотиви реципієнта не завжди спрямовані на вирішення проблеми боротьби з бідністю або продовольчої кризи та підвищення темпів зростання. Більше того, реалії сьогодення свідчать про те, що країни-донори все частіше схиляються саме до надання кредитів, а не грантів, таким чином, комерціалізуючи тематику допомоги.

Список використаної літератури

1. Doucouliagos, H. The aid effectiveness literature: The sad results of 40 years of research [Electronic resource] / H. Doucouliagos, M. Paldam // Journal of Economic Surveys. – 2009. – Vol. 23. – P. 433-461. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/cam/camdae/0773.html>
2. McGillivray, M. Controversies over the impact of development aid: It works; it doesn't; it can, but that depends [Electronic resource] / M. McGillivray, S. Feeny, N. Hermes, R. Lensink // Journal of International Development. – 2006. – Vol. 18. – P. 1031-1050. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/wly/jintdv/v18y2006i7p1031-1050.html>
3. Meschi, E. Trade and income inequality in developing countries [Electronic resource] / E. Meschi, M. Vivarelli // World Development. 2009. – Vol. 37. – P. 287-302. – Mode of access: <http://eprints.ioe.ac.uk/4526/1/Meshi2009Trade287.pdf>
4. Shafiullah, M. Foreign aid and its impact on income inequality [Electronic resource] / M. Shafiullah // International Review of Business Research Papers. – 2011. – Vol. 7. - № 2. – P. 91-105. – Mode of access: <http://www.bizresearchpapers.com/7.Shafiullah-FINAL.pdf>
5. Fleck, R.K. Changing aid regimes? U.S. foreign aid from the Cold War to the War on Terror [Electronic resource] / R.K. Fleck, C. Kilby // Journal of Development Economics. – 2010. – Vol. 91. – P. 185-197. – Mode of access: http://www.relooney.info/0_NS4053_67.pdf
6. Angeles L. Aid effectiveness: The role of the local elite [Electronic resource] / L. Angeles, K.C. Neanidis // Journal of Development Economics. – 2009. – Vol. 90. – P. 120-134. – Mode of access: <http://eprints.gla.ac.uk/40475/>
7. Tavares, J. Does foreign aid corrupt? [Electronic resource] / J. Tavares // Economics Letters. – 2003. – Vol. 79. – P. 99-106. – Mode of access: <http://www.dochas.ie/Shared/Files/4/DoesForeignAidCorruptFinal.pdf>

8. Alesina, A. Do corrupt governments receive less foreign aid? [Electronic resource] / A. Alesina, B. Weder // *American Economic Review*. – 2002. – Vol. 92. – P. 1126-1137. – Mode of access: http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4553011/alesina_corruptgovernments.pdf
 9. Rajan, R.G. Aid, Dutch disease, and manufacturing growth [Electronic resource] / R. G. Rajan, A. Subramanian // *Journal of Development Economics*. – 2011. – Vol. 94. – P. 106-118. – Mode of access: <http://edepot.wur.nl/197584>
 10. Hodler, R. Rent seeking and aid effectiveness [Electronic resource] / R. Hodler // *International Tax and Public Finance*. – 2007. – Vol. 14. P. 525-541. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/kap/itaxpf/v14y2007i5p525-541.html>
 11. Selaya, P. Does foreign aid increase foreign direct investment? [Electronic resource] / P. Selaya, R. V. Sunesen. – Mode of access: <http://econpapers.repec.org/paper/kudkuiedp/0804.htm>
 12. Портал Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
 13. Nielsen L. Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done [Electronic resource] / L. Nielsen // *IMF Working Paper*. - 2011. - Mode of access: http://www.relooney.fatcow.com/0_NS4053_1504.pdf.
 14. Herzer, D. The Effect of Foreign Aid on Income Inequality: Evidence from Panel Cointegration [Electronic resource] / D. Herzer, P. Nunnenkam. – Mode of access: http://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/the-effect-of-foreign-aid-on-income-inequality-evidence-from-panel-cointegration/KWP_1762.pdf
 15. Boone, P. Politics and the effectiveness of foreign aid [Electronic resource] / P. Boone // *European Economic Review*. – 1996. – Vol. 40. – P. 289-329. – Mode of access: <http://academic.research.microsoft.com/Publication/3584393/politics-and-the-effectiveness-of-foreign-aid>
 16. Клементс Б. Внешняя помощь: гранты или кредиты [Электронный ресурс] / Б. Клементс, С. Гупта, А. Пивоварский, Э. Р. Тионгсон. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2004/09/pdf/clements.pdf>
 17. Stiglitz J. E. Globalization and its discontents / J. E. Stiglitz // *New York: W. W. Norton*. – 2002. – p.282.
 18. Evans T.L. Understanding the Political Economy of Enforced Dependency in the Globalized World. A Springboard for Sustainability-oriented Action [Electronic resource] / T.L. Evans // 2011. – Mode of access: http://www.feasta.org/documents/enforced_dependency/enforced-dependency.pdf
 19. Rowbotham M. Goodbye America! Globalization, debt and the dollar empire / M. Rowbotham // *Charlbury, Oxfordshire, England: Jon Carpenter Publishing*. - 2000. – 209 p.
 20. Nissanke, M. Channels and Policy Debate in the Globalisation-Inequality-Poverty Nexus [Electronic resource] / M. Nissanke, E. Thorbecke // *WIDER Discussion Paper no. 2005/08*. – Mode of access: <http://ucAtlas.ucsc.edu/blog/?p=48>
- Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

N. Reznikova, M. Rubtsova

**OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE IN THE CONTEXT OF THE
MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS IMPLEMENTATION: THE PROBLEM
OF REDUCING INCOME INEQUALITY AND ELIMINATING POVERTY.**

The article contains analysis of the economic essence of the official development assistance (ODA) and mechanisms for its rendering, with emphasis on its relation with the Millennium Development Goals (MDG). The problem of assistance, as seen in the article, is not confined to the regional dimension, with a set of starting conditions and implications, but

covers the global perspective, with emphasis on eliminating poverty and alleviating ineffective distribution of incomes. The goals are highlighted, which were unanimously recognized by the countries that are ODA donors as a guideline for financial transactions to less developed countries burdened by debt.

This study devoted to the ODA efficiency is a contribution in long-drawn out and controversial debates about its efficiency enhancement. Results of the study go contrast to optimistic views that the ODA can be an effective means in eliminating poverty in recipient countries, if even it fails to have visible effects for medium-term growth. The analysis covers overall effects that cannot be attributed to any individual mechanism for rendering the ODA. This, accordingly, has important implications. While previous studies were focused on widening the inequality gap due to abuses of local elites in recipient countries or use of the ODA for private benefits, the proposed approach is focused on enhancing the ODA in a way that would enable to prevent resources misuse due to better control over their flows, and on undertaking and supporting meaningful and transparent actions pertaining to the ODA, which would consider benefits of the poor population strata. The analyzed empirical data give clear evidence that income measures in developing countries have not changed since 90s of the past century.

Adequacy of the strategies implemented by ODA donors in the recipient countries is questioned. Subjects to criticism are privatization strategies, which, while failing to push up internal capital construction, transferred resources and enterprises to foreign investors on affordable prices. Repatriation of income received by foreign investors to home (developed) countries is interpreted by the authors as pumping the resources out of underdeveloped economies, which but aggravated the long-standing government debt. The ODA capability to cope with problems of inequality in income distribution and poverty elimination is challenged.

Several patterns of the relationship between ODA and poverty elimination are highlighted. Critical judgment of ODA effects for MDG from the perspective of poverty elimination and unequal distribution of incomes is given.

Key words: *international aid, recipient countries, debtor countries, foreign aid funds, channels of influence, public debt, economic development, income inequality*

УДК 658.5

И.М. Царук, Ю.Б. Шпилевая

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Открытость национальных экономик, глобализационные и интеграционные процессы, повышение роли потребления, огромное разнообразие товаров и технологий их изготовления, появление новых форм реализации товара – это факторы, которые актуализируют вопросы защиты прав потребителей в нынешних условиях. В настоящей статье проанализирован зарубежный опыт в области защиты прав потребителей, определены направления, наиболее эффективные и доступные для заимствования и адаптации в условиях украинской экономики.

Ключевые слова: *потребитель, права потребителей, защита прав потребителей, потребительский экстремизм.*

Сегодня торговля в жизни людей занимает важное место. По сути, не проходит и дня, чтобы какой-нибудь гражданин не вступал с ней в «контакт», поскольку через объекты торговли к потребителю попадает все необходимое для жизни – продукты питания, одежда, бытовая техника и т.п. Механизм государственного регулирования торговой деятельности предусматривает формирование надлежащей нормативно-правовой базы, которая бы регламентировала организационные и экономические аспекты развития розничной торговли. В Украине в течение 1995–2012 гг. государственными органами было разработано более 130 нормативных актов, регулирующих торговую деятельность и защиту прав потребителей. Однако все более ощутимой становится необходимость разработки и принятия общего закона, который бы регулировал сферу внутренней торговли Украины.

В научной литературе довольно часто встречаются предложения и о разработке Торгового кодекса как единого всеобъемлющего Закона о товарном обращении и торговле. Однако в Украине на сегодня не сформированы ни традиции, ни экономико-правовые предпосылки для принятия такого кодекса. Более реальным является внедрение Закона о внутренней торговле и торговой деятельности. Регулирование отношений в сфере розничной торговли заключается в обеспечении благоприятных экономико-правовых условий для эффективного осуществления торговли как важной составляющей социальной сферы общества. Объектами регулирования в сфере внутренней торговли являются, прежде всего процессы товароснабжения, реализация товаров потребительского назначения и торговое обслуживание (предоставление торговых услуг покупателям). Главная задача состоит в том, чтобы четко определить основные мероприятия перехода к современной торговой деятельности. В центре внимания при этом должны находиться те механизмы и инструменты, которые стимулируют честную предпринимательскую активность в торговой деятельности.

Прежде всего речь идет о качестве предлагаемой продукции с целью обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения и защиты прав потребителей. Каждому человеку хотя бы раз доводилось приобретать недоброкачественный товар или пользоваться услугами, явно не соответствующими их стоимости. Поэтому вопросы защиты прав потребителей и качества товаров являются актуальными, и находятся в поле зрения экономических интересов государства и общества.

Среди множества ученых, занимающихся данной проблематикой, можно выделить А.Б. Агапова, И.В. Андронову, В.В. Безбаха, В.В. Богдана, Н.В. Бугаенко, С.А. Вегеру, С.В. Виноградова, Н.А. Голошубову, И.Н. Гуляеву, С.Д. Дубенка, А.С. Ерохину, А.В. Зайцева, Е.В. Звереву, С.А. Зверева, И.В. Иваненко, И.С. Иванова, И.В. Кириюшину, И.О. Корниенко, В.А. Косаренко, М.В. Кратенко, А.А. Мазараки, К.А. Максименко, Н.Н. Несторенко, А.В. Овчарука, О.К. Ойнера, Я.Е. Парция, А.В. Пестову, Н.В. Пластинину, Н.В. Притульскую, В.О. Соболева, Ю.Б. Фогельсона, А.Е. Шерстобитова, Г.А. Шмарловскую, К.В. Энтина, Н.А. Язвинскую и др. Однако в рассмотренных публикациях основное внимание акцентировалось на необходимости законодательного обеспечения регулирования розничной торговли на отдельных уровнях управления; особенностях правового регулирования защиты прав потребителей, основных публично-правовых элементах в данной области. Наряду с этим, одной из важных проблем является разработка приоритетных направлений регулирования защиты прав потребителей, которые бы позволяли сочетать интересы и предприятий, и потребителей. Поэтому целью данного исследования является анализ существующих зарубежных практик в области защиты прав потребителей и поиск направлений их адаптации в условиях украинской экономики.

Потребление и справедливая торговля – один из основополагающих принципов любого демократического общества, а защита прав человека как потребителя является

объективной, необратимой закономерностью и одним из важнейших признаков такого общества. Защита прав потребителей – это составляющая защиты прав человека, закрепленных в ст. 42 Конституции Украины: «Государство защищает права потребителей, осуществляет контроль за качеством и безопасностью продукции и всех видов услуг и работ, содействует деятельности общественных организаций и потребителей» [12]. Следует отметить, что история развития такого направления как защита прав потребителей уходит своими корнями еще в средние века. Так, в Австрии в это время закон предписывал добавлять крахмал в производимый маргарин, чтобы рыночный инспектор мог по вкусу определить, не продается ли маргарин под видом масла. Существовали и законы, определяющие ответственность за продажу некачественных товаров. В XV веке в той же Австрии продавец разбавленного или прокисшего молока в наказание должен был выпить все некачественное молоко. А во Франции в XVI веке покупатели протухших яиц имели право и даже были обязаны закидать ими того, кто эти яйца продал. Во многих странах существовала специальная должность рыночного инспектора, в обязанности которого входил надзор за соблюдением правил публичного рынка, наказание нарушителей и поощрение честных торговцев.

Согласно информации, представленной Исполнительным комитетом СНГ, точкой отсчета истории развития защиты прав потребителей можно считать 1775 г. Именно в этом году впервые документально был зафиксирован протест потребителей в штате Массачусетс США, когда продавцы, уличенные в продаже испорченных продуктов питания, были приговорены к позорному столбу [1, с. 4].

На Конгрессе Соединенных Штатов Америки в 1962 г. Президент США Джон Кеннеди утвердил «Билль о правах потребителей», в котором впервые охарактеризовал понятие «потребитель» и обозначил четыре основных права потребителя: право на информацию, право на безопасность товаров, право на выбор и право быть услышанным. Несколько позже Всемирная организация союзов потребителей дополнила их еще четырьмя: право на возмещение ущерба, право на потребительское образование, право на удовлетворение базовых потребностей и право на здоровую окружающую среду.

В 1973 г. Европейский союз (далее – ЕС) на 25-й сессии Консультативной ассамблеи принял Хартию защиты потребителей. В 1985 г. в Руководящих принципах для защиты интересов потребителей, принятых Генеральной Ассамблеей ООН (резолюция № 39/248 от 09.04.85), были заложены международные основы цивилизованной потребительской политики, закрепившие основные права потребителей (восемь прав потребителей изложены выше).

Официально политика защиты прав потребителей в рамках Европейского сообщества была создана одновременно с принятием в 1975 г. первой программы действий по защите прав потребителей. Основные принципы и нормы Римского договора были дополнены положениями, содержащимися в Едином европейском акте, ратифицированном парламентами всех стран-участниц и вступившим в силу с 1 июля 1987 г. [1, с. 4–5].

В настоящее время в развитых странах и в частности в странах Европейского союза с их развитой экономикой, а, соответственно, и с большим количеством потребительских проблем, накоплен значительный опыт по организации государственной и общественной защиты прав потребителей.

Например, в Германии в сфере правовой защиты потребителей действует около 80 законов, а также более 300 правительственных постановлений (при этом существуют законы так называемого «прямого действия», которые непосредственно касаются хлеба, вина, молока, рыбы), в Австрии – около 200 законов, в Японии – 50

одобренных парламентом общенациональных законов, десятки указов и распоряжений, принятых органами местного самоуправления, в США – около 150 законов, в Канаде в каждой провинции действуют по 5-6 местных законов и около ста федеральных. В целом нормативно-правовая база развитых стран в данной области достаточно обширна, она включает достаточно большой перечень документов, регламентирующих вопросы предотвращения физического и материального ущерба потребителям; законы о мерах и весах; законы о стандартизации, сертификации и маркировке; законы о недопустимости ограничения конкуренции; законы, регулирующие вопросы укрепления позиций потребителей в их деловых отношениях с производителями, поставщиками и продавцами; законы, которые касаются мероприятий по повышению уровня информированности потребителей; законы, регулирующие процедуру подачи жалоб потребителей, формирование консультационных пунктов, делегирование профсоюзным и коньюмерским организациям права выступать истцами в суде от имени потребителей; правовое регулирование охраны окружающей среды; универсальные законы всесторонней защиты потребителя как физического или юридического лица [4].

Развитие рыночных отношений в Украине в начале 90-х годов обусловило необходимость разработки эффективного механизма защиты прав и законных интересов граждан-потребителей. Этот механизм предусматривал разработку и принятие специального законодательства в сфере защиты прав потребителей, а также организационно-управленческих инструментов в этой сфере.

В 1991 г. Украина первой среди стран постсоветского пространства приняла Закон «О защите прав потребителей», который предоставил новый импульс развитию потребительского движения в государстве и закрепил юридическую основу для защиты прав потребителей (данный Закон является действующим и в настоящее время, хотя претерпел многих изменений) [11]. В целом в Украине законодательно-правовая база защиты прав потребителей представлена более чем 40 законами и подзаконными нормативными актами.

Отдельную роль в области защиты прав потребителей играют нормы других подзаконных нормативных документов, которые прямо или косвенно направлены на содействие реализации потребителями своих прав. Речь идет о качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья, защите от недобросовестной конкуренции, стандартизации, сертификации и т. д.

Закон Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» в настоящее время действует в редакции 2012 г. (следует отметить, что изменения в Закон вносились 17 раз) [8]. Этот документ стал крайне эффективным инструментом регулирования потребительского рынка. По мнению большинства международных экспертов, он признан лучшим среди стран-участников СНГ. Именно Закон РФ «О защите прав потребителей» считается самым лояльным в мире после аналогичного американского документа – только в России и США потребитель обладает настолько обширными привилегиями и правовыми средствами.

Правовое регулирование защиты прав потребителей в государствах-участниках СНГ закреплено в конституциях государств, законодательстве о защите прав потребителей, которое состоит из норм различных отраслей права (гражданское, административное, уголовное), регулирующих отношения по защите и удовлетворению моральных, материальных и иных ценностей граждан.

Особое значение в системе потребительского законодательства большинства государств-участников СНГ имеют нормы гражданского законодательства, которые устанавливают правила заключения договоров купли-продажи, подряда, перевозки, хранения, страхования и других договоров в сфере торговли и бытового обслуживания,

юридическую ответственность за ненадлежащее их выполнение или невыполнение.

Значительная часть вопросов, имеющих непосредственное отношение к защите прав потребителей, регулируется также иными нормативными правовыми актами: Гражданским кодексом, Хозяйственным кодексом, Кодексом об административных правонарушениях, Жилищным кодексом, Воздушным кодексом, Кодексом внутреннего водного транспорта, Техническими регламентами, законами, регламентирующими качество и безопасность пищевых продуктов и др., а также принимаемыми на уровне правительства в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами.

Важное значение для защиты прав потребителей государств-участников СНГ имеют нормы национального антимонопольного законодательства, а также нормы права, регулирующие правоотношения в сфере рекламы, которые в определенной степени направлены на содействие реализации потребителями своих прав [14].

Следует отметить, что система государственной защиты прав потребителей в странах постсоветского пространства в целом и в Украине хотя и работает, но еще далека от совершенства и не всегда отвечает требованиям времени. В связи с этим международный опыт в указанной области является весьма полезным для всех государств, в которых законодательство о защите прав потребителей появилось не так давно.

Достаточно полезным в этом направлении является опыт Швеции. Так, шведские государственные и общественные организации по защите прав потребителей входят в составы комиссий Евросоюза, объединяющего 25 стран-членов европейского рынка, насчитывающего 450 млн. покупателей. Главная задача государственной власти – защита прав, здоровья и безопасности отечественного потребителя. Для этого его законодательно обеспечивают всесторонней информацией о качестве различных изделий и местах возможного их приобретения. Закон о безопасности товара разрешает государственным и общественным организациям делать всевозможные проверки и запрещает выпуск несоответствующей стандартам продукции. Существует специальный закон об информировании потребителей о качестве и цене товара, действуют законы о покупках и об услугах, действует инструкция для продавцов, в которой оговорен порядок их взаимоотношений с покупателями.

Все действия государственных и общественных организаций направлены на то, чтобы возможные конфликты решались прямо на месте продажи, поэтому в стране не принято по такому поводу обращаться в суд. Обращения в организации, формирующие общественное мнение о производителях, оказываются гораздо действеннее. Им доверяют, и если появляется информация о недоброкачественном товаре, его перестают приобретать и фирма терпит серьезные убытки. Поэтому, производители стараются не терять свою репутацию и, в случае рекламаций, возвращают деньги и снимают товар с реализации. Более того, там введена единая электронная база данных по учету выявленных нарушений и оперативному на них реагированию [2].

Отдельно следует сказать о существовании в Швеции Института омбудсмена (с 1971 г.). Омбудсмен – уполномоченный по правам человека (должностное лицо, на которое возлагаются функции контроля за соблюдением справедливости и интересов определенных гражданских групп в деятельности органов исполнительной власти и должностных лиц). Фактически эта служба позволяет разрешать конфликты и споры, затрагивающие интересы потребителя, путем переговоров, результаты которых удовлетворяют и потребителей, и производителей. Согласно статистике, таким образом в Швеции урегулируются и решаются более 90% дел.

В Италии, если реклама или сведения о продукте являются неправильными и вводят потребителя в заблуждение из-за недостаточной информацией о цене, методе изготовления, качестве продукта или услуги, потребитель имеет право обратиться в

соответствующие органы, которые защитят его права, прибегая к административным санкциям. Потребитель также вправе получить от продавца возмещения в размере от 1 000 до 100 000 евро [3].

В Германии защита прав потребителя функционирует как на институциональном уровне, так и на правовом. Представительство интересов потребителей изначально взяли на себя негосударственные организации, однако их финансирование осуществляется государством, поскольку они выполняют общезначимые задачи. При этом меры по защите прав потребителей в Германии не закреплены в специальном законе, а предусмотрены в различных правовых актах (только в 2007 г. был принят Закон об информировании потребителей, который регулирует отношения по поводу предоставления информации, связанной с безопасностью пищевой продукции).

С 2001 г. вся сфера потребительской политики отнесена к компетенции Федерального министерства продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей Германии, в компетенцию которого входят совершенствование законодательства и формирование политики в указанных областях. Практическая реализация потребительской политики лежит на общественных организациях потребителей, которые пользуются доверием у населения.

В 2001 г. было создано Федеральное объединение центров защиты прав потребителя или Федеральный союз потребителей (в разных источниках название изменяется, учитывая тонкости перевода – авт.) – Verbraucherzentrale Bundesverband (далее – VZBV). В его состав входят 16 земельных союзов потребителей и 25 различных обществ, главной целью которых является защита и представление интересов потребителей.

Значительную часть финансирования VZBV (практически две третьих) составляют ассигнования Федерального Правительства, частично это финансирование тех или иных проектов, но в основном – институциональная поддержка; в незначительной степени – за счет членских взносов организаций, входящих в ее структуру [6; 10].

Основным видом деятельности VZBV является консультирование и информирование потребителей: в Германии консультирование потребителей осуществляют 16 земельных союзов потребителей, которые существуют уже более 50 лет, и около 200 местных консультационных пунктов. На сайте VZBV представлена самая разнообразная информация: качество пищевых добавок, питание, энергетика, покупка жилья, строительство, страхование, права туристов и т. п. Не менее важным аспектом деятельности VZBV является правовая защита, которая предоставляется потребителям федеральными и земельными (они могут выступать посредниками в разрешении спора или проконсультировать потребителя о его правах. Передача дела в суд является конечным шагом в этой цепочке мер. Истцом в этом случае выступает сам VZBV или центры защиты прав потребителя в федеральных землях).

В 2014 г. отметит свое 50-летие немецкий институт тестирования товаров и услуг Stiftung Warentest, который проводит независимое тестирование товаров и услуг для потребителей с целью информирования общественности об их качестве, свойствах и безопасности. Stiftung Warentest тестирует практически все, что попадает на рынок. Результаты проведенных тестов публикуются в ежемесячных журналах «Test» и «Finanztest»¹. Огромной популярностью среди населения пользуются тематические журналы «TestSpezial». Каждый выпуск «TestSpezial» посвящается отдельной тематике – «Питание», «Косметика», «Транспорт и Досуг», «Здоровье», «Дом и озеленение», «Страхование», «Окружающая среда», «Финансовые услуги», «Интернет-связь и

¹Журнал «Finanztest» – специализированное издание о финансовых услугах.

Интернет-провайдеры» и т.д. Институт Stiftung Warentest издавал специализированный потребительский журнал для российских потребителей «Потребитель – Король» (в настоящее время это издание «Спрос»), в Украине – журнал «Справочник потребителя». Следует отметить, что подобный опыт известен и во многих других странах, в частности издания «Which?» (Великобритания), «AltroConsumo» (Италия), «Konsument» (Австрия), «J'Achete Mieux» (Швейцария), «Rad&Ron» (Швеция) и пр.

Достаточно мощная правовая база в сфере защиты прав потребителей сформирована в Соединенных Штатах Америки. На правительственном уровне административно-правовую защиту потребителей осуществляют: Комиссия по безопасности продовольственных товаров, Федеральная торговая комиссия, Управление контроля качества пищевых продуктов и медикаментов, Управление безопасности движения, Агентство защиты окружающей среды, Национальное бюро стандартов США. Работа этих организаций координируется Управлением по делам потребителей – это аппарат специального советника президента США. Основная функция этого института заключается в анализе и координации политики правительства США по вопросам потребления.

Законодательство США в сфере защиты прав потребителей очень четко и грамотно проработано, что привело к росту уровня правовой защиты потребителей и появлению многочисленных злоупотреблений в данной области. В результате этого возникло такое явление как потребительский экстремизм, то есть манипулирование недобросовестными потребителями юридическими нормами (или использование несовершенства национального законодательства) в корыстных целях для получения выгоды или дохода.

В США это явление достаточно распространено. Ежегодные иски недобросовестных потребителей, или как их еще называют «потребительских рэкетиров», составляют миллиарды долларов. Производители табачных изделий ежегодно выплачивают истцам, подорвавшим свое здоровье, миллиарды долларов; посетители ресторанов подают в суд на их владельцев за слишком горячий кофе; тучные пассажиры получают компенсации авиакомпаний за маленькие размеры кресел в самолетах, которые не соответствуют их параметрам.

В США достаточно активно реализуется так называемая «политика обмена» товара. В каждом магазине разработаны внутренние правила возврата товара, вдруг не понравившегося потребителю. Большинство непродовольственных товаров можно вернуть или обменять на аналогичные в течение определенного срока после покупки – от 1 до 3 месяцев. Например, приобретая в магазине телевизор, гарантийный срок обмена которого составляет 90 дней, покупатель, через 89 дней вправе вернуть его обратно. Мотивировать это можно чем угодно, вплоть до того, что цвет телевизора не подходит к цвету тумбы, на которой он стоит.

Аналогичным образом некоторые покупатели обходятся и со всевозможной одеждой. В большинстве торговых центров США есть отделы с товаром, цены на который ниже, чем в соседних: как правило, сюда попадают так называемые «возвращенные вещи». Некоторые покупателю путем серии покупок-возвратов могут снизить цену товара на 50% и более.

Во Франции вопросами защиты прав потребителей занимается Генеральное управление по вопросам конкуренции, потребления и борьбы с мошенничеством. Это государственный институт, подведомственный Министерству экономики Франции. Кроме того, в каждом французском департаменте работают советы по вопросам потребления, которые, в свою очередь, объединяют соответствующие административные органы и ассоциации потребителей [9]. Достаточно интересным аспектом в области защиты прав потребителей является деятельность национальной

ассоциации «Качество – Франция» (1964 г.). Эта организация информирует потребителей о качестве и эксплуатационных характеристиках товаров посредством «Справок о качестве», которые прилагаются к товарам в виде паспортов. Кроме того, во Франции функционирует большое количество негосударственных очень узкоспециализированных организаций, например, Общество защиты клиентов внутренних авиалиний, Общество потребителей нормандского сыра и т.д.

Права потребителей очень конкретно и детально прописаны в Законе Израиля «О защите прав потребителей» (1981 г.), а также в ряде подзаконных актов. Закон четко определяет основные обязанности продавца по отношению к потребителю. Так, продавцу запрещено вводить потребителя в заблуждение (в документе обозначено 20 основных параметров товаров и услуг, на которые это правило распространяется: сроки поставки товаров и оказания услуг, вид товара или услуг, вес товара, место его изготовления, сведения о поставщике услуг, наличие запасных частей и т.д.). Закон запрещает злоупотреблять трудным положением потребителя (незнание языка, недобросовестное «давление» на потребителя, злоупотребление физической слабостью потребителя); вводить в заблуждение посредством рекламы (искаженная информация о качестве товара, реклама адресованная несовершеннолетним).

В Законе достаточно четко проработаны права потребителей на получение полной и достоверной информации о товарах и услугах: обязанность сообщать потребителю о всех дефектах товарах, обязанность маркировать товары, указывать их цену, информировать потребителя о правилах возврата товаров не по причине дефекта посредством вывески (эти правила, изложенные в ясной и доходчивой форме, должны находиться на видном месте в торговой точке) и т.д.

Документ определяет основные условия расторжения сделки при отсутствии дефекта или несоответствия, а также перечень товаров и услуг, которые можно вернуть по любой причине, сроки возврата и исключения, на которые не распространяется право на расторжение сделки. Кроме того, израильское законодательство в сфере защиты прав потребителей позволяет возвращать товары и услуги, полученные в подарок. Для этого потребителю нужно предоставить документ на право замены покупки или иное доказательство, способное подтвердить факт совершения покупки, ее дату, уплаченную сумму или средство оплаты [5]. К слову, в Великобритании также действует такая норма закона (Закон о праве возврата товара в магазин «третьей стороной», 1999 г.). Отличие состоит в том, что в момент совершения покупки необходимо просить продавца обозначать в чеке, что товар покупается в подарок.

Закон также регулирует взаимоотношения торговца и потребителя при покупке товаров или заказе услуг: на расстоянии, т.е. по телефону, по факсу, по почте, через Интернет и т.д.; в разнос – торговля по месту проживания, работы, учебы потребителя или возле него, в торговых центрах, на центральных автовокзалах.

Вместе с тем, правительство Израиля вместе с общественными и профсоюзными организациями защиты прав потребителей продолжает активную работу по усовершенствованию данной сферы деятельности. Новый законопроект о защите прав потребителей (2006 г.) позволяет покупателям, которые столкнулись с нарушением любого пункта действующего закона о правах потребителей, требовать компенсации ущерба (в том числе морального) через суд в размере до 10 000 шекелей. При этом достаточно установить сам факт нарушения закона о правах потребителей (например, если продавец отказался обменять купленный товар на каком-либо основании, и при этом в магазине на видном месте отсутствовала вывеска об ограничениях на обмен товаров – это уже основание для обращения в суд за компенсацией).

Отдельного внимания в сфере защиты прав потребителей заслуживает рекламная деятельность. В связи с участвовавшими жалобами на недобросовестные рекламные

акции от организаций по защите прав потребителей, Европарламент в 2005 г. разработал новые правила рекламной торговли, которые легли в основу Директивы о нечестной торговой практике [15]. В контексте этого документа к нечестной торговой практике относят 28 видов рекламной деятельности (например, рассылка sms-сообщений на мобильные телефоны с предложением принять участие в лотереях и конкурсах, рекламные пирамиды, предложения от несуществующих интернет-магазинов, а также реклама, в которой дети прямо просят родителей купить им товар определенной компании).

Особое внимание законодатели уделили так называемым рекламным уловкам: например, когда авиакомпания заявляет о предоставлении пассажирам дешевых билетов на том или ином направлении, а на деле оказывается, что дисконт распространяется лишь на несколько мест из всего рейса. К недобросовестным рекламным акциям в Евросоюзе, согласно вышеупомянутого документа, относится и реклама товаров по заниженной цене в случаях, когда компания не уверена, что сможет предоставить скидки всем желающим. Запрещается также в ходе рекламных акций ссылаться на то, что рекламируемый товар уже распродан, и предлагать купить взамен что-то другое.

Рекламодателям официально запрещено предоставлять заведомо ложную информацию о лечебных свойствах того или иного продукта. По закону преследуются и владельцы магазинов, размещающие рекламу о том, что магазин в связи со скорым закрытием проводит распродажу, хотя на самом деле закрываться не собирается. Запрещается также сообщать о том, что продавец имеет лицензию на распространение товара или состоит в какой-либо организации по защите прав потребителей, если это на самом деле не так. Кроме того, в рекламе запрещено ссылаться на то, что товар можно купить в строго определенное время, так как это лишает потребителя права сделать осознанный выбор за необходимый ему срок. Данный закон впервые вводит общие обязательства честной торговли для всех европейских компаний, которые заменят собой существующие национальные механизмы защиты прав потребителей [7].

Таким образом, суммируя вышеизложенный материал, следует отметить, что в странах постсоветского пространства, и в Украине в частности, система потребительского законодательства уже создана: сформирована нормативно-правовая база, образованы и функционируют соответствующие органы управления, формируются и совершенствуются основные механизмы защиты прав потребителей. В то же время она требует усовершенствования, так как защита прав потребителей не является целостным механизмом поскольку неразрешенными остаются в первую очередь такие проблемы как:

- низкая гражданская активность украинских потребителей в сравнении с развитыми странами, которая напрямую зависит от дефицита, а чаще всего отсутствия необходимой, доступной, достоверной, полной и своевременной информации о товарах и услугах, правах и обязанностях потребителей;

- отсутствие независимых и авторитетных специализированных изданий, информирующих потребителей о качестве и безопасности товаров и услуг и как результат низкая осведомленность украинских потребителей о своих правах и возможностях их реализации;

- наличие несоответствий в структуре потребительского законодательства и институтах, которые обеспечивают его реализацию;

- слаборазвитая институциональная система независимой экспертизы товаров и услуг (дороговизна услуг, которые оказываются отдельными лабораториями или же Государственным комитетом по вопросам технического регулирования и потребительской политики (Госпотребстандартом)), и, как следствие, неэффективный

контроль за поступлением на рынок продукции ненадлежащего качества; массовое внедрение на рынок низкокачественных дешевых товаров и услуг;

- низкий уровень ответственности субъектов хозяйствования за невыполнение и нарушение требований законодательства в сфере защиты прав потребителей (размер взимаемых штрафов носит достаточно условный характер, поэтому предприятиям-нарушителям проще заплатить штраф, чем, например, изменить технологию производства и т.д.);

- отсутствие необходимой поддержки государством общественных организаций потребителей (при наличии достаточно большого количества таких организаций в нашей стране, они в полной мере не могут выполнять задекларированные функции);

Для повышения уровня защиты интересов потребителей в Украине приоритетными направлениями государственной политики в данной сфере могут быть:

- дальнейшая гармонизация украинской законодательной базы в сфере защиты прав потребителей с европейскими нормами и правилами, а также усовершенствование национального потребительского законодательства (детализация норм закона, касающихся условий возврата и обмена товаров; необходимости информирования потребителей о правилах возврата, гарантийном обслуживании и пр.) (опыт Израиля);

- сотрудничество, взаимодействие и обеспечение скоординированных действий органов исполнительной власти с органами местного самоуправления и общественными объединениями потребителей (опыт большинства развитых стран);

- создание специализированных организаций для проведения независимого тестирования, экспертизы качества и безопасности товаров и услуг, реализуемых на рынке (опыт США, Германии);

- обеспечение и поддержка научных исследований в сфере защиты прав потребителей;

- повышение роли средств массовой информации в сфере информирования потребителей о результатах проводимых сравнительных тестов товаров, услуг;

- обеспечение надлежащего уровня объективности и достоверности информации о товарах и услугах с целью предоставления потребителям возможности сделать сознательный выбор среди многообразия рыночных предложений;

- создание «анти-рейтинга» предприятий – злостных нарушителей прав потребителей (опыт Швеции);

- повышение уровня потребительского образования через обязательное внедрение соответствующих учебных курсов в общеобразовательных и высших учебных заведениях (опыт Германии, Швеции, США);

- внедрение концепции «абсолютной ответственности производителя» за все товары и услуги, поставляемые на рынок, создание системы стимулов для производителей и продавцов качественной и безопасной продукции (опыт США, Великобритании);

- осуществление на государственном уровне мер по защите потребителей от потенциальных рисков, связанных с использованием генетически модифицированных организмов, пищевых добавок (например, путем ужесточения условий их регистрации, сокращения сроков действия свидетельств и сертификатов качества).

В свете тех задач, которые сейчас стоят перед Украиной в связи с ее курсом на улучшение благосостояния граждан, открытость национальной экономики, интенсификацию евроинтеграционных процессов, первоочередными становятся вопросы эффективной защиты национальных интересов, обеспечение развития ее экономики и, что особенно важно, согласование национальных и международных стандартов качества продукции, а также гармонизация украинского законодательства в сфере защиты прав потребителей с нормами международного права. С развитием

товарного рынка в Украине разрабатываются новые и совершенствуются действующие законодательные и нормативно-правовые акты. Знание и выполнение законодательства и нормативных документов способствует упреждению злоупотреблений на потребительском рынке, насыщению его качественными товарами, которые отвечают растущим требованиям потребителей и улучшают торговое обслуживание населения.

Список использованной литературы

1. Актуальные вопросы защиты прав потребителей в государствах-участниках СНГ (информационно-аналитический обзор). – Москва: Консультативный совет по защите прав потребителей государств-участников СНГ, Исполнительный комитет СНГ, 2012. – 43 с.
2. Зарвовский С. Права потребителей и как они защищаются [Электронный ресурс] /С. Зарвовский – Режим доступа:
http://w3.lg.ua/media/blogs/zarvovsky/publicism/prava_i_zah.php
3. Защита прав потребителей в Италии [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.edumagazine.net/index.php?option=com_content&view=article&id=5242:2012-10-28-13-15-41&catid=36:abroad&Itemid=55
4. Иваненко Л.Н. Защита прав потребителей – дело международное [Электронный ресурс] / Л.Н. Иваненко, Е.Н. Язвинская. – Режим доступа: <http://www.yurpraktika.com/>
5. Израильское право и законодательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Pravo.Israel.Info.ru
6. Как защищены в Германии права потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://chemodan.com.ua/news>
7. Малкова И. Сетевой маркетинг – преступление [Электронный ресурс] / И. Малкова – Режим доступа:
<http://www.zagran.kiev.ua/article.php?new=269&idart=26913>
8. О защите прав потребителей: Закон Российской Федерации от 07. 02. 1992 г. № 2300-1 (действующая редакция от 01.09.2013 г.) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/popular/consumerism>
9. Опыт стран ЕС в обеспечении защиты прав потребителей государственными органами: учеб.-метод. пособ. / [И.О. Горожанкина, В.Л. Савченко]. – Донецк: [Донецкий областной центр подготовки и повышения квалификации работников органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных предприятий, учреждений и организаций], 2010. – 20 с.
10. О системе защиты прав потребителей в Германии. Что отличает ее от российской системы? [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. – Режим доступа:
www.niid.ru/documents/ros/other/8323
11. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ (чинна редакція від 02.12.2012 р.) / Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради УРСР (ВРУ). – 1991. – № 30. – ст. 379. – (Бібліотека офіційних видань).
12. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. /Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141. – (Бібліотека офіційних видань).
13. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435 – ІV (чинна редакція від 01.01.2014 р.) / Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. – ст. 356. – (Бібліотека офіційних видань).
14. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436 –ІV

(чинна редакція от 01.01.2014 р.) / Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – № 19-20. – № 21-22. – ст. 144. – (Бібліотека офіційних видань).

15. Directive 2005/29/EC of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending Directives 84/450/EEC, 97/7/EC, 98/27/EC and 2002/65/EC and Regulation (EC) No 2006/2004 (Unfair Commercial Practices Directive)

Стаття надійшла до редакції 22.05.2014.

I.M.Tsaruk, J.B.Shpilevay

CONSUMER PROTECTION: FOREIGN EXPERIENCE AND LESSONS FOR UKRAINE

Openness of national economies, globalization and integration processes, increasing the role of consumption, a huge variety of products and technologies of their production, the emergence of new forms of selling goods are the factors that actualize consumer protection issues in the current environment.

Consumer protection issues around the world are an integral element of state policy. Prepared and adopted the packages of national and inter-state normative and legal acts, the relevant authorities of the coordination and management were established, a variety of mechanisms for the protection of consumers were formed, establish contacts and continues actively searching multilateral forms of cooperation with other international organizations in this field. However, in most countries (particularly among post-Soviet countries) attitudes of consumers and producers still need considerable improvement, due primarily to the lack of harmonization of economic policies with the pressing problems of consumers. In addition, the restriction of competition and monopolization are the factors that reduce the effectiveness of the functioning of commodity markets in general, that leads to frequent cases of violation of the rights of consumers.

The situation is aggravated by the flood of the consumer market substandard and counterfeit goods, so that consumers are not provided on the right of quality and safety of goods sold and services provided, quality of life deteriorates. Conscientious manufacturers are deprived of opportunities to produce and sell such products, which leads to slower economic growth.

The article is based on a detailed analysis of foreign practices in protecting the rights and interests of consumers, the legal framework regulating the activities of state bodies in this area. In particular, the authors consider the experience of Germany, Israel, Italy, USA, France, Sweden. Separate attention is paid to the appearance of such phenomena as consumer extremism, which was the result of increase of level of legal protection of consumers. In particular, the authors examine the experience of the U.S.A and Russia. This article describes some aspects of consumer protection in the field of advertising. The obtained results have allowed to formulate a list of unsolved problems in the sphere of protection of rights of Ukrainian consumers.

To increase the level of consumer protection in Ukraine identified priority directions of state policy in this area, the most effective and available for borrowing and adaptation in the conditions of the Ukrainian economy.

Key words: *consumer, consumer's rights, consumer protection, consumer extremism.*

I.M.Царук, Ю.Б.Шпильова

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Відкритість національних економік, глобалізаційні та інтеграційні процеси, підвищення ролі споживача, велике розмаїття товарів та технологій їх виготовлення,

поява нових форм реалізації товарів – це фактори, які актуалізують питання захисту прав споживачів в нинішніх умовах.

Питання захисту прав споживачів в усьому світі є невід’ємним елементом державної політики. Підготовлені та прийняті пакети національних та міждержавних нормативно-правових актів, створені відповідні органи координації та управління, формуються різноманітні механізми по захисту прав споживачів, налагоджуються контакти та триває активний пошук багатосторонніх форм співробітництва з іншими міжнародними структурами в цій сфері. Разом з тим, більшість країн світі (особливо серед країн пострадянського періоду) ще потребують суттєвого вдосконалення відносин споживачів та виробників, що обумовлено насамперед відсутністю гармонізації економічної політики із загальними проблемами інтересів споживачів. Крім того, обмеження конкуренції, монополізація як чинники, що знижують ефективність функціонування товарних ринків в цілому, поглиблюють прояви випадків порушень прав споживачів.

Стан справ погіршується перенасиченням споживчого ринку неякісними та фальсифікованими товарами, внаслідок чого не забезпечується право споживачів на якість та безпеку товарів, що реалізуються, та послуг, що надаються, погіршується якість життя людей. Добросовісні виробники втрачають можливість виробляти та реалізовувати якісну продукцію, що призводить до сповільнення економічного зростання.

Матеріал статті базується на детальному аналізі зарубіжної практики в сфері захисту прав та інтересів споживачів, нормативно-правової бази, що регламентує діяльність державних органів в цій сфері. Зокрема, автори розглядають досвід Німеччини, Ізраїлю, Італії, США, Франції, Швеції. Окрема увага авторів зосереджена на появі такого явища як споживчий екстремізм, яке стало наслідком підвищення рівня правового захисту споживачів. Зокрема, автори розглядають досвід США та Росії. В статті розкриваються й окремі аспекти захисту прав споживачів у сфері рекламної діяльності. Отримані результати дозволили сформулювати перелік невирішених проблем в області захисту прав українських споживачів.

Для підвищення рівня захисту інтересів споживачів в Україні визначені пріоритетні напрями державної політики в зазначеній сфері, які є найбільш ефективними та доступними для запозичення й адаптації в умовах української економіки.

Ключові слова: споживач, права споживачів, захист прав споживачів, споживчий екстремізм.

УДК 339.54

Т.М. Мельник, О.С. Головачова

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ЗЕРНА В УКРАЇНІ

У статті оцінено вплив інструментів державного регулювання експорту зернових, які застосовувала Україна протягом 2006-2012 рр., зокрема державної підтримки за методологією ОЕСР та кількісних обмежень; обґрунтовано напрямки удосконалення їх використання.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт зернових, регулювання експорту, регуляторна політика, сільськогосподарська продукція

Постановка проблеми. Глобалізація світового господарства сприяла підвищенню доходів громадянам багатьох країн та покращенню якості і тривалості життя, а зміни клімату через потепління спричиняють погіршення умов виробництва сільськогосподарської продукції. Посилення впливу цих чинників на тлі зростання потреб населення у продовольстві актуалізують проблему підвищення ефективності виробництва продовольчої продукції та підтримки її поставок на світовий ринок. Особливо це стосується зернових, оскільки вони формують основу продовольчої безпеки більшості країн.

Виробництво зернових та зовнішня торгівля ними відноситься до пріоритетних напрямків діяльності держави, оскільки ця продукція є чутливою до коливань врожайності під впливом природно-кліматичних умов та вимагає особливо продуманої та ефективної системи державного регулювання.

Враховуючи вагоме значення України як одного із потужних світових експортерів зерна, тазалежність її внутрішнього ринку залежить від флуктуацій на світовому ринку, основні зернові культури перебувають під особливим контролем держави. Незважаючи на багаторічну присутність України серед десятки світових лідерів з експорту зернових рівень рентабельності її виробництва має значну волатильність. Так, у 2012 р. цей рівень знизився порівняно з минулим 2011 р. на 11% і склав 15,2%, що є вищим за показники 2009-2010 рр. (7,3 % та 14,2 % відповідно), проте в порівнянні з показниками рентабельності у 1990 р. (275,1%), 1995 р. (85,6 %) та 2000 р. (64,8 %) є значно нижчим.

Причиною зниження прибутковості зернової галузі є нерозвиненість аграрного ринку й інфраструктури збуту зерна та відсутність ефективного державного регулювання зовнішньої торгівлі зерновими, зокрема цінової політики та бюджетної підтримки галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем регулювання експорту зернових займалися Т.О. Осташко, І.В. Кобута, О.О. Шпичак, П.Т. Саблук та інші вчені. Однак чимало питань стосовно напрямків удосконалення державного регулювання експорту зернових, визначення найбільш дієвих та результативних інструментів державної підтримки цього сектора економіки в сучасних умовах все ще залишаються недостатньо розкритими.

Метою статті є оцінка впливу інструментів державного регулювання експорту зернових, які застосовувала Україна протягом 2006-2012 рр. та обґрунтування напрямків удосконалення їх використання.

Виклад основного матеріалу. Зерновий ринок є одним з провідних товарних ринків України, що стабільно розвивається і має чітку орієнтованість на експорт. Ціноутворення на внутрішньому ринку зерна України залежить від світових цін, природно-кліматичних факторів, що обумовлюють обсяги виробництва зерна в країні, а також від регуляторної політики держави. Незважаючи на повну забезпеченість зерновими за рахунок внутрішнього виробництва в Україні в окремі періоди спостерігаються різкі коливання цін на цей продукт та суттєва різниця між внутрішніми та зовнішніми цінами.

Для порівняння внутрішньої ціни зі світовою за останню приймається довідкова прикордонна ціна (експортна ціна за тонну зернових на умовах FOB, скорегована на транспортування, зберігання та перевалку). Динаміка зміни середніх внутрішніх цін вітчизняних виробників та довідкових світових цін протягом 1992-2012 рр. представлена на рис 1.

Як видно, найбільший розрив між внутрішніми і довідковими цінами основних зернових культур простежується у 2007, 2008, 2011 та 2012 рр. Одним з найбільш стримуючих та обмежуючих факторів, що вплинули на цю ситуацію є непослідовність

та непередбачуваність прийняття нормативно-правових рішень уряду стосовно ринку зернових.

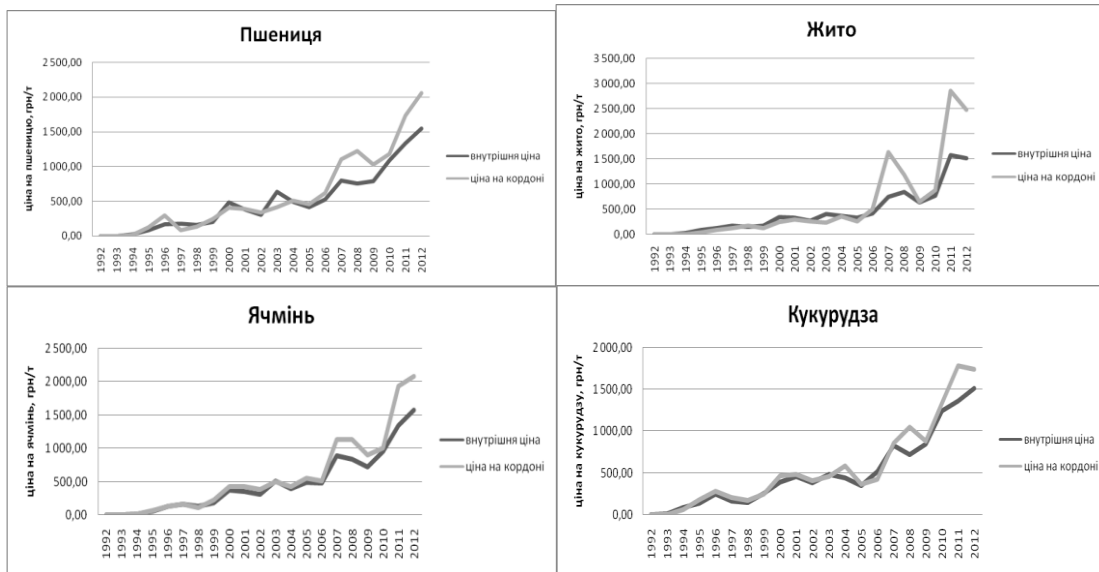


Рис. 1. Динаміка середньорічних внутрішніх та довідкових цін на кордоні на основні зернові культури, 1992-2012 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [1].

Державне регулювання зовнішньої торгівлі здійснюється не тільки за рахунок митно-тарифних інструментів, які носять протекціоністський характер, а й із застосуванням державної підтримки, спрямованої на стимулювання експорту. В свою чергу, вони можуть реалізовуватися не тільки у формі прямих бюджетних виплат, але й непрямих заходів стимулюючого характеру. Зокрема, це можуть бути закупівлі сільськогосподарської продукції та продовольства для державних потреб, регулювання продовольчого ринку за допомогою проведення закупівельних і товарних інтервенцій з зерном, що опосередковано впливає на ціни внутрішнього ринку. Для оцінки впливу державної регуляторної політики на сільськогосподарських виробників Організацією Економічного Співробітництва і Розвитку (далі - ОЕСР) застосовуються спеціально розроблені показники. Методологія оцінки впливу державної підтримки продуцентів заснована на порівнянні цін, за якими сільгоспвиробники фактично реалізують свою продукцію, з цінами, які склалися б за відсутності державного втручання, тобто в стані ринкової рівноваги. Враховуючи, що політика держави може носити характер, як субсидування, так і оподаткування виробників. Різниця між внутрішньою і довідковою ціною матиме позитивне значення у першому випадку, і негативне - у другому.

Одним із індикаторів впливу державного регулювання стосовно окремих продуктів, що використовується ОЕСР, є показник Специфічної Продуктової Підтримки (Producer Single Commodity Transfers або PSCT), який відображає щорічний обсяг грошових трансферів виробникам певного товару та визначає ступінь впливу внутрішньої політики на умови торгівлі даним товаром.

$$PSCT = MPS + B, \tag{1}$$

де

MPS - показник підтримки ринкових цін;

B - бюджетні виплати, грн.

Як видно з формули 1, показник PSCT охоплює прямі бюджетні трансферти і підтримку ринкової ціни (Market Price Support або MPS). Остання визначається за різницею внутрішніх і світових цін, тобто:

$$MPS = (P_i^p - P_i^b) * Q_i^p, \quad (2)$$

де

P_i^p - внутрішня ціна і-го виду продукції сільськогосподарського виробника;

P_i^b - прикордонна ціна і-го виду продукції сільськогосподарського виробника;

Q_i^p - обсяги виробництва і-го виду продукції.

MPS відображає розрив між внутрішніми та світовими цінами. Коли закупівельні ціни виробників у середині країни перевищують світові ціни, споживачі переплачують за аграрну продукцію. Завищення цін на аграрну продукцію може виникати як через використання протекціоністських інструментів аграрної регуляторної політики, таких, як імпорتنі мита або нетарифні бар'єри торгівлі, так і через інституційні проблеми продовольчих ланцюгів та ринкової інфраструктури.

До заходів державної підтримки цін також включають експортні субсидії, які потрібні для забезпечення продажу продукції на світовому ринку за цінами нижчими, ніж на внутрішньому. До бюджетної підтримки аграрних виробників відносяться платежі за вироблену продукцію, площу посівів або кількість худоби, на здешевлення цін засобів виробництва, а також на підтримку доходів працівників аграрних підприємств та інші видатки.

Визначення нами оцінка державного втручання на український ринок зернових за методикою ОЕСР свідчить, що в Україні пшениця, жито, ячмінь та кукурудза послідовно обкладаються податком (Таблиця 1).

Протягом аналізованого періоду спостерігається від'ємне значення MPS на основні види зернових. Це означає, що через невідпрацьованість державної політики стосовно зернових сільськогосподарський виробник пшениці постійно недоотримує виручку від реалізації зерна через занижені внутрішні ціни в порівнянні з рівнем світових цін, тобто за відсутності бюджетних трансферів стан виробників зерна країни погіршується. Так, за 2006-2012 рр. негативне значення підтримки ринкової ціни за основними групами зернових сумарно склало близько 85 млрд грн. (з них для пшениці – 42,2 млрд грн, для ячменю – 19,6 млрд грн, для жита – 1,7 млрд грн, для кукурудзи – 21,2 млрд грн). Причому найбільше від'ємне значення за всіма видами зернових спостерігалось у кризові 2008, 2011 та 2012 рр.

За рахунок від'ємного значення показника підтримки ринкових цін, специфічна підтримка також була від'ємною для всіх видів зернових. Це означає, що відбувався перерозподіл вигоди від проведення державної політики на цьому ринку, внаслідок чого вона потрапляла не до сільськогосподарських виробників, а до інших суб'єктів (наприклад, постачальників ресурсів для сільського господарства, переробних підприємств, торговельних операторів зернового ринку, власників елеваторів тощо). Середньорічний показник трансферу виробникам досліджуваних зернових культур по відношенню до вартості виробництва (PSCT%) склав майже 42 %, тобто всі урядові трансферти (бюджетні дотаційні виплати та політика, спрямована на зниження внутрішніх цін) за відношенням до виробництва зернових становили 42% в середньому за 2006-2012 рр. Факторами, що вплинули на таку ситуацію, не в останню чергу стали заходи державного регулювання у вигляді змін валютного курсу гривні відносно долару США, введення експортних обмежень, зміни імпорتنих тарифів, діяльності державних операторів на ринку зернових тощо.

Таблиця 1

Оцінка державного втручання в ринки зернових за методикою ОЕСР

	Показник	Од. виміру	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Пшениця	I. Виробництво	тис т	13 947,30	13 937,70	25 885,00	20 886,00	16 851,30	22 323,60	15 762,50
	II. Вартість виробництва (біля воріт ферми)	млн грн	7 350,23	11 104,17	19 491,41	16 533,36	18 297,14	29 759,59	24 386,16
	III. Специфічна продуктова підтримка (PSCT)	млн грн	-855,05	-3 868,16	-11 842,08	-4 931,17	-1 524,98	-8 826,09	-7 969,47
	A. Підтримка на основі виробництва продукції	млн грн	-1 287,05	-4 306,16	-12 256,08	-4 931,17	-1 524,98	-8 826,09	-7 995,47
	A1. Підтримка ринкових цін (MPS)	млн грн	-1 298,85	-4 306,16	-12 256,08	-4 931,17	-1 524,98	-8 826,09	-7 995,47
	A2. Виплати на тонну продукції	млн грн	11,8	0	0	0	0	0	0
	C. Прямі виплати з бюджету	млн грн	432	438	414	0	0	0	26
IV. PSCTпо відношенню до вартості виробництва (% PSCT)	%	-10,97	-33,51	-59,49	-29,83	-8,33	-29,66	-32,65	
Ячмінь	I. Виробництво	тис т	11 341,20	5 980,80	12 612,00	11 833,00	8 484,90	9 097,70	6 936,30
	II. Вартість виробництва (біля воріт ферми)	млн грн	5 452,85	5 318,13	10 586,51	8 518,58	8 103,93	12 272,80	10 946,87
	III. Специфічна продуктова підтримка (PSCT)	млн грн	12,74	-1 381,85	-3 514,04	-2 130,78	-422,28	-5 257,69	-3 460,03
	A. Підтримка на основі виробництва продукції	млн грн	-265,26	-1 402,05	-3 666,04	-2 130,78	-422,28	-5 257,69	-3 460,03
	A1. Підтримка ринкових цін(MPS)	млн грн	-265,26	-1 402,05	-3 666,04	-2 130,78	-422,28	-5 257,69	-3 460,03
	A2. Виплати на тонну продукції	млн грн	0	0	0	0	0	0	0
	C. Прямі виплати з бюджету	млн грн	278	20,2	152	0	0	0	0
IV. PSCTпо відношенню до вартості виробництва (% PSCT)	%	0,22	-25,89	-32,72	-25,01	-5,21	-42,84	-31,61	
Кукурудза	I. Виробництво	тис т	6 425,60	7 421,10	11 447,00	10 486,00	11 953,00	22 837,80	20 961,30
	II. Вартість виробництва (біля воріт ферми)	млн грн	3 325,89	6 186,23	8 272,75	8 905,76	14 894,63	31 198,72	31 760,56
	III. Специфічна продуктова підтримка (PSCT)	млн грн	684,28	-160,72	-3 622,09	-354,64	-1 074,75	-9 525,42	-4 760,01
	A. Підтримка на основі виробництва продукції	млн грн	599,78	-160,72	-3 720,09	-354,64	-1 074,75	-9 525,42	-4 760,01
	A1. Підтримка ринкових цін(MPS)	млн грн	599,78	-160,72	-3 720,09	-354,64	-1 074,75	-9 525,42	-4 760,01
	A2. Виплати на тонну продукції	млн грн	0	0	0	0	0	0	0
	C. Прямі виплати з бюджету	млн грн	84,5	0	98	0	0	0	0
IV. PSCTпо відношенню до вартості виробництва (% PSCT)	%	20,06	-2,6	-43,27	-3,98	-7,22	-30,53	-14,99	
Жито	I. Виробництво	тис т	690,2	544,4	944	731	458,5	505,6	629,6
	II. Вартість виробництва (біля воріт ферми)	млн грн	289,33	406,29	795,6	461,41	351,58	795,46	951,14
	III. Специфічна продуктова підтримка (PSCT)	млн грн	-32,83	-487,99	-302,22	-11,44	-54,65	-651,09	-610,71
	A. Підтримка на основі виробництва продукції	млн грн	-57,23	-487,99	-323,22	-11,44	-54,65	-651,09	-610,71
	A1. Підтримка ринкових цін(MPS)	млн грн	-57,23	-487,99	-323,22	-11,44	-54,65	-651,09	-610,71
	A2. Виплати на тонну продукції	млн грн	0	0	0	0	0	0	0
	C. Прямі виплати з бюджету	млн грн	24,4	0	21	0	0	0	0
IV. PSCTпо відношенню до вартості виробництва (% PSCT)	%	-10,46	-120,11	-37,01	-2,48	-15,54	-81,85	-64,21	

Джерело: розраховано за даними [1]

Впродовж 2006-2012 рр. регуляторна політика в сфері зовнішньої торгівлі зерновими здійснювалась за допомогою різноманітних інструментів: субсидій, спеціальних режимів оподаткування, державних закупівель, кількісних обмеження експорту та ін.

Прямі виплати з бюджету були несуттєвими та здійснювались у вигляді погектарних платежів лише протягом 2006-2008 рр. та у 2012 р. У 2006-2008 рр. на погектарні платежі для пшениці було сумарно спрямовано 1,3 млрд грн, для ячменю – 450, 2 млн грн, для кукурудзи – 182,5 млн грн, а для жита – 45, 4 млн грн. Прямі бюджетні виплати для зернових були припинені з 2009 р. Ця дотація в порівнянні з виробничими витратами на 1 гектар становила незначний відсоток та істотно не впливала на прибутковість виробництва зерна.

Крім погектарних платежів, сільськогосподарським виробникам впродовж аналізованого періоду виплачувалися непродуктові субсидії, які мали стимулюючий вплив на виробництво зерна. Значна частина цих дотацій використовувалася виробниками для виробництва пшениці, оскільки вона займає у вартості виробництва продукції рослинництва 14 %, а в загальній вартості продукції сільського господарства – у середньому 9 %. До бюджетних програм підтримки виробництва зернових культур відносились часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив, здешевлення страхових премій, компенсація відсоткової ставки за короткостроковими кредитами, але їх бюджетне фінансування в окремі роки відзначалось недостатністю, хаотичністю та несистемністю.

Значна частина державної підтримки виробників та експортерів зерна здійснюється за рахунок податкових пільг: фіксованого сільськогосподарського податку та спеціального режиму сплати ПДВ. Виробники сільськогосподарської продукції, в т.ч. зернових, сплачують фіксований сільськогосподарський податок (ФСП). Він був введений 1998 р. з метою поліпшення ситуації в сільськогосподарському виробництві. За рахунок зниження податкового навантаження на виробників, стимулюючи їх до раціонального використання земель та розширення випуску продукції. В останні роки вигода сільськогосподарських підприємств від ФСП істотно зменшилася через скорочення сільськогосподарських земель, що веде до зменшення оподаткованої землі, і виведення низки податків зі складу ФСП (так, якщо у 1998 р. ФСП включав 12 податків, то в 2012 р. – лише 4).

Спеціальний режим ПДВ, що діяв до 2011 року, передбачав застосування нульової ставки цього податку при експорті зернових, при чому, експортери були зобов'язані сплачувати ПДВ за стандартною ставкою на момент експорту, а потім отримувати його повернення. Останнє здійснювалося з істотними затримками, що призводило до значних втрат експортерів, зниження їх доходів, іммобілізації оборотних коштів, а отже і до зменшення закупівельних цін виробників. Податковим Кодексом України передбачається звільнення від сплати ПДВ експортерів зернових культур (товарні позиції 1001 - 1008 УКТ ЗЕД) та технічних культур (товарні позиції 1205 і 1206 УКТ ЗЕД), крім першого постачання таких зернових і технічних культур сільськогосподарськими підприємствами-виробниками та підприємствами, які безпосередньо придбали такі зернові та технічні культури у сільськогосподарських підприємств-виробників до січня 2014 р.

Цінове регулювання ринку найважливіших видів сільськогосподарської продукції було запроваджено у 2004 р. після ухвалення Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» через введення мінімальних закупівельних цін (на зернові, насіння соняшнику, тваринницьку продукцію). Головними державними інститутами для товарних інтервенційних закупівель та продаж на ринку зернових України є Державна акціонерна компанія «Хліб України», Аграрний фонд та Державне

агенство резерву України. Для реалізації цінових інтервенцій на внутрішньому ринку з використанням державного інтервенційного фонду у 2005 р. було створено державну організацію Аграрний фонд, яка з часом розширила свою діяльність та стала займатись державними закупівлями та продажем сільськогосподарської та харчової продукції, укладанням форвардних контрактів, виробництвом і оптовим продажем борошна, продажем дизельного палива і мінеральних добрив виробникам сільськогосподарської продукції. В цілому, діяльність Аграрного фонду спрямовано на забезпечення продовольчої незалежності населення України, запобігання ускладненням та необгрунтованому зростанню цін на ринках сільськогосподарської продукції, яка потребує державного регулювання. Проте для ефективної підтримки цін на ринку Аграрному фонду постійно бракує фінансових ресурсів, прозорості в діяльності та ефективного використання виділених коштів [2, с. 10-11]. Так, при проведенні закупівель зернової продукції до державного інтервенційного фонду в 2010 р. Аграрний фонд здійснив закупівлю зерна у одного підприємства ТОВ «Хліб - Інвестбуд» яка була заснована ДАК «Хліб України». Підприємству - посереднику, яке не є сільськогосподарським товаровиробником, з держбюджету було авансовано 65% загальних коштів, спрямованих на закупівлю зернових, і це дало йому можливість здійснити поставку 73,3% від закуплених до державного інтервенційного фонду зернових культур. Близько 70% зерна інтервенційного фонду в 2010 році було реалізовано шести підприємствам, які отримали квоти на експорт зерна. Реалізація зерна державним інтервенційним фондом окремим підприємствам не забезпечила врегулювання споживчих цін та попиту на внутрішньому ринку [3].

Аналіз цінової ситуації показав, що в період 2006-2008 рр. різниця між внутрішньою ціною виробників пшениці та світовою ціною була дуже великою порівняно з іншими аналізованими роками. Особливо великою різниця між внутрішніми та довідковими цінами була у 2008 р. при досить високому рівні виробництва. Значною мірою це було спричинено дією кількісних обмежень на експорт пшениці з України.

Встановлення квот є державною інтервенцією на ринок, яка здійснюється шляхом кількісного обмеження з метою тиску на внутрішні ціни. У разі запровадження експортних квот уряд намагається знизити внутрішні ціни нижче рівня світових, які у більшості випадків вважаються еталоном, особливо коли йдеться про зерно. Якщо дотримання встановлених квот є обов'язковим, внутрішні ціни повинні знизитися на користь вітчизняного споживача зерна, проте виробники та експортери при цьому втрачають. Квоти на зерно є своєрідним податковим тягарем, який накладається на виробників та інвесторів сільськогосподарського сектора економіки. Крім того, квотування є також політичним інструментом впливу, який може зашкодити авторитету країни на світовому ринку. Так, заходи, спрямовані на запобігання або зменшення можливих наслідків кліматичного фактору (наприклад, використання елітного насінництва, застосування інноваційних технологій, страхування урожаю, тощо) можуть бути фактично нівельовані прийняттям політичного рішення, пов'язаного з обмеженням реалізації виробленої продукції.

До 1994 року Україна застосовувала систему квот і ліцензування для регулювання зовнішньої торгівлі для більшості товарів. Декретом Кабінету Міністрів від 12 січня 1993 р. «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» [4] було визначено перелік товарів, що підпадали під кількісні обмеження на експорт, який охоплював всі основні агропродовольчі товари. Водночас, Декрет Кабінету Міністрів «Про вивіз мито в 1993 році» [5] ввів систему експортних мит на 53 групи товарів. Митна ставка для всіх основних сільськогосподарських товарів склала 30 %.

Експортні мита були скасовані в кінці 1993 р., квотування та ліцензування

експорту залишилися практично незмінними до жовтня 1994 року, при цьому перелік агропродовольчих товарів, що підпадають під ці обмеження був істотно скорочений. У 1995 р. єдиною агропродовольчою продукцією, на яку вводились експортні квоти, були зернові. З 1996 р. по 2006 р. сільськогосподарська продукція не підлягала квотуванню при експорті.

У вересні 2006 р. з метою пом'якшення впливу наслідків неврожаїв на ціни основних продовольчих товарів урядом було знову введено систему ліцензування експортерів зернових, яку з жовтня того ж року було замінено системою квот (табл. 2).

Таблиця 2

Експортні квоти на сільськогосподарську продукцію, 2006-2011 рр.

Найменування товару	Код згідно з УКТЗЕД	Експортна квота, тис т								
		жовтень-грудень 2006	січень-червень 2007	липень-грудень 2007	березень 2008	квітень-червень 2008	жовтень-грудень 2010	січень-березень 2011	квітень-червень 2011	
Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин), полба	10011000 90	400	3	3	200	1200	500	1000	1000	
	1001909900									
Кукурудза	1005900000	600	-	3	-	-	2 000	3000	5000	
Жито	1002000000	-	3	3	3	3	1	1	1	
Ячмінь	1003009000	600	-	3	400	900	200	200	200	
Гречка	10081000 00	-	-	-	-	-	1	1	1	

Джерело: складено автором на основі [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Так, з жовтня по грудень 2006 р. загальна квота на зернові становила 1,6 млн т (з них на пшеницю – 400 тис т, на кукурудза та жито – по 600 тис т). З січня по червень 2007 р. її було зменшено до 1,1 млн т, та до 12 тис т - з липня по жовтень 2007 р. (по 3 тис т на пшеницю, ячмінь, жито і кукурудзу). Одне з основних зобов'язань, які взяла на себе Україна при вступі до СОТ, стосується зняття кількісних обмежень на експорт. За підрахунками Світового банку, в результаті впровадження експортних обмежень зернових в 2007/2008 маркетинговому році сільськогосподарські виробники пшениці і ячменю зазнали збитків у розмірі 1,8 млрд дол. [13]

У 2009 р. уряд утримався від будь-яких кількісних обмежень. Наступного 2010 р. Україна постраждала від посухи, що викликало занепокоєння уряду стосовно підвищення цін на хліб і корми. Зважаючи на значне зростання загального рівня цін, було знову введено квотування експорту зерна. Окремі квоти були встановлені для 5 зернових культур (пшениця, кукурудза, ячмінь, жито і гречка). Спочатку загальний об'єм дозволеного експорту всіх зернових був обмежений до 2,7 млн т на період з жовтня по грудень 2010 р. (на пшеницю - 500 тис т, кукурудзу - 2 млн т, ячмінь - 200 тис т, жито - 1 тис т, гречку - 1 тис т). В грудні 2010 р. розмір квоти було розширено до 1,5 млн т (для пшениці – на 500 тис т, а для кукурудзи – на 1 млн т) та продовжено до березня 2011 р. Таким чином, в період між жовтнем і березнем 2011 р. загальний об'єм експорту п'яти видів зернових був обмежений в розмірі 4,2 млн т. З березня до травня 2011 р. обсяг квот був розширений на 2 млн т для кукурудзи. Таким чином загальний об'єм експорту п'яти видів зерна був обмежений до 6,2 млн т з жовтня 2010 р. по травень 2011 р..

Прийняття відповідних нормативно-правових актів стосовно затвердження обсягів експортних квот протягом 2010-2011 рр., на думку багатьох експертів, було непослідовним, нелогічним і супроводжувалось порушенням прийнятих норм і правил.

Так, Постанова Кабінету Міністрів № 938 від 4 жовтня 2010 р. “Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот” була оприлюднена вже 11 жовтня 2010 р., тобто мало місце порушення законодавства щодо місячного терміну, протягом якого можуть надходити зауваження і пропозиції до будь-якого законопроекту [14].

Значні порушення спостерігались і в процедурі розподілу квот, зокрема у встановленні термінів завершення приймання заявок Міністерством економіки та видачею Міністерством аграрної політики висновків про наявність у суб’єктів сільськогосподарської діяльності обсягів продукції, щодо якої встановлені квоти, та можливість експортування цієї продукції. Внаслідок цього окремі компанії не змогли брати участь в розподілі квот [15].

Експортні обмеження збільшують різницю між внутрішніми та світовими цінами (або «рентну квоту»), створюючи вигідні умови для тих компаній, які отримують право експортувати, шляхом надання їм можливості купувати зерно на внутрішньому ринку за низькою ціною та продавати його значно дорожче за світовими цінами. Як відомо за теорією, прозорий розподіл квот на аукціонах на користь тих експортерів, які пропонують найбільшу ціну, дозволяє уряду скористатись вигодою квотування та отримати ренту. Проте розподіл квот на експорт зерна у 2010/2011 маркетинговому році в Україні був далеко непрозорим. Квоти розподілялися не на аукціонах, а шляхом використання непрозорої, незахищеної від корупції адміністративної процедури. Внаслідок цього експортні квоти суттєво погіршили репутацію України як такої, що є сприятливою для ведення аграрного бізнесу та надійним постачальником зерна на світовий ринок.

У липні 2011 р. уряд замінив експортні квоти на експортні мита: на пшеницю – 9%, але не менше 17 євро за тонну, на ячмінь – 14%, але не менше 23 євро за тонну, на кукурудзу – 12%, але не менше 20 євро за тонну.

Представлена на рис. 2 динаміка вартості експорту протягом 2005-2012 рр. наочно демонструє вплив кількісних та вартісних експортних обмежень на експорт товарних позицій “пшениця і суміш пшениці та жита (меслин), полба”, полба (1001100090, 1001909900 за УКТ ЗЕД), кукурудза (1005900000 за УКТ ЗЕД), жито (1002000000 УКТ ЗЕД) та ячмінь (1003009000 за УКТ ЗЕД).

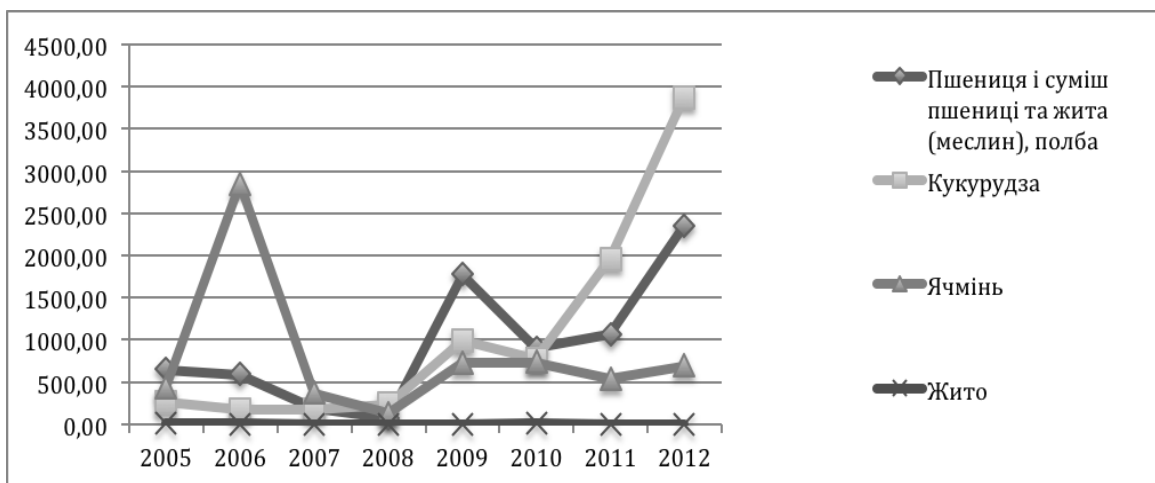


Рис.2. Динаміка експорту основних зернових культур у 2005-2012 рр. (млн дол США)

Джерело: побудовано автором за даними [16]

Досить чітко прослідковується тенденція різкого зниження вартості експорту зернових в період введення експортних квот, та її різке підвищення відразу після відміни кількісних обмежень. Так, у 2011 р. заміна експортних квот на експортні мита сприяла незначному пошвавленню експорту. А відміна останніх у 2012 р. призвела до різкого зростання вартості експорту.

Сумніви щодо відповідності даного закону прийнятим критеріям СОТ змусили уряд і компанії-експортерів зернових шукати механізм, за якого регулювання експорту зерна було б передбачуваним і враховувало б інтереси зацікавлених груп. У жовтні 2011 року було підписано Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством аграрної політики і продовольства та суб'єктами господарювання – експортерами зерна [17]. У відповідності з цим документом, на початку торгового року для основних видів зерна - пшениці, ячменю, кукурудзи - повинні були визначитися «узгоджені» обсяги експорту. Останні два роки Меморандум виконує завдання формування прозорих правил взаємодії операторів ринку з державою на ринку зерна та є досить дієвим механізмом реалізації як інтересів держави щодо забезпечення продовольчої безпеки, так і намірів торговельних компаній щодо планування обсягів експорту. Вказаний механізм, на нашу думку, можна розглядати як крок у напрямку створення більш стабільних умов зернового бізнесу в Україні, оскільки конструктивна взаємодія бізнесу та органів державної влади є однією з базових умов нормального функціонування ринкової економіки. Вона може бути також важливою умовою започаткування інноваційного розвитку зернової галузі. За умов дефіциту державних коштів на розвиток інфраструктури зернового ринку, як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності зерна питання спільних дій держави і приватних структур у цьому напрямку набуває особливої актуальності. Однак потребує врегулювання питання стосовно заходів в разі перевищення обсягу законтрактowanego експорту пшениці над узгодженим.

Відсутність ефективного державного механізму фінансових інтервенцій на ринку зерна, експортні обмеження протягом 2006-2012 рр., фінансова криза, проблеми з кредитуванням як виробників, так і торговців зерном, привели до ситуації, коли виробники пшениці мали максимальне за досліджуваний період оподаткування. Водночас загальне бюджетне субсидування зернових в розмірі 1,8 млрд грн виглядає несуттєвим і даремно витраченим державним ресурсом.

Інформація ОЕСР та ФАО щодо внутрішніх та довідкових цін на пшеницю, її виробництво, експорт та споживання дозволяють оцінити загальні збитки ($ExLoss$), які понесли українські експортери внаслідок квотування експорту зернових з 2006 по 2011 рр. Розрахнок здійснювався за формулою [19]:

$$ExLoss = \sum_{2006}^{2011} (P_i^p - P_i^b)(PR_i - EX_i - C_i) \quad (3)$$

P_i^p - внутрішня ціна 1 т зернових відповідно в і-му році;

P_i^b - прикордонна ціна 1 т зернових відповідно в і-му році;

PR_i - виробництво зернових;

EX_i - експорт зернових;

C_i - споживання зернових.

Зміни прибутку експортерів зернових внаслідок державного регулювання, млн грн

Рік	Пшениця	Жито	Кукурудза	Ячмінь
2006	74,75	0,27	-0,97	13,91
2007	-346,81	8,27	-14,66	-1,94
2008	-597,68	-56,65	-211,31	384,05
2009	1694,01	1,12	130,34	209,30
2010	13,99	0,38	-218,72	148,47
2011	-1131,90	-9,27	-2754,07	332,60
Всього	-293,64	-55,88	-3069,39	1086,38

Джерело: побудовано автором за даними [18, 1]

Як видно з таблиці, збитки українських експортерів пшениці внаслідок введення квот за досліджуваний період становлять 293,6 млн грн. Недоотримання при експорті кукурудзи склали 3069,39 млн грн, а жита – 55,88 млн грн. Введення квот позитивно вплинуло лише на експортерів ячменю, дозволивши їм отримати прибуток у 1086,38 млн грн. При цьому оцінка є дещо заниженою, оскільки не враховує потенційних втрат унаслідок невикористання фінансових інструментів, що зменшують цінові ризики (форвардні та ф'ючерсні контракти) [19]. Ці кошти могли б бути використані в програмах державної підтримки та спрямовані на виплату кредитів, придбання виробничих ресурсів, розвиток інфраструктури, освіти і науки в сільському господарстві, що призвело б до зростання виробництва у майбутньому та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Отже, дослідження показали, що внаслідок непослідовної регуляторної політики державних інституцій не було реалізовано принцип ефективності щодо забезпечення максимально можливих позитивних результатів дії регуляторних актів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави.

Протягом всього аналізованого періоду спостерігається від'ємне значення підтримки ринкових цін на зернові, що вказує на перерозподіл вигоди від державного регулювання не на користь безпосередніх виробників зернової продукції, а на користь переробних підприємств та посередників. Якщо до цього додати ще постійний вплив факторів ризику, ймовірність яких практично неможливо визначити – погодний, ціновий та політичний, то за цих умов сільськогосподарські виробники не в змозі прогнозувати розвиток ситуації на ринку. Так, недостатньо чітке та прозоре податкове, митно-тарифне, та періодичне адміністративне регулювання торгівлі з необґрунтованим введенням обмежень та заборон (зокрема ліцензування та квотування експорту зернових, які неодноразово вводились протягом досліджуваного періоду), призвели до суттєвого розриву між внутрішніми та світовими цінами на сільськогосподарську продукцію. А зниження внутрішніх закупівельних цін на зернові спричинило значне недоотримання аграріями доходу.

Запровадження експортних обмежень на практиці коштувало виробникам значних втрат, а для сільськогосподарського сектору в цілому – гальмування процесу розвитку. В короткостроковій перспективі такі заходи справляють значний негативний фінансовий вплив на виробників зернових, в довгостроковій - призводять до невизначеності щодо інвестицій у виробництво зерна та, як наслідок, – до уповільнення зростання його врожайності та продуктивності в Україні.

Отже, серед першочергових завдань держави в сфері регулювання експорту зерна має бути забезпечення стабільної цінової ситуації в умовах підвищеного виробництва зерна, ефективна підтримка товаровиробника, ефективне використання експортного

потенціалу ринку зернових. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі зерном має характеризуватись прозорістю правил просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки за рахунок відмови від адміністративного втручання у процеси ціноутворення, використання антимонопольного законодавства у випадку різкого коливання цін, впровадження ефективних прозорих механізмів оподаткування та фінансування, забезпечення доступу до кредитних ресурсів, розвитку аграрної освіти та науки, інфраструктури зберігання та транспортування зерна, застосування заходів цільової соціальної політики. Експорт зернових має здійснюватись з урахуванням захисту інтересів вітчизняних товаровиробників і забезпечення продовольчої безпеки країни. Ефективне регулювання цієї сфери дозволить активізувати зовнішню торгівлю, що у свою чергу стимулюватиме розвиток внутрішньогоринку.

Список використаної літератури

1. Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986–2012) / Organisation for economic cooperation and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE
2. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.
3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / В.О. Точилін; за ред. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.
4. Декрет Кабінету Міністрів від 12 січня 1993 р. “Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMD93006.html
5. Декрет Кабінету Міністрів “Про вивіз мито в 1993 році” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3-93>
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2006 р. № 1364 “Про доповнення додатка 12 до постанови Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2005 р. N 1304” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://war.nau.ua/doc/?uid=1096.1358.0>
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2006 р. № 1418 “Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2005 р. № 1304 та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету р. № 1304 та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2006 р. № 1364” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1418-2006-%D0%BF>
8. Постанова Кабінету Міністрів № 1701 від 8 грудня 2006 р. “Про затвердження обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2007 р., та порядку видачі ліцензій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1701-2006-%D0%BF>
9. Постанова Кабінету Міністрів № 1852 від 29 грудня 2006 р. “Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та обсягів квот у 2007 році” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1852-2006-%D0%BF>
10. Постанова Кабінету Міністрів № 1179 від 26 вересня 2007 р. “Про затвердження обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 квітня 2008 р., та порядку видачі ліцензій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1179-2007-%D0%BF>

11. Постанова Кабінету Міністрів № 1411 від 29 грудня 2007 р. “Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та обсягів квот у 2008 році” [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1411-2007-%D0%BF>

12. Постанова Кабінету Міністрів № 938 від 4 жовтня 2010 р. “Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот” [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/938-2010-%D0%BF>

13. Квоти на експорт зерна в Україні: недіючі, неефективні та непрозорі. / Крамон С., Райзер М.// Консультативна робота №10, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 26 листопада 2006 року.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2006/AgP10_ukr.pdf.

14. Закон України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

15. Проект USAID “Перехідна підтримка сільськогосподарської політики. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур” [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://amdi.org.ua/docs/Analytics/Export_prices_policy_note.pdf

16. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

17. Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством аграрної політики та продовольства України і суб'єктами господарювання – експортерами зерна від «10» жовтня 2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN68362.html

18. Продовльча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://faostat.fao.org/>

19. Скрипник А. Паритетний принцип визначення експортних квот на пшеницю / А. Скрипник, Т. Зінчук // Економіка України: політико-економічний журнал. - 2012. - № 2. – С.10.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2014.

T.M. Melnik, O.S. Golovachova

REGULATION OF GRAIN EXPORTS IN UKRAINE

This article evaluates the impact of grain's export regulation, which was provided by Ukraine in the period of 2006-2012, including state support (evaluated by the OECD methodology) and quantitative restrictions and proposes the directions of its improvement.

The study found that the principle of effectiveness (to ensure the maximum possible positive results of the regulations by the minimum required expenditure of resources from businesses, citizens and the state) was not realized because of inconsistent regulatory policies of public institutions.

Throughout the reviewed period there has been negative market price support for grain, which indicates a redistribution of the benefits of government regulation not to the direct producers of grain products, but to processing enterprises and intermediaries. So, not clear and transparent tax, customs tariff, and periodic administrative regulation of trade with the

introduction of unwarranted restrictions and prohibitions (such as licensing and quotas for grain exports, which are often introduced during the study period) resulted in a significant gap between domestic and world prices for agricultural products. But underreporting of domestic procurement prices for grain farmers led to a significant shortfall in revenue.

The export restrictions on practice led producers to big losses, and for the agricultural sector in general to the inhibition of the development process. In the short term, such measures have a significant negative financial impact on grain production in the long - leading to uncertainty about investment in grain production and, as a consequence - to slow the growth of its productivity and performance in Ukraine.

Thus, among the priorities of the state in regulating the export of grain is to ensure a stable price situation in terms of increased grain production, effective support for producers, effective use of the export potential of the grain market. Regulatory policy in foreign trade in grain is characterized by transparency rules for promotion of domestic products to foreign markets by eliminating administrative intervention in the pricing process, the use of competition law in the case of sharp fluctuations in prices, the introduction of effective mechanisms for transparent taxation and finance, access to credit, development of agricultural education and research, infrastructure, storage and handling of grain, application of targeted social policies. Exports of grain must take into consideration the protection of the interests of domestic producers and food security. Effective regulation of this sphere to an increase in foreign trade, which in turn stimulate the development of the internal market.

Key words: *foreign trade, grain exports, export control, regulatory policy, agricultural products*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 339.9.336.744

О.А. Івашенко

ФЕНОМЕН ФІСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: РОЛЬ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ РЕГУЛЯТОРІВ

У статті проаналізовано феномен фіскального федералізму. Досліджено ризики втрати фіскального суверенітету і позитивні наслідки від уніфікації фіскальної політики в межах валютного союзу. Наголошено на важливості показника фіскальної позиції країни при визначенні її здатності приєднатись до фіскального союзу.

Ключові слова: *фіскальна дисципліна, фіскальний федералізм, податково-бюджетна політика, оптимальна валютна зона, асиметричні шоки, асиметрія інформації, фінансова допомога.*

Постановка проблеми. Погіршення бюджетного балансу в США і Європі викликало підвищений інтерес політиків і вчених до стабілізаційної ролі фіскальної політики. Дискусії щодо змісту податково-бюджетної дисципліни стали особливо інтенсивними в питаннях того, наскільки адаптованими до сучасних викликів є правила, що містяться в Пакті стабільності та зростання. У випадку США, профіцит, який «розчинився» в одному з найбільших повоєнних дефіцитів, додає аргументи до давньої суперечки щодо обмеження податково-бюджетної політики, яка в минулому була зосереджена навколо пропозицій щодо покращення збалансованого бюджету.

Серед країн, що розвиваються, ці дебати також не є новими. На мінливу поведінку урядів, що, серед іншого, проявлялась і в маніпулюванні засадами податково-бюджетної політики та пов'язану з цим втрату довіри з боку економічних агентів, було покладено

відповідальність за періодично виникаючі кризи. Такі події викликали широку дискусію про те, в який спосіб можна досягти фіскальної дисципліни з метою забезпечення підтримки макроекономічних показників на рівні, що сприяли б реалізації в країнах запланованих економічних реформ. Втім, складність такого теоретичного моделювання розпочинається із самої спроби визначити складові оптимального управління фіскальною політикою, адже за винятком декількох простих рецептів, таких як забезпечення довгострокової стійкості та уникнення короткострокової проциклічності, універсальних рецептів не існує. В зв'язку з цим актуальності набуває концепція фіскального федералізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Втім, слід констатувати відсутність єдиної інтерпретації змісту останнього, що часом призводить до термінологічної плутанини. Так, Дж. Соренс [1] визначає «ідеальний тип» фіскального федералізму як той, що складається з таких чотирьох елементів: субцентральні політичні утворення мають автономію у прийнятті рішень щодо визначення обсягів податків і витрат; уряди стикаються з досить жорсткими бюджетними обмеженнями; існує спільний ринок, заснований на вільній торгівлі і мобільності в рамках фіскального союзу, таким чином, є можливості для конкуренції між урядами даних країн; система бюджетного федералізму створена відповідно до узгоджених правил. У випадку оптимальної валютної зони, Д.Маккей додає ще й п'ятий елемент, де спільний ринок заснований на

єдиній валюті, тобто, центральні фіскальні органи є членами одного і того ж валютного союзу.

Н. Бек і Дж.Н.Катц [2], в свою чергу, акцентували на особливостях централізації грошової політики в межах ЄЦБ і необхідності децентралізації бюджетної політики для держав-членів єврозони. Натомість, дослідження бюджетного федералізму в працях В. Оутса [3] зосереджувалось на вивченні особливостей розподілу функцій між різними рівнями влади і способу, в який вони пов'язані один з одним за допомогою різних інструментів політики. Забезпечення стабілізаційної функції, тобто реалізації грошово-кредитної і фіскальної політики, як правило, є прерогативою центрального уряду і центрального банку. Втім, як справедливо акцентують К.Лессманн [4], Р.Джонатан [5] і Е.Вайббелс [6], стабілізація економічної діяльності за допомогою бюджетної політики може бути досягнута через два основні канали. Перший з них стосується участі так званих автоматичних стабілізаторів, другий канал складається з дискреційних заходів фіскальної політики.

Мета статті полягає у дослідженні фіскальної політики як стабілізаційного інструменту уряду, що в контексті теорії оптимальних валютних зон дозволить моделювати засади фіскального федералізму.

Виклад основного матеріалу. Впровадження в життя ідеї фіскального федералізму, на думку Р. Інмана і Г.Роузена [7], вимагає декількох умов. По-перше, миттєвого реагування на різні політичні уподобання в середині країни. По-друге, позитивних зовнішніх ефектів, пов'язаних з феноменом міжурядових конкуренцій, підвищенням фінансової відповідальності уряду, а також сприянням захисту основних привілеїв і свободи. До зазначеного С.Соренс [1] додає ще й те, що фіскальний федералізм підтримує частку державної діяльності у ВВП на низькому рівні. Ми погоджуємось з Дж. Родденом [8] в частині того, що найочевиднішим недоліком федералізму стає втрата автономії центрального уряду.

Як результат, в сильно децентралізованих фіскальних федераціях центральним урядам важко реалізувати узгоджену економічну та інші політики і забезпечити даній федерації колективні блага. Сам по собі висновок про те, що децентралізовані уряди забезпечать ефективний рівень суспільних благ ґрунтується на ряді припущень. По-перше, домашні господарства та фірми є повністю вільними всередині федерації для створення конкуренції між юрисдикціями. Якщо вільного руху не відбувається, конкуренція між суб-центральними урядами може призвести до так званих субоптимальних результатів. Іншим припущенням є відсутність взаємозалежності між наслідками імплементованих політик в різних юрисдикціях. В іншому ж випадку, конкуренція поміж субнаціональних урядів може створювати негативні зовнішні ефекти або екстерналії.

Традиційна теорія оптимальних валютних зон (ОВЗ), заснована на роботі Р. Манделла [9], Р. Маккіннона [10] і П. Кенена [11] репрезентує собою стандартний підхід, який використовується економістами для оцінки та вивчення оптимальності (а, отже, доцільності) валютних союзів, зокрема, в євроні. Переваги зростають, якщо країни, що бажають приєднатися до валютного союзу, мають відкриті економіки та їхня торгівля є інтенсивною з іншими країнами, охочими вступити в союз. З іншого боку, витрати вище, коли макроекономічні шоки більш асиметричні, і коли інші механізми регулювання є менш ефективними відносно компенсації збитків від цих шоків. Ці механізми включають гнучкість заробітної плати та цін, мобільність робочої сили і капіталу.

Втім, якщо ці механізми недостатньо розвинуті, продумана бюджетна політика може звести до мінімуму втрати каналу обмінного курсу від регулювання асиметричних шоків. Таким чином, внутрішня фіскальна політика перетворюється на

єдиний інструмент стабілізаційної політики, що використовується членами валютного союзу, в той час як грошово-кредитна політика здійснюється загальним центральним банком. Податково-бюджетна політика також може бути організована на центральному рівні валютного союзу, що передбачає передачу грошової та фіскальної політики до юрисдикції загальних центральних властей.

В своїх роботах Р. Манделл [9] неодноразово зазначав, що підхід теорії оптимальних валютних зон передбачає ситуацію, за якою грошове об'єднання призводить до інтеграції фінансових ринків і розвитку ринкових механізмів розподілу ризиків. Саме ці механізми і можуть бути замінені податково-бюджетною політикою, оскільки вони послаблюють ефекти асиметричних шоків. В контексті цього Б.Айхенгрін [12] зазначав таке: «Міжрегіональні трансферти, що здійснюються за рахунок федеральних податків, виправдані лише тоді, коли на ринку не може бути надане страхування. Теорія ОВЗ виділяє такий канал приватного страхування. Це емпіричне питання, в якій мірі цей канал може повністю замінити бюджетні трансферти у валютному союзі.

У разі, якщо приватного каналу страхування недостатньо, валютний союз потребує системи міжрегіональних і міжчасових трансфертів, які можуть пом'якшити наслідки негативних шоків, як це відбулося в умовах фінансової кризи 2007-2009 років [13]. Збільшення державних видатків, необхідних під час економічного спаду, може бути профінансоване або федеральним або субнаціональними урядами, які, в свою чергу, могли б запозичити кошти всередині країни або на міжнародному рівні. Вигоди від доступу субнаціональних утворень до фінансового ринку є численними. Проте невиплачені субнаціональні запозичення тягнуть за собою ризик неплатоспроможності, а також макроекономічній та фінансовій системі стабільності усього валютного союзу. За словами С.Вебба [14], функціонування субнаціональних боргових ринків опосередковується вихідними умовами, які неможливо ігнорувати: (I) у субнаціональних позичальників є стимул для затримання погашення своїх кредитів, якщо вони очікують фінансової допомоги; (II) у субнаціональних позичальників є стимул не розкривати певну інформацію кредиторам в результаті ризику несприятливого відбору; (III) банки є неявними представниками нації, яким доручено підтримувати систему фінансування країни і її кредитоспроможність, що призводить до зловживання цією довірою, і, як наслідок, до кредитування некредитоспроможних субнаціональних урядів з очікуванням порятунку з боку федерального уряду в разі негативних зрушень.

Теоретична література про взаємодію фіскальної та монетарної політик виділяє різні механізми, які можуть призвести до побічних ефектів або так званих екстерналій серед держав-членів. Наприклад, А. Діксіт і Л. Ламбертіні [15] доводять, що в ситуації, коли монетарні і фіскальні влади мають різні цілі і цільові показники інфляції, випуск за рівновагою Неша або інфляція не будуть оптимальними. Так само, А.Шах [16] вважає, що якщо центральний грошово-кредитний орган не розробляє довготермінову політику, проблеми через країни, що зловживають кредитами, призводять до неефективних результатів, тобто надмірної інфляції в цілому валютному союзі і збільшення заборгованості країн-учасників. Г. Уліг [17] зазначав, що існування незалежних фіскальних органів і одного центрального банку призводить до більш високого дефіциту країн-членів.

Згідно висновків, отриманих Дж. Родденом [18], встановлення єдиної грошової влади та численних фіскальних органів вимагає фіскальних обмежень, щоб уникнути надмірного дефіциту на суб-центральному рівні, а у випадку з єврозоною - на рівні держав-членів. Невиконання зобов'язань регіональними і місцевими урядами може призвести до негативного зовнішнього ефекту на інші субнаціональні уряди або

федеральний уряд за рахунок збільшення вартості запозичень для всіх фінансових одиниць. Важливим питанням, яке виникає в таких умовах, є ефективний вплив дисципліни на процес запозичення, яка створюється на ринку. Ці ринкові сили можуть ефективно працювати лише за відсутності можливості отримання субнаціональними урядами допомоги з боку центрального уряду (або центрального банку) у разі настання кризи. В зв'язку з цим, саме очікування порятунку може стати причиною невдачі ринкової дисципліни, адже за умов отримання фінансової допомоги, ринкові сили, які стримують надмірне позичання фінансовими суб'єктами, можуть втратити свою ефективність.

Фіскальну позицію країни можна виміряти багатьма способами, кожен з яких буде мати ряд переваг та недоліків [19]. Типово, теоретично більш задовільні розрахунки фіскальної позиції потребують кращої якості даних та значнішої продуктивності інститутів для успішного використання. Найбільш вживаними мірилами є консолідований бюджет, відношення валового чи чистого боргу до ВВП, первинно структурований баланс, та розрив в фіскальній стійкості. Ключовим індикатором, що визначає ступінь використання того чи іншого способу, є рівень складності вимірювання. Практично в усіх країнах розраховується консолідований бюджет, проте багато країн, що мають обмежені інституції, не намагаються підраховувати циклічно скориговане сальдо, оскільки воно резонно вимагає точної оцінки потенційного обсягу виробництва та різної еластичності, що визначає вплив розриву ВВП на бюджет. Тим не менш, є очевидним, що структурний баланс – розрахований належним чином – є більш задовільним індикатором фіскальної позиції країни, оскільки розрив в ВВП нечітко відображає істинну фіскальну позицію, очікувану в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Так само, розрив в стійкості надає більш задовільну інформацію про фіскальну позицію, ніж структурний баланс, але зазвичай потребує дієвих фінансових інституцій та ресурсів для успішного застосування, оскільки базується на довгострокових прогнозах розвитку економіки [20].

Концепт фіскальної стійкості складає найбільш репрезентативну основу виміру фіскального благополуччя країни, піднімаючи ряд питань: якщо влада вирішує більше не використовувати жодні фіскальні вимірювання, чи не зміниться її позиція з часом? Якщо вона в силах це реалізувати, тоді фіскальна позиція країни є стійкою (прогалін не існує, розрив дорівнює нулю). Проте такий випадок не є властивим багатьом країнам, і затяжна бездіяльність зазвичай призводить до сталого необмеженого зростання коефіцієнту відношення боргу до ВВП, беручи до уваги, що відсоткові платежі становлять все більшу частку державних витрат. Це, в свою чергу, витісняє не відсоткові виплати і підвищує складність фінансування боргу до того часу, коли влада вимушена схвалити радикальні заходи для відновлення стійкості. Вимірювання прогалін у стійкості, таким чином, надає інформацію політикам про загальну величину необхідних заходів для досягнення стійкості. Оскільки за своєю суттю це завдання на майбутнє, однією з основних проблем вимірювання розривів в стійкості, є передбачення ймовірного розвитку економіки і ключових фінансових змінних в довгостроковій перспективі. Це закладає фундамент подальшого планування бюджету та рівня заборгованості, і отже, дає відповідь на запитання, чи буде необмеженим зростання заборгованості за поточної політики у довгостроковій перспективі.

Франція і Німеччина мають схожі рівні державного боргу та розриву стійкості, хоча у Франції набагато слабкіший структурний первинний баланс, ніж у Німеччині, проте очікуваний ефект старіння є також нижчим [21]. Нідерланди мають відносно низький рівень боргу, проте слабкий структурний первинний баланс і вагомий вплив ефекту старіння на державні витрати створюють один з найбільших розривів стійкості

[22]. Це свідчить про те, що найбільш дієвим способом порівняння фінансового здоров'я в різних країнах є використання розривів стійкості, які уможливають інтеграцію всіх відповідних показників у злагодженість їх дій.

Погляд на різні індикатори, які входять в розрахунок розриву стійкості, показує, що якщо вони б використовувалися окремо один від одного, то показники різних рейтингів фінансового здоров'я сильно відрізнялися. Так, наприклад, з точки зору публічного боргового тягаря, Італія перебуває в гіршому фінансовому становищі, проте вона має найменший розрив у стійкості, оскільки країна має структурний первинний профіцит, і дійсно очікується зниження пенсійних витрат у довгостроковій перспективі в результаті пенсійних реформ, зберігаючи загальний вплив старіння на низькому рівні. Великобританія має відносно помірний борг з точки зору передових європейських стандартів, але для цієї країни характерним є великий розрив через дуже об'ємний структурний первинний дефіцит. Ірландія, однак, незмінно перебуває біля нижньої межі по кожному з індикаторів, з високим боргом, великим структурним первинним дефіцитом і істотним впливом старіння на очікування державних витрат [23].

Висновки. Слід враховувати, що прогнози в довгостроковій перспективі, за своєю природою, схильні до значного рівня похибок. Дійсно, для кожної країни ЄС забезпечує декілька альтернативних сценаріїв, зосереджуючись на впливі старіння на пенсійне забезпечення, охороні здоров'я, допомозі по безробіттю, що відображають цей аспект [24]. Прикметно, що навіть поточні демографічні прогнози також можуть мати великий рівень помилки. Наприклад, у випадку Нідерландів демографічні прогнози Статистичного управління Нідерландів є значно більш сприятливими для нарощування тиску старіння, ніж ті, що надає ЄС, з піком старіння приблизно на 2040 рік, і його зниженням після цього, і вважається, що це охоплює близько одного відсотка від ВВП в оцінці розривів стійкості [25]. Без перебільшень, кожна країна має докласти значних зусиль для досягнення фінансової стійкості. Однак, все має свою ціну, як наприклад, добре відомо, що посилення бюджетної політики призводить до погіршення економічної активності. По суті, уряд, аби задовольнити міжчасові бюджетні обмеження, повинен створити в майбутньому первинний профіцит достатнього розміру в поточних цінах для погашення первісного обсягу боргу. Це необхідно для того, щоб в довгостроковій перспективі уряд зміг виконати всі свої зобов'язання. В іншому випадку, уряд не зможе виконати всі свої зобов'язання, що змусить інвесторів відмовитися від купівлі його боргових цінних паперів, і таким чином, спровокує кардинальні зміни у фінансовій політиці [26].

Для будь-якого даного структурного первинного фінансового балансу, а також враховуючи перспективи росту і впливу інших очікуваних екзогенних змінних, таких як демографічні зміни і виснаження природних ресурсів, може бути оцінений "пасивний" шлях первинного профіциту. Для більшості розвинених країн, найбільш істотною змінною є старіння населення. У той час, як це зазвичай викликало доволі абстрактне занепокоєння близько десяти років тому, ознаки старіння в даний час є істотними в деяких країнах, що призводить до появи нової актуальної необхідності подолання її можливого впливу на фінансове здоров'я країни.

За словами Б. Айхенгріна, якщо країна переживає асиметричні шоки, то система бюджетного федералізму може послабити їх негативний вплив шляхом регіонального страхування. Позитивний вплив фінансового федералізму, який висвітлюється в даній теорії, показаний у вищезазначеній цитаті. Тобто, валютний союз, що поглибився до рівня фінансового союзу, працюватиме більш ефективно, аніж валютний союз, що не просунувся далі в питаннях уніфікації макроекономічної політики. Проте, фінансовий союз функціонуватиме стабільно лише за умови існування так званих вихідних умов. В іншому випадку, фінансова централізація може призвести до руйнівної податково-

бюджетної політики і, як результат, загострить економічний дисбаланс, спровокує високі показники інфляції і проблеми в обслуговуванні боргу.

Список використаної літератури

1. Sorens J. Fiscal federalism: A return to theory and measurement [Electronic resource] / J. Sorens. – Mode of access: http://www.acsu.buffalo.edu/~jbattist/workshop/Sorens_s09.pdf
2. Beck N. What to Do (And Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data N. Beck, J.N. Katz // *American Political Science Review*. – 1995. – Vol. 89 (3). – P. 634-47.
3. Oates W.E. An Essay on Fiscal Federalism / W.E. Oates // *Journal of Economic Literature*. – 1999. – Vol. 37 (3). – P. 1120-1149.
4. Lessmann C. Fiscal Decentralization and Regional Disparity: A Panel Data Approach for OECD Countries [Electronic resource] / C. Lessmann. – Mode of access: <http://ssrn.com/abstract=936874>
5. Rodden J. The Dilemma of Fiscal Federalism: Grants and Fiscal Performance Around the World / J. Rodden // *American Journal of Political Science*. – 2002. – Vol. 46 (3). P. 670-687.
6. Rodden J. Beyond the Fiction of Federalism: Macroeconomic Management in Multitiered Systems / J. Rodden, E. Wibbels // *World Politics*. – 2002. – Vol. 54 (4). – P. 494-531.
7. Inman R.P. Federal Assistance and Local Services in the United States: The Evolution of a New Federalist Fiscal Order / R.P. Inman // *Fiscal Federalism* / R. Harvey Chicago: U. Chicago Press, 1988. – P. 33–74.
8. Rodden J. Hamilton's paradox. The promise and peril of fiscal federalism [Electronic resource] / J. Rodden. – New York: Cambridge University Press, 2006. – Mode of access: <http://ua.bookfi.org/book/1025121>
9. Mundell R.A. Currency Areas, Volatility and Intervention / R.A. Mundell // *Journal of Policy Modeling*. – 2000. – Vol. 22(3). – Mode of access: http://academiccommons.columbia.edu/download/fedora_content/download/ac:114116/CONTENT/econ_0102_09.pdf
10. McKinnon R.I. Optimum Currency Areas' [Electronic resource] / R.I. McKinnon // *American Economic Review*. – 1963. – Vol. 53. – Mode of access: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1811021?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21102975414343>
11. Kenen P.B. The Coordination of Macroeconomic Policies' / P.B. Kenen // *International Policy Coordination and Exchange Rate Fluctuations* / W.H. Branson, J.A. Frenkel, M. Goldstein. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1990. – P. 63-102
12. Bayoumi T. One money or many? Analyzing the prospects for monetary unification in various parts of the world [Electronic resource] / T. Bayoumi, B. Eichengreen. – Mode of access: http://www.princeton.edu/~ies/IES_Studies/S76.pdf
13. Schaechter A. Fiscal Rules in Response to the Crisis—Toward the “Next-Generation” Rules. A New Dataset [Electronic resource] / A. Schaechter, T. Kinda, N. Budina // *International Monetary Fund Working Paper*. – 2012. - №12/187. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12187.pdf>
14. Webb S. B. Fiscal Responsibility Laws for Subnational Discipline: The Latin American experiences [Electronic resource] / S.B. Webb // *Managing Subnational Credit and Default Risks* / L. Liu, M. Waibel // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 2010. – №5362. – Mode of access:

<http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1207588563500/4864698-1207775351512/WPS5362.pdf>

15. Dixit A. Monetary-fiscal policy interactions and commitment versus discretion in a monetary union [Electronic resource] / A. Dixit, L. Lambertini // *European Economic Review*. – 2001. – Vol. 45. – P. 977-987. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/eee/eecrev/v45y2001i4-6p977-987.html>

16. Shah A. Intergovernmental fiscal relations in Canada: An overview [Electronic resource] / A. Shah // *Macroeconomic management and fiscal decentralization* / R. Jayanta. - Washington, DC: World Bank, 1995. – P. 233-255. – Mode of access: <http://www.fao.org/sd/rodirect/ROfo0013.htm>

17. Uhlig H. One money, but many fiscal policies in Europe: What are the consequences? [Electronic resource] / H. Uhlig // *Centre for Economic Policy Research*. – 2002. – Mode of access: http://web.xrh.unipi.gr/attachments/1551_uhlig.pdf

18. Rodden J.A. Hamilton's paradox. The promise and peril of fiscal federalism [Electronic resource] / J.A. Rodden. – New York: Cambridge University Press, 2006. – Mode of access: <http://ua.bookfi.org/book/1025121>

19. Tagkalakis A. The Effects of Financial Crisis on Fiscal Positions [Electronic resource] / A. Tagkalakis // *Bank of Greece Working Paper*. – 2012. – № 145. – Mode of access: <http://www.bankofgreece.gr/BogEkdoseis/Paper2012145.pdf>

20. Hannsgen G. Fiscal Traps and MacroPolicy after the Eurozone Crisis [Electronic resource] / G. Hannsgen, D.B. Papadimitriou // *Levy Economics Institute of Bard College Public Policy Brief*. – 2012. – № 127. – Mode of access: http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb_127.pdf

21. The 2009 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU-27 member States (2008-2060) [Electronic resource] // *European Commission*. – 2010. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14992_en.pdf

22. Kregel J. Six Lessons from the Euro Crisis [Electronic resource] / J. Kregel // *Levy Economics Institute of Bard College Policy Note*. – 2012. – № 2012/10. – Mode of access: http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb_2012_10.pdf

23. Will it Hurt? The Macroeconomic Effects of Fiscal Consolidation [Electronic resource] // *International Monetary Fund*. – 2010. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/c3.pdf>

24. Sustainability Report 2009 [Electronic resource] // *European Commission*. – 2009. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15998_en.pdf

25. Fiscal Monitor: Balancing Fiscal Policy Risks [Electronic resource] // *International Monetary Fund*. – 2012. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/01/fmindex.htm>

26. Guichard, S. What Promotes Fiscal Consolidation: OECD Country Experiences [Electronic resource] // S. Guichard, M. Kennedy, E. Wurzel, C. Andre // *OECD Economics Department Working Papers*. – 2007. – No 533. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/oec/ecoaaa/553-en.html>

Стаття надійшла до редакції 20.02.2014.

O. Ivashchenko

THE PHENOMENON OF FISCAL FEDERALISM IN THE CONTEXT OF MACROECONOMIC POLICY'S OBJECTIVES: THE ROLE OF FISCAL CONTROLS.

The phenomenon of fiscal federalism is analyzed. Risks of the loss of fiscal sovereignty and positive effects from standardization of fiscal policies within the boundaries of a currency union are studied. Emphasis is made on the importance of the measure of fiscal position of a

country in evaluating its capacity to join a fiscal union.

The conditions are analyzed, required to implement the idea of fiscal federalism. The assumption is put forward and grounded theoretically about a positive correlation between the degree of decentralization of a government and the government's capacity to secure effective distribution of social benefits.

In view of the theory of optimal currency zones, the situation is considered when monetary union leads to integration of financial markets and development of monetary mechanisms for risks sharing. It is assumed that these mechanisms may be substituted by taxation and budgetary policy, because they weaken the effects of asymmetrical shocks. Operation of sub-national debt markets is studied, with analyzing a range of preliminary conditions effectuating their dynamics and peculiarities.

Peculiarities of fiscal and monetary policies mix are analyzed, with investigating the mechanisms that can trigger by-side effects or the so called externalities in the currency union member states. It is argued that once a single monetary authority and numerous fiscal bodies are established, they would require fiscal limitations, in order to prevent excessive deficit at sub-regional level, or in member states in case of Eurozone. Emphasis is made on the effective impact of fiscal discipline on lending process. The impact of budgetary federalism on the development of a country undergoing asymmetric shocks is considered, mechanisms to mitigate their negative effects are discussed.

Key words: *fiscal discipline, fiscal federalism, fiscal policy, the optimal currency area, asymmetric shocks, the asymmetry of information, financial aid.*

УДК 339.137.2

О.В. Мороз, С.С. Воловодюк, І.В. Гребеньок

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЯКОСТІ ОНОВЛЕННЯ ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто трактування, сутність та цілі основних методологічних складових теорії конкуренції: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентна стратегія, конкурентна позиція, конкурентний потенціал із врахуванням їхнього прояву як в статичній так і в динамічній. Відповідно здійснено – трактування категорії «конкурентна перевага» із врахуванням параметрів моделювання тактичних дій, стратегічних цілей суб'єкта господарювання та очікуваних результатів. Запропоновано розглядати категорію «конкурентоспроможність» не лише з точки зору досягнення запланованого результату діяльності, але й як безпосереднього і дієвого інструменту процесу цього досягнення. Звідси конкурентоспроможність проявляється як база формування потенціалу виробника загалом та його складової конкурентного потенціалу зокрема. Обґрунтовано тезу про те, що задля збереження конкурентної позиції та забезпечення відповідного конкурентного статусу, процес оновлення потенціалу підприємства має бути постійним.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, конкурентна стратегія, конкурентний потенціал.*

В умовах формування ринкових відносин в Україні головним фактором успіху функціонування сучасних підприємств є забезпечення їх конкурентоспроможності як на даний час, так і в майбутньому. Сучасна наука про теорії стратегії не дає єдиного

загальноприйнятого трактування змісту категорії «конкурентоспроможність» і єдиного загальноприйнятого підходу до методів її оцінки і формування. У процесі розвитку економічної теорії і практики конкуренція традиційно розглядалась як універсальний феномен економічної активності, взаємодії і функціонування індивідів, організацій і економічних систем. При цьому особливо виділялась роль даного феномену в формуванні стимулів, факторів і критеріїв конкурентоспроможності економічних одиниць, яка виступає ціллю їх становлення, відтворення і розвитку [1].

Категорія «конкурентоспроможність підприємства», що уособлює у собі фактор національної конкурентоспроможності, вивчалась такими вітчизняними науковцями як Л.В.Балабанова, В.М.Горбатов, Л.Е.Довгань, Г.М.Захарчин, Ю.Б.Іванов, О.І.Кузнецов, С.К.Реверчук, О.М.Сумець, О.М.Тищенко, Л.С. Шевченко, О.С. Шнипко; російськими: Г.Л. Азоєв, Р.А.Фатхутдінов, Т.Г.Філософова, А.П.Челенков, А.Ю.Юданов; зарубіжними: М.Портер, Ф.Котлер, Дж.Сакс, А.Стрікланд, А.Томпсон, Ж-Ж Ламбен, Б.Карлоф, Г.Хемел, К.Прахалад та ін. [2-13] .

Особливості сучасного стану економіки засвідчують, що, враховуючи динамізм та швидкозмінність зовнішніх факторів для підприємств, актуалізується потреба у чіткому визначенні тактичних та стратегічних цілей, відповідних можливостей їх реалізації та у виборі адекватної стратегію як інструменту формування конкурентоспроможності підприємства.

Під впливом інтернаціоналізації підприємницької діяльності, обмеженості ресурсів, прискореного технічного оновлення і посилення конкуренції перед керівниками підприємств все частіше постають нові і несподівані задачі щодо забезпечення конкурентоспроможності. При цьому ускладнюються проблеми виробництва і збуту продукції, на них накладаються інші фактори, такі, як технологічні прориви, «старіння» виробничої бази, зміни у структурі економіки і ринку, особливості відносин між підприємством і суспільством [12]. За цих умов питання формування та забезпечення потенціалу підприємства набуває все більшої важливості. Саме тому головне завдання управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у створенні власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахування конкурентного ризику [2].

Мета та цілі статті: 1) визначити взаємозв'язок та взаємовплив процесу формування потенціалу підприємства та рівнем конкурентоспроможності підприємства з урахуванням нестабільності мікроекономічного середовища, що є характерною насамперед для ринкової економіки перехідного типу; 2) розробити схему відображення процесу формування конкурентоспроможності підприємства із розмежуванням тактичних та стратегічних напрямів; 3) визначити напрями формування механізму управління конкурентоспроможності підприємств з вузьким діапазоном конкуренції.

Методи дослідження

Застосовано системно-процесний підхід у дослідженні взаємопов'язаності та взаємовпливу основних складових конкуренції із врахуванням тактичного та стратегічного розмежування.

Виклад основного матеріалу

Конкурентоспроможність продукції – основа надійних конкурентних позицій будь-якого виробника. Водночас конкурентоспроможність продукції є необхідною, але недостатньою умовою конкурентоспроможності підприємства. На сьогодні виживання суб'єктів господарювання різних форм власності залежить від уміння постійно підтримувати високу конкурентоспроможність підприємства, вчасно реагувати на зовнішні зміни, вимоги ринку, конкуренцію, що підсилюється.

В працях [4 с.76; 7 с.15] вказано, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу, порівняно з конкурентами, ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів.

Зазначимо, що під ефективністю у роботі не обов'язково розуміється одержання високого прибутку, а скоріше відповідність між результатами функціонування і поставленої кінцевої мети чи системи цілей. Особливість введення виробничо-господарської діяльності в сучасних ринкових умовах полягає у необхідності у короткостроковому плані дій вирішувати проблеми поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів і компетенцій на ринкові конкурентні переваги, тоді як в довгостроковій перспективі проблема полягає скоріше у необхідності розвитку нових ресурсів і компетенцій, які дозволили б використовувати ринкові шанси [14, с.14].

Конкурентоспроможність підприємства (далі КСП) залежить від його внутрішнього стану, а також зовнішнього положення підприємства. КСП не є постійною характеристикою, а визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти в певний період основним конкурентам. Динаміку змін конкурентоспроможності підприємства відображає поняття конкурентостійкості підприємства.

Конкурентостійкість характеризується як динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї й тієї ж або аналогічної продукції, тобто мова йде про сталість положення на ринку одного виробника стосовно до іншого. З іншого боку, під цим розуміється здатність підприємства протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища у порівнянні з конкурентами [5, с.92-93]. Сталість та стійкість формують конкурентну позицію підприємства – або певне положення в ринковому сегменті за рахунок більш ефективної реалізації обраної конкурентної стратегії у порівнянні з підприємствами – конкурентами [5, с.119].

Щоб зберегти свою конкурентну позицію у своєму конкурентному середовищі підприємствам необхідно постійно відслідковувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються, тобто адаптуватися. Адаптація підприємств до умов конкуренції повинна проводитися в ході робіт із всебічного аналізу діяльності конкурентів, власного потенціалу підприємства й оцінки ефективності його використання, визначення положення підприємства щодо конкурентів, а також в ході розробки стратегії конкурентного поведіння на ринку та її реалізації [15,16].

Одним з найвагоміших факторів успіху підприємства на ринку є ефективно обрана конкурентна стратегія. Дослідженню цього напрямку присвячені роботи таких науковців як М.Портер, І.Ансофф, А.Томпсон, А.Стрікленд, Г.Мінцберг, О.М.Тищенко, Ю.Б.Іванов, З.Є.Шершньова, В.Г.Шинкаренко, Г.А.Азоєв, М.І.Книш, М.І.Круглов та ін. [10, 13, 17, 18, 22].

Одним з найвагоміших факторів успіху підприємства на ринку є ефективно обрана конкурентна стратегія. Дослідженню цього напрямку присвячені роботи таких науковців як І.Ансофф, Г.Мінцберг, М.Портер, А.Стрікленд, А.Томпсон, Г.А.Азоєв, Ю.Б.Іванов, М.І.Книш, М.І.Круглов, О.М.Тищенко, З.Є.Шершньова, В.Г.Шинкаренко та ін. [10, 13, 17, 18].

Аналіз вищенаведених джерел показав, що, хоч трактування авторів і є різним, однак безсумнівним у всіх випадках було підкреслення зв'язку конкурентоспроможності з поняттям конкурентної стратегії.

Конкурентна стратегія, яка забезпечує діловий рівень управління, є більш вузькою за масштабністю, ніж загальна стратегія того ж підприємства. Це визначає її спрямованість – виконання планів керівництва з ведення конкурентної боротьби і надання додаткових цінностей для покупців [7]; при цьому стратегія – це один із

найважливіших інструментів керівництва для формування конкурентоспроможності підприємства [7,19,20,21,22].

Запорукою успішної стратегії є забезпечення необхідного рівня конкурентних переваг. Характерна риса таких переваг полягає в тому, що у взаємозв'язку з основними категоріями теорії стратегії вони проявляють подвійність. Тобто вони одночасно є наслідком або результатом конкуренції, конкурентоспроможності, конкурентного потенціалу, конкурентної позиції, конкурентного статусу з одного боку, а з іншого, засобом ефективної реалізації вищенаведених категорій [5 с.129; 7].

М.Портером [13,22], автором теорії конкурентної переваги, доведено, що вищий рівень конкурентних переваг, а отже і, перемогу у конкурентній боротьбі, отримує те підприємство, яке найповніше та більш ефективно використовує всі види ресурсів. Звідси вищий рівень конкурентних переваг надає підприємству принципову згоду досягнути вищого рівня конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги створюються самими підприємствами. Це – ті споживчі властивості товарів, особливі умови їх виробництва й продажу, а також додаткові послуги, які відрізняють діяльність підприємства від прямих конкурентів, дають можливість зайняти вигідну змагальну позицію на ринку [8,23].

Конкурентні переваги не є однорідними. Вони можуть істотно розрізнятися за своєю природою, ступенем стабільності й характером прояву, а також багатьма іншими характеристиками. Цілком природно, що вид конкурентної переваги визначає ринкові можливості підприємства й найбільш доцільні шляхи їх реалізації.

У сучасній економічній літературі виділено кілька класифікаційних ознак конкурентних переваг. М.Портером [13] запропоновано класифікацію конкурентних переваг за критерієм відтворюваності конкурентами. Відповідно до цього підходу конкурентні переваги підрозділяються на переваги низького порядку (які базуються на доступних факторах виробництва, можуть бути легко скопійовані конкурентами) і високого порядку (наслідок цілеспрямованої діяльності підприємства, їх копіювання потребує тривалого часу або значних витрат).

Підхід, запропонований Р.А.Фатхутдіновим [11], полягає у класифікації за факторами, що лежать в основі конкурентної переваги (екологічні, географічні, персонал, товар (послуга), організація, галузь, регіон, країна та ін.). Класифікацію конкурентних переваг підприємства за джерелами їх виникнення детально описано в роботах Г.А.Азоєва і А.П.Челенкова [10] та М.І.Книша [24]. Класифікаційний підхід, що передбачає розподіл конкурентних переваг на внутрішні і зовнішні, висвітлено у роботах Л.С.Шевченко [8] та Ж.-Ж. Ламбена [25].

Відповідно до характеру цілей підприємства Ю.Б.Івановим і О.М.Тищенко [26] запропоновано розподіл на стратегічні і тактичні конкурентні переваги. І ті, й інші можуть мати велике значення для підприємства. Відповідність конкурентних переваг щодо цілей підприємства визначає доцільність виділення переваг, що дозволяють реалізувати стратегічні і тактичні цілі. Останні мають допоміжний, забезпечуючий характер, і їх не може бути покладено в основу стратегії.

Розмежовуючи коротко- й довгострокові та стратегічні й тактичні конкурентні переваги, слід зазначити, що їх розходження полягає в тому, що вони виділяються не за тривалістю дії, а за характером цілей підприємства. Так, стратегічні конкурентні переваги відрізняються своєю важливістю та спрямованістю на досягнення основоположних стратегічних цілей, які може бути досягнуто у середньо- й довгостроковому періодах. Тактичні ж конкурентні переваги призначено для досягнення проміжних цілей та реалізуються вони протягом коротко- й середньострокового періодів. Таким чином, тактичні переваги не завжди здійснюються у короткий строк, а стратегічні можуть реалізовуватися й у відносно короткому періоді часу [27 с.56]. Тому

пропонуємо наступне визначення: конкурентні переваги підприємства – це висока компетентність виробника у певній сфері, що забезпечує результативність тактичних дій та досягнення стратегічних цілей діяльності, основою якої є конкурентоспроможний потенціал.

У науковій літературі мають місце два терміни, які характеризують ефективність застосування конкурентних переваг підприємства в статичній та в динаміці відповідно до обраної стратегії, – це тактична та стратегічна конкурентоспроможність [28,29].

Тактична конкурентоспроможність підприємства – це його спроможність до ефективного функціонування в релевантному зовнішньому середовищі, займаючи певну конкурентну позицію у даний період часу. Під стратегічною конкурентоспроможністю підприємства розуміється його потенціальна спроможність до ефективного функціонування в майбутньому релевантному зовнішньому середовищі. Вона є комплексною характеристикою, що враховує як тактичну конкурентоспроможність виробника так і його конкурентостійкість [15 с.47-48].

Прямий вплив на забезпечення конкурентоспроможності будь-якого рівня, мають конкурентні переваги, що досягаються завдяки конкурентному потенціалу підприємства [23].

Поняття «потенціал» є складною, багатогранною та багатоелементною системою, і його розуміння та оцінка залежить від цілей дослідження. Домінують два аспекти розгляду його сутності: як сукупності ресурсів, та як можливості досягнення певного ефекту. Широке коло питань, пов'язаних зі створенням концептуальної бази оцінки потенціалу підприємства, досліджувались в роботах І.Ансоффа, І.Бакума, А.Воронкової, Ю.Іванова, А.Градова, О.Добикіної, С.Касьянюка, Н.Краснокутської, М.Кокотько, Т.Костенка, В.Рижикова, О.Тищенко, О.Федоніна, В.Хомякова, З.Шершньової та ін. [5,16,17,26,27,30].

Аналіз основних підходів щодо трактування потенціалу дозволив виявити відмінності, пов'язані з тим, що кожний із вище згаданих дослідників виокремлював певну рису потенціалу.

Так, в окремих тлумаченнях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу т.з. «ресурсна концепція», в інших – на характер економічних відносин в окремих сферах діяльності суб'єкта господарювання (фінансовій, виробничій, маркетинговій, управлінській тощо) або на мету формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості виживання, успішності, розвитку тощо) а також на результат його сукупного використання т.з. «цільовий підхід» [26,27].

Слід зазначити те, що наукових працях потенціал, що задіяний у конкурентній боротьбі, визначають як конкурентний, так і конкурентоспроможний. В якійсь мірі це пов'язано із тим, що при перекладі наукової літератури, принаймні основних праць М.Портера, мали місце певні розбіжності, оскільки прикметник *competitive* перекладається з англійської і як «конкурентний» і як «конкурентоспроможний» [29].

У роботі [31] вказано на те, що конкурентний потенціал підприємства (далі КПП) забезпечує ефективну реалізацію конкурентної стратегії, сприяє збереженню або зростанню частки ринку і, тим самим, забезпечує конкурентоспроможність організації, створюючи умови для розвитку і покращення конкурентної позиції виробника у майбутньому.

У роботах [5,16] акцентовано увагу на тому, що КПП слід розглядати як сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей підприємства, а також як передумову збереження та збільшення конкурентних переваг підприємства.

Узагальнити вищевикладене доцільно висновком, що КПП є основою для створення конкурентних переваг підприємства, які шляхом реалізації адекватно обраної

стратегії забезпечують конкурентоспроможність виробника, що, в свою чергу, є основою для посилення КПП, але вже нової якості.

Конкурентоспроможність передбачає процес оновлення і удосконалення, який має бути постійним. Тому, на нашу думку, доречним є визначення, за якого забезпечення конкурентоспроможності виробника – це процес набуття сталої конкурентної позиції у своєму конкурентному полі як основи динамічного розвитку підприємства. Зобразимо це схематично.

Аналітичний процес виявлення конкурентних переваг і оцінки конкурентоспроможності підприємства становить зміст конкурентної діагностики. Залежно від тривалості і масштабності аналізу конкурентних процесів розрізняють експрес-діагностику і комплексну діагностику конкурентоспроможності підприємства.

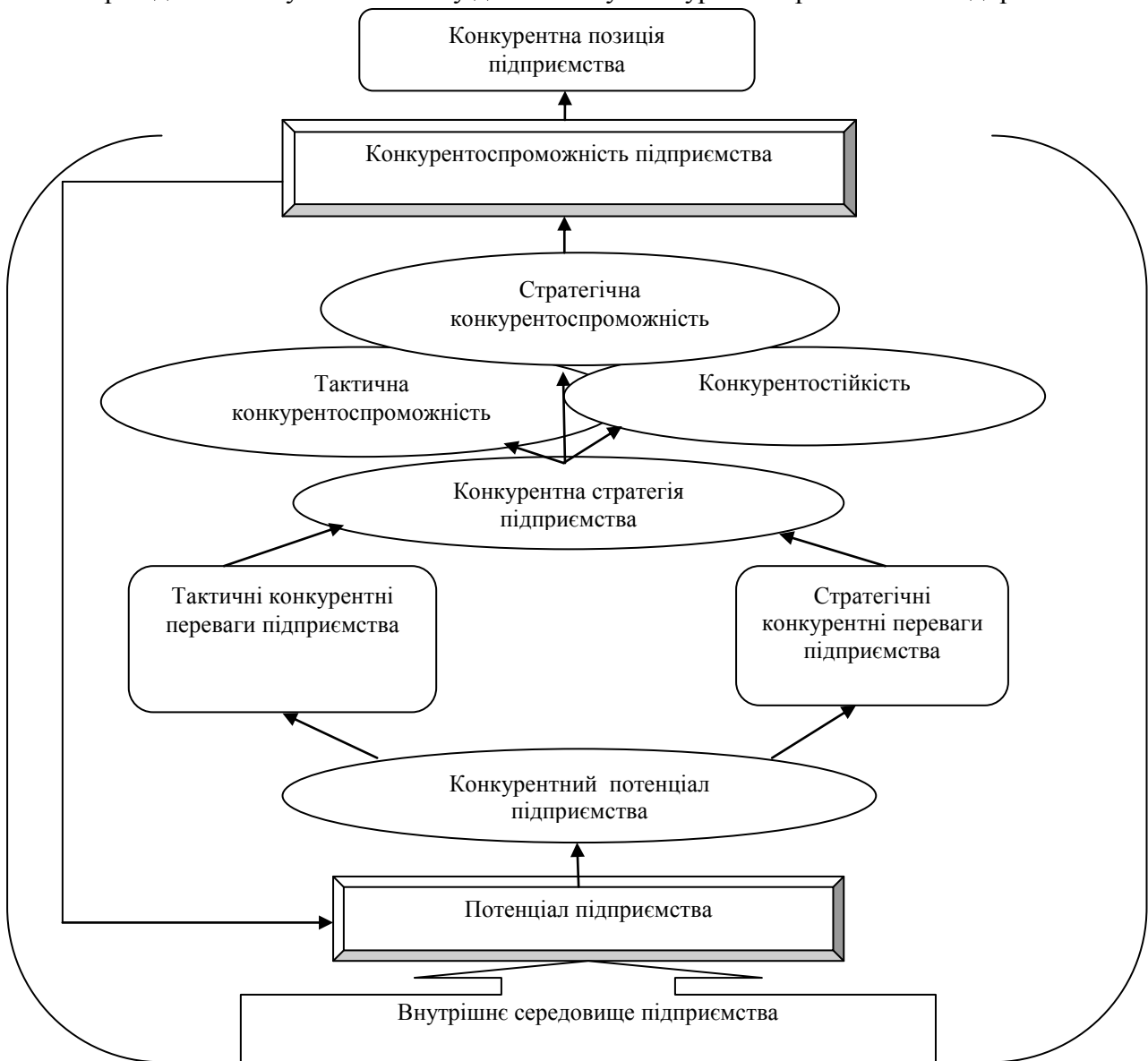


Рис.1. Схема: процес оновлення і удосконалення потенціалу підприємства через механізм формування конкурентоспроможності (модифіковано на основі Джерела:[15])

Експрес – діагностика є дослідженням різних аспектів діяльності підприємства з метою з'ясування поточної конкурентної ситуації в галузі й на ринку, виявлення проблемних сфер роботи підприємства у короткостроковому періоді. Основними джерелами інформації є дані бухгалтерського обліку, маркетингових і збутових підрозділів підприємства. Дана процедура на практиці найчастіше проводиться силами співробітників підприємства.

Комплексна діагностика конкурентоспроможності підприємства передбачає детальне аналітичне дослідження, що охоплює всі напрями роботи підприємства. Така діагностика потребує багато часу, значного обсягу інформації і спеціальної професійної підготовки дослідників, тому зазвичай проводиться працівниками зовнішніх консалтингових фірм [5].

Комплексну оцінку конкурентоспроможності підприємства рекомендовано проводити за трьома рівнями [8 с.168]:

- на оперативному, що уособлює у собі конкурентоспроможність продукції, яку характеризують за інтегральним показником рівня конкурентоспроможності створюваного продукту;

- на тактичному – КСП забезпечується стійкістю фінансово-господарського стану;

- на стратегічному – характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якого є зростання вартості бізнесу (підприємства).

Конкурентоспроможність продукції є найважливішим показником КСП і означає здатність продукції бути успішно реалізованою на ринку товарів-конкурентів завдяки відповідності вимогам (потребам) споживачів за своїми технічними, економічними та іншими характеристиками, а також умовами реалізації. Виробництво і збут конкурентоспроможної продукції забезпечують наявність і рух грошового потоку підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності продукції здійснюють за таким алгоритмом:

- аналіз споживчої цінності товару шляхом опитування споживачів і працівників маркетингових підрозділів фірми для встановлення вигод, пов'язаних із придбанням товару чи послуги;

- оцінка комерційної ідеї товару, тобто його здатності стимулювати споживачів до купівлі;

- оцінка відповідності товару параметрам нормативної групи за показниками патентної відповідності товару, відповідності обов'язковим нормам, стандартам і законодавству конкретної країни;

- аналіз технічних параметрів продукції: конструктивних рішень, ергономічних особливостей та естетичних параметрів продукції;

- аналіз економічних параметрів продукції.

Порівняння економічних параметрів може бути здійснено на основі такого показника:

$$E_{\text{еп}} = \frac{Ц_{\text{сп}}}{Ц_{\text{ск}}} \leq 1 ; \quad (1)$$

де $E_{\text{еп}}$ – загальний показник за економічними параметрами;

$Ц_{\text{сп}}$ – ціна споживання виробу підприємства;

$Ц_{\text{ск}}$ – ціна споживання виробу товару-конкурента;

Логіка зазначеного рівняння передбачає те, що чим нижче ціна споживання ($Ц_{\text{сп}}$), тим вище його рівень конкурентоспроможності, оскільки дана ситуація свідчить, що споживач має можливість придбати одиницю якості одного з порівнюваних товарів дешевше, ніж іншого.

Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності створюваного продукту визначається на основі загальних показників за нормативними, технічними і економічними параметрами, що має своє відображення у формулі:

$$ІК = I_{\text{нп}} \times \frac{I_{\text{тп}}}{E_{\text{еп}}} \geq 1; \quad (2)$$

де ІК – інтегральний показник рівня конкурентоспроможності;

$I_{\text{нп}}$ – груповий нормативний показник (за параметрами нормативної групи);

$I_{\text{тп}}$ – груповий технічний показник (за технічними параметрами)

$E_{\text{еп}}$ – груповий економічний показник.

У прикладному плані, якщо значення $ІК \geq 1$, то продукт є конкурентоспроможним.

Оцінка фінансово-господарського стану підприємства здійснюється на тактичному рівні забезпечення КСП. Відповідно до теорії ефективної конкуренції, більш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкраще організовано виробництво і збут продукції та має місце ефективне управління фінансами. Однак стандартів і єдиної методики такої оцінки КСП немає. Як правило, по кожному підприємству аналізуються відносні кількісні показники використання науково-дослідного потенціалу підприємства, ефективності основної (виробничої) та збутової діяльності, використання ресурсів, фінансової стійкості підприємства [8].

Вважаємо, що для підприємств, які мають вузький діапазон конкуренції, тобто є виробником одного чи декількох товарів, оцінку конкурентоспроможності на оперативному та тактичному рівнях доцільно поєднати. Як зазначено у роботі [7], неможлива ситуація, коли виробниче підприємство має неконкурентоспроможну продукцію протягом декількох років, але при цьому демонструє фінансову ефективність. Несумісність цих понять полягає в тому, що неконкурентоспроможність продукції – це зниження обсягів її реалізації, що, у свою чергу, погіршує фінансово-економічні показники підприємства: рентабельність, оборотність, ліквідність та ін.

У науковому журналі «Вісник Дніпропетровського університету» №4 за 2013 р. нами запропоновано методику оцінки рівня конкурентоспроможності на основі теорії ефективної конкуренції для вузькоспрямованих підприємств будівельної промисловості.

На стратегічному рівні, тобто у довгостроковій перспективі, головним критерієм забезпечення КСП стає зростання інвестиційної привабливості підприємства, або зростання вартості бізнесу [7]. Спрощено це зростання можна визначити як різницю між вартістю капіталу внесеного акціонером (власником частки) при створенні підприємства, і вартістю цієї ж частки при її можливому продажу. Показник вартості бізнесу є комплексною оцінкою ефективності діяльності підприємства і водночас реагує на будь-які зміни господарської ситуації: зниження рентабельності виробництва, погіршення платоспроможності, зростання інвестиційних ризиків, втрату конкурентної переваги і т.д. [7,8,32].

Одним із основних чинників забезпечення конкурентоспроможності є підвищення продуктивності, що призводить до реального економічного зростання, соціального прогресу, вищого рівня життя. Рівнем, на якому забезпечується підвищення продуктивності, є підприємство. Ефективніше використовуючи ресурси, підприємство отримує більшу віддачу, тобто економічні результати підвищення ефективності використання ресурсів виражаються у зростанні прибутковості, що веде до зростання вартості бізнесу тобто до забезпечення стратегічної конкурентоспроможності.

На підставі сказаного можна стверджувати, що на початковому етапі розвитку

підприємства конкурентоспроможність товарів відіграє найбільш важливішу роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства, тому що забезпечує приплив коштів (тобто його платоспроможність). Надалі, закріпившись на ринку, підприємство повинно приділяти більше уваги зниженню витрат і постійному інноваційному розвитку продукції і виробництва. Слід враховувати, що при розрахунку річної ефективності конкурентних переваг стратегічна конкурентна перевага, що є основою у забезпеченні стратегічної конкурентоспроможності, може виявитись недостатньо ефективною, оскільки перебуває на початковій стадії свого життєвого циклу, часто пов'язана з відносно великі витратами й ще не приносить бажаного результату, хоча в майбутньому, досягнувши стадії зрілості, вона може стати пріоритетною для підприємства [5].

При розгляді ключових положень сучасної теорії конкуренції спостерігається методологічна неузгодженість механізму управління конкурентоспроможністю підприємства стосовно завдань підвищення ефективності його роботи, отримання високих кінцевих результатів, подальшого розвитку тощо. У сучасних умовах ведення конкурентної боротьби досить відчутно ці недоліки мають прояв при веденні господарської діяльності підприємств середнього та малого бізнесу, а також підприємств із вузьким діапазоном конкуренції.

Так, стабільність фірми забезпечує її інвестиційну привабливість, що, в свою чергу, призводить до зростання вартості бізнесу. Стадія зростання вартості бізнесу – це насамперед період переходу підприємства до набуття стану стратегічної конкурентоспроможності. Для вищезазначених категорій підприємств перехід до процесу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності повинен бути побудований на удосконаленому механізмі втілення у життя тактичних цілей, що забезпечують поточну ефективність. Концентрація на далекоглядних планах не принесе того ефекту, який можна було б очікувати при правильному сполученні стратегічно та тактично узгодженої послідовності дій. Керівникам таких підприємств слід визначитися, яка стратегія для них є кращою саме з огляду на зазначену узгодженість, враховуючи свою позицію в галузі, а також цілі, можливості, ресурси.

Справедливим є вислів: немає конкурентної стратегії – немає конкурентної боротьби. Однак, у стратегії є один вкрай важливий аспект, про який потрібно пам'ятати завжди: вона передбачає не лише те, що потрібно зробити, але і те що робити не слід. Саме за такого підходу генерується превентивна функція конкурентної стратегії. Ринкова економіка не дає права на помилку і тому адекватно обрана конкурентна стратегія допоможе підприємству уникнути хибного шляху у процесі забезпечення конкурентоспроможності.

Список використаної літератури

1. Валитов Ш.М., Сафиуллин А.Р. Управление конкурентными преимуществами при проведении промышленной политики. / Ш.М. Валитов, А.Р.Сафиуллин; Федер. агентство. по образованию, Казанский гос.фин.-экон. Ин.-т. – М.: Экономика, 2010. – 254с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинговое управление конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: Монографія. / Л.В.Балабанова, В.В.Холод. –Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294с.
3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: Монография, - Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592с.
4. Захарчин Г.М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект. /

Г.М.Захарчин, Л.С.Лісовська, А.А.Теребух: Монографія, – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 440с.

5. Іванов Ю.Б., Тищенко Т.М., Чечетова-Терашвілі О.В., Ревенко О.В. Стратегія підприємства. Підручник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 560с.

6. Реверчук С.К., Сива Т.В., Реверчук Л.С. Основи теорії економічної конкуренції: Навч.посіб. – К.: Знання, 2007. – 271с.

7. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. Оцінка конкурентоспроможності сучасного підприємства. Посібник. Для студентів екон. спец. – К.: Професіонал, 2007. – 208с.

8. Шевченко Л.С. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За заг.ред. Л.С.Шевченко. – Х.: Нац.ун-т «Юридична академія України ім.Ярослава Мудрого», 2012. – 208 с.

9. Шпинко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. К.: Наукова думка, 2003. – 334с.

10. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы / Гос.ун-т управления,Нац.фонд підготовки кадрів. – М.: ОАО «Тип «НОВОСТИ»,2000. – 256с.

11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 312с.

12. Философова Т.Г., Быков В.А., Конкуренция и конкурентоспособность: учеб.пособ. / Т.Г.Философова, В.А.Быков, под ред. Т.Г.Философовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271с.

13. Портер М.Е. Международная конкуренция / Под ред. В.Д.Щепинина. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896с.

14. Омельянченко Т.В., Барабань Д.О., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч-метод. посібник для самостійного вивч. дисц. вид.2-ге без змін– К.: КНЕУ, 2009. – 272с.

15. Булах І.В., Надтока Т.Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: Монографія. – Донецьк.:ДРУК-ІНФО, 2010. – 244с.

16. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства// Економіст., 2007. – №8. – С.14-17.

17. Шершньова З.Є. Стратегічне управління:Підр. – К.:КНЕУ, 2004. – 699с.

18. Шинкаренко В.Г., Бондаренко А.С. Управление конкурентоспособностью предприятия. – Х.: Изд. ХНАДУ, 2003. – 334с.

19. Балабанова Л.В., Кривенко Г.В., Балабанова І.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств. Навч.посіб. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 256с.

20. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємств. –К.: МАУП, 2000. – 128с.

21. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227с.

22. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454с.

23. Стратегічний аналіз: навч.посіб./Давидов Г.М., В.М.Малахова, О.А.Магопєць та ін., - К: Знання, 2011. – 389с.

24. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие.– СПб.,2000. – 284с.

25. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Пер. с англ./ Под ред. В.Б.Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800с.

26. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / за заг. ред.д-ра екон.наук.професора Іванов Ю.Б., д-ра екон.наук.професора Тищенко О.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384с.

27. Иванов Ю.Б., Орлов П.А., Иванова О.Ю. Конкурентні переваги: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352с.

28. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Изд.торг.центр «Маркетинг», 2002. – 892с.

29. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С.Шнипко, НАН України; ін.-т екон.та прогнозув. – К: 2009. – 456с.

30. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питерком, 1999. – 416с.

31. Жук И.Н. Теоретические проблемы повышения конкурентоспособности страховых организаций. – М.: «Анкил», 2010. – 88с.

32. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учеб. 3-е изд., перер. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. – 576с.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2014

O.V.Moroz, S.S.Volovodyuk, I.V.Grebenok

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISE COMPETITIVE CAPACITY AND ITS POTENTIAL RENOVATION QUALITY

The article studies the interpretation, main point and purposes of basic methodological components of competitive theory: competitive capacity, competitive advantages, competitive strategy, competitive position, competitive potential, taking into account their manifestation both in statics and dynamics. Accordingly the article interprets the category of "competitive advantage" with regard to modeling parameters of tactical actions, strategic objectives of business entities and the expected results. It was offered to consider the category of "competitive capacity" not only in terms of achieving the intended results, but also as a direct and effective tool in this process of achievement. Hence competitive capacity appears as a base of producer's potential formation in general and its component of competitive potential in particular. The article presents a schematic image of renovation process of business competitive potential, which is the basis for the creation of competitive advantages which by implementing the chosen strategy adequately provide producer's competitive capacity. The article substantiates the idea that in order to preserve the competitive position and ensure adequate competition status, renovation process of enterprise potential must be constant.

The analytical process of detecting competitive advantages and evaluating enterprise competitive capacity is the content of competitive diagnostics. Depending on the duration and analysis range of competitive processes we distinguish instant diagnostics and complex diagnostics of enterprise competitive capacity. The article offers regular implementation of practice of using instant diagnostics for sector-specific producers, as well as for small and medium sized businesses.

The article determines the influence of one of the key factors to ensure producer's competitive capacity - increasing productivity. Attention is focused on the efficient and cost-effective use of resources, for which the company will get more income, that is economic results of effectiveness increase of resource use are reflected in the growth of profitability, leading to the growth of business cost and to providing of strategic competitiveness.

Key words: *competitiveness, competitive capacity of enterprises, competitive advantages, competitive strategy, competitive potential, strategic competitiveness.*

УДК 338.486.3

М. В. Босовська

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті викладено авторський теоретичний підхід до визначення сутності та змісту категорії «інтеграція».

Розглянуто логіку розгортання дослідження інтеграції в економічних науках і сформульовано її базові теоретичні положення. Обґрунтовано необхідність дослідження інтеграції у площині двох протекцій: широкій (феномен, філософія бізнесу, максима, принцип ринкової поведінки, аксіома, сукупність економічних відносин, підхід до управління) та вузькій (категорія цілісності; стан; результат діяльності; процес; форма діяльності; організаційна структура; стратегія розвитку, зростання та модернізації; система; методологія дослідження; засіб). Визначено принципи формування предметного поля інтеграції. У межах розвитку інтеграції як самостійного наукового економічного знання запропоновано виокремити аспекти її наукового дослідження: змістовний, еволюційний, функціональний, економічний, структурний, соціально-психологічний, інноваційний, управлінський, організаційний, конвергентний, ринковий, конкурентний, комплексний.

Ключові слова: інтеграція, економічна інтеграція, теорія інтеграції, інтеграційний процес, мультидисциплінарний підхід

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси займають домінуюче і пріоритетне місце серед феноменів та явищ, що визначають як сучасний перспективний розвиток економіки, так і обумовлюють теоретичне підґрунтя наукових досліджень.

Однак, науковий інтерес до проблеми відзначається відсутністю єдності у розумінні інтеграції як категорії, що пояснюється складністю досліджуваного предмету та вимагає її глибокого аналізу й теоретичного обґрунтування на основі сукупності компонентів предметного простору досліджень. Це обумовлює актуальність статті, її мету та завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексний огляд теоретичних та прикладних здобутків наукової спільноти щодо розгляду питань визначення сутності та змісту інтеграції як самостійної категорії свідчить про багатогранність розробок у цьому напрямі. Зокрема, проблемою ідентифікації економічного змісту інтеграції займалися провідні вітчизняні дослідники (С. Кравчук, С. Козьменко, А. Пилипенко, [1-3]); зарубіжні вчені (В. Барінов, Д. Жмуров, Д. Новіков, Р. Мілерс, Р. Майлзу, Ч. Сноу [4-6]). Критичне опрацювання праць зазначених авторів дозволило нам окреслити ряд дискусійних і невирішених проблем, пов'язаних із відсутністю єдиного погляду на зміст інтеграції як економічної категорії, відсутністю комплексного підходу щодо визначення предметного поля інтеграції, потребою структуризації аспектів дослідження інтеграції як самостійного міждисциплінарного наукового знання.

Мета статті – розроблення авторського теоретичного підходу до розуміння сутності категорії «інтеграція», визначення її змістовних складових та структурних аспектів щодо осмислення інтеграції як самостійного міждисциплінарного наукового знання.

Основні результати дослідження. Продовжуючи теоретичну дискусію щодо розгляду категорії інтеграція пропонуємо визначити контури її предметного поля на основі удосконалення власних досліджень, представлених у [7, с. 60-63] (рис.1).

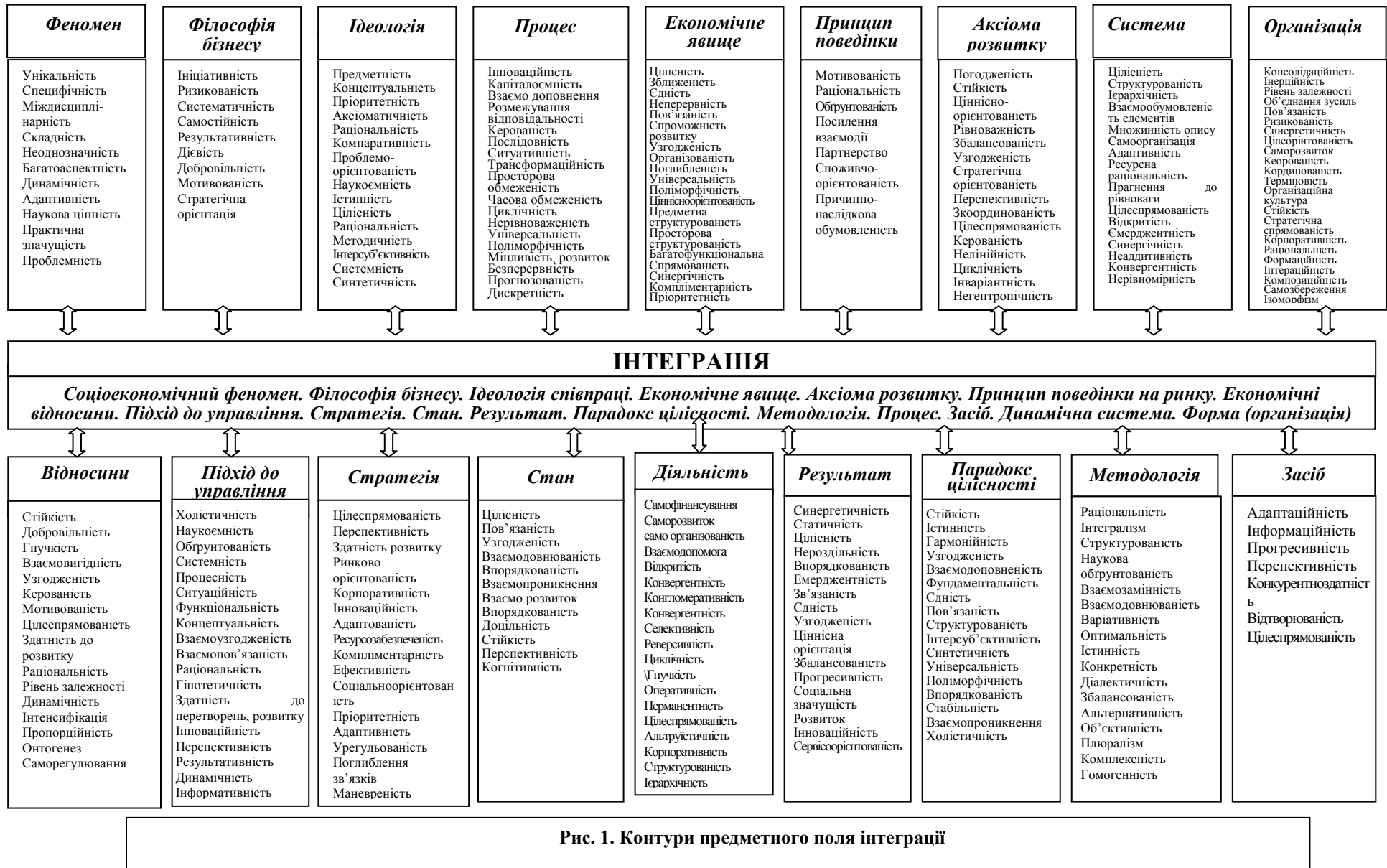


Рис. 1. Контури предметного поля інтеграції

Семантичний аналіз інтеграції дозволив сформуванню власне розуміння цієї категорії з наголосом на необхідності її розгляду у площині двох протекцій – широкій (феномен, філософія бізнесу, максима, принцип ринкової поведінки, аксіома, сукупність економічних відносин, підхід до управління) та вузькій (категорія цілісності; стан; результат діяльності; процес; форма діяльності; організаційна структура; стратегія розвитку, зростання та модернізації; система; методологія дослідження; засіб). Крім того, на рис.1. нами представлено принципи, що визначають складові компоненти інтеграції.

Крім того, диспозиційність у розумінні змісту категорії «інтеграція» та її амбівалентна сутність обумовили наявність різноманітних підходів, що характеризують ставлення до цієї проблеми, що також породжує науковий дискурс і потребує більш глибокого теоретичного осмислення.

Так, Р. Мілерс, Р. Майлзу, Ч.Сноу пропонують розглядати інтеграцію у розрізі трьох підходів [6, 8]: структурного (як певної організаційної структури, сукупності внутрішніх зв'язків, топографічного (як поєднання географічних, нормативних, соціальних та інших особливостей інтеграції), організаційного (як певної організаційної форми управління компанією). Даний підхід підтримали російські вчені (В. Барінов, Д. Жмуров, Д. Новіков [4, 5] та українські науковці (Г. Горіна [9]). У свою чергу В. Матвеев та Н. Кравчук пропонують виділити позиційний (інтеграційна взаємодія з метою ділових операцій), конкурентний (інтеграційні процеси, спрямовані на формування конкурентних переваг), ресурсний (об'єднання на логіці стратегічних потреб учасників) та управлінський підходи (створення між фірмових структур управління) щодо вивчення інтеграції, в основу яких покладено різноманіття співіснуючих видів інтеграції [1].

С. Козьменко та К. Багмет ідентифікують сутність поняття інтеграції з точки зору таких підходів, як організаційний (увагу акцентовано на логіці структурної побудови інтеграційних утворень), ресурсний (фокусовано увагу на джерелах формування та використання ресурсів учасників інтеграції), функціональний (враховано існуючу спільність виконуваних функцій, інтересів та взаємо вигідність відносин) та результативний (розглянуто з позиції можливості отримання синергетичного ефекту) [10, с. 24]. Отже, узагальнення представлених наукових поглядів дає змогу констатувати теоретичну недопрацьованість проблеми, так як кожен з дослідників вкладає свій зміст в поняття інтеграції. Так, представлені підходи характеризуються вузькістю та моноаспектністю, відсутністю однозначного підходу, це значною мірою ускладнює подальші дослідження. Зважаючи на це, нами зроблено висновок, дана ситуація не може віддзеркалювати існуючі реалії розуміння інтеграції та в повній мірі відображати її зміст.

У якості розвитку теорії інтеграції як самостійного наукового економічного знання запропоновано виокремити такі *аспекти* її наукового дослідження:

семантичний (змістовний, компонентний) - передбачає розгляд сутності інтеграції через призму змістовних елементів: як категорії цілісності; як процесу, що веде до формування стану пов'язаності (формування, посилення, поглиблення зв'язків, збільшення їх кількості та зміна якості); як результату - наслідку здійснення інтеграційного процесу, що передбачає створення певної цінності або досягнення цілей з метою виконання практичної, наукової, навчальної та інших функцій інтеграції;

етимологічний (еволюційний) - дозволяє сформуванню сукупності науково-історичних передумов для обґрунтування закономірностей інтеграційних процесів на основі дослідження теорій, концепцій та моделей формування та розвитку інтеграційної взаємодії; виступає мистецтвом надання консолідованим ресурсам нових можливостей для створення цінностей; сприяє подальшому адаптивному

удосконаленню теорії, методології та практики інтеграції.

функціональний - полягає у визначенні інтеграції через роль, яку вона відіграє на всіх рівнях відносин (нано- (персональний); мікро- (підприємство); мезо- (область, кластер, регіон); макро- (країна); мега- (група країн); мета- (світ)) через формування дієвих механізмів взаємодії суб'єктів;

економічний (синергетичний, цільовий) - передбачає дослідження інтеграції через систему економічних вигід від інтеграційної взаємодії через отримання синергетичного, комерційного, соціального, бюджетного, господарського ефектів; формування інтеграційного потенціалу за рахунок об'єднання ресурсів, зниження трансакційних витрат, удосконалення інтеграційної діяльності, розроблення механізмів інтеграційного зростання, реагування на зміни зовнішнього середовища;

структурний - полягає у дослідженні інтеграції з позиції кількості та складу учасників та спрямований на створення раціональної організаційної структури та структури управління інтегрованого утворення; формування інформаційних, управлінських, технологічних, соціальних та інших зв'язків між його складовими; забезпечення оптимального обсягу інтеграційного потенціалу підприємства; визначається через ступінь впровадження прогресивних інформаційних та управлінських технологій, рівень організації виробничої та обслуговуючої систем загалом і окремих функціональних підсистем підприємств;

соціально-психологічний - передбачає дослідження кадрового потенціалу інтегрованої структури як ключового елементу, механізмів формування та реалізації єдиної кадрової політики на засадах розвитку корпоративної культури та забезпечення соціальних цінностей, забезпечення стандартів якості роботи; спрямований на підвищення соціальної адаптації, психологічного комфорту та захищеності персоналу, ефективності та якості праці;

інноваційний - зорієнтований на дослідженні інноваційного потенціалу інтегрованого формування для підвищення інтенсивності та ефективності спільної інноваційної діяльності;

управлінський - розкривається через спільність інтересів та взаємовигідних відносин між керуючою та керованою системами; учасниками інтеграції; системами стратегічного, операційного та тактичного управління реалізується через функціональну структуру управління інтеграційними процесами (виокремлення та реалізацію таких загальних та спеціальних управлінських функцій, як регулююча, організаційна, прогностична, координаційна, мотиваційна, адміністративна, консультативна, дослідницька, комунікативна, інформаційна, креативна тощо) з метою розроблення та прийняття управлінських рішень на основі функціонального, процесного, системного або ситуаційного підходів;

організаційний - згідно якого інтеграція розглядається як специфічна організаційна форма суб'єкту господарювання. Даний підхід до аналізу інтеграційних процесів властивий одним з родоначальників сучасних економічних досліджень мережевої організації - Р. Майлзу і Ч. Сноу [4]. Вони розглядали межфірмову взаємодію як новітній етап розвитку в еволюції організаційних структур управління компанією: лінійна - функціональна - дивізіональна - матрична - мережева (інтегрована). На їх думку, особливість інтегрованої структури полягає у тому, що місцем її виникнення є глобальні динамічні ринки, де компанії постійно повинні займатися розробкою товарів та послуг. Згідно даного аспекту об'єктом дослідження виступають: процеси управління діяльністю інтегрованого утворення; розподіл функцій у межах системи менеджменту та між учасниками; моделі формування інтеграційної взаємодії; параметри організаційних обмежень інтеграційних формувань; інституційне забезпечення розвитку відносин;

конвергентний та компліментарний - спрямований на розвиток теорії, методології та практики формування та розвитку інтеграції з урахуванням внутрішніх можливостей (наявності компліментарних ресурсів) та зовнішніх тенденцій (глобальних та регіональних умов діяльності; створення сприятливих передумов для виходу вітчизняних інтегрованих структур на міжнародний рівень та залучення іноземних партнерів до діяльності на території України);

ринковий - досліджує зростання потенціалу інтегрованої структури шляхом вибору оптимальної стратегії взаємовідносин із партнерами та іншими учасниками середовища функціонування, створення умов для сприятливого стратегічного співробітництва на територіальному та галузевому ринках;

конкурентний – передбачає дослідження інтеграційних процесів як новітнього підходу до організації бізнесу на основі консолідації та створення на цій основі можливостей для досягнення конкурентних переваг;

синтетичний (консолідований, комплексний) - базується на методологічному синтезі міждисциплінарних та різноаспектних наукових знань про інтеграцію з метою вироблення єдиної інтеграційної концепції.

Висновки. Таким чином, інтеграція – це складне соціально-економічне явище, що має багатоаспектний предмет дослідження та міждисциплінарний характер існування. Поняття інтеграції необхідно вивчати в широкому і вузькому сенсі з урахуванням міждисциплінарних зв'язків та на основі дослідження окремих аспектів та сторін діяльності як наукових проблем інтеграції. Очевидно, що розуміння змісту інтеграції дозволить у подальшому розробляти дієві механізми формування та розвитку інтеграційних відносин суб'єктів господарювання в нестабільному підприємницькому середовищі.

Список використаної літератури

1. Кравчук Н.М. Теоретичні підходи до визначення категорії «стратегічні альянси» / Н.М. Кравчук, В.В. Матвеев // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. –Вип.1-2. – К.: Книжкове вид-во НАУ. –2008. –С. 696-701.
2. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С.М. Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. – 2012. – № 2 (192). – С. 22-27.
3. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Харків: ВД "Інжек", 2007. – 380 с.
4. Баринов, В.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В.А. Баринов, Д.А. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №1. – С. 20-30.
5. Новиков, Д. Сетевые структуры и организационные системы: монографія / Д.А. Новиков. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 102 с.
6. Miles R. Causes of failure in network organizations/ R.E. Miles, C.C. Snow // California Management Review. – 1992. –Summer. – С. 53-72.
7. Босовська М.В. Теоретичні засади інтеграційного процесу / М.В. Босовська // Економічний часопис-XXI. – № 5-6. –2013. – с. 60-63.
8. Miles R.E. Network organization: New concepts for the new forms [Текст] / R.E. Miles, C.C. Snow // California Management Review. – 1986. – Vol. 28, №2. – С. 53-72
9. Горіна Г. Міжнародні готельні мережі: стратегії розвитку в умовах глобалізації: автореф. дис. . канд. екон. наук : 08.00.02 / Г. О. Горіна; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк, 2011. - 20 с. - укр.
10. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С.М.

Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. – 2012. – № 2 (192). – С. 22-27

Стаття надійшла до редакції 02.04.2014.

M. Bosovskaja

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE INTEGRATION PROCESS

The author's theoretical approach to the essence and the meaning of category "integration" is presented in the article.

Purpose. Based on this goal, defined individual components of integration on the basis of the system analysis and genesis of potentials in different areas of knowledge; interdisciplinary justified considering the complex of economic, social, historical, political, philosophical, and psychological signs and characteristics. The logic of research of the integration was examined and the basic theoretical principles of integration in the field of management were formulated.

Results. The necessity of research of the integration was justified in two plane patronage: wide (the phenomenon, business philosophy, maxim, the principle of market behavior, axiom, set of economic relations, approach to the management and narrow (category of integrity, condition, performance; process, a form of activity, organizational structure, strategy development, growth and modernization, system, research methodology, tool). The principles of forming the subject field of integration. As part of the development of integration as an independent scientific economic knowledge is proposed to distinguish the following aspects of research: descriptive, functional evolutionary economic structural socio-psychological organizational innovation management convergent market competitive, complex.

Conclusion. Understanding of the meaning of integration allow us to develop the effective mechanisms of integration relationship of market participants in the future in the condition of instable business environment.

Key words: *the theory of integration; economic integration; integration of management; process integration; multi-disciplinary approach.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Босовська М.В. - кандидат економічних наук, доцент, *Київський національний торговельно-економічний університет*

Воловодюк С.С. – здобувач, *Вінницький національний технічний університет*

Галушка О.М. – аспірант кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Головачова О.С. - аспірант кафедри міжнародної економіки, *Київський національний торговельно-економічний університет*

Гребеньок І.В. – здобувач, *Вінницький національний технічний університет*

Завора Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та державного управління, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

Звездова О.Б. - кандидат економічних наук, доцент, *Міжрегіональний інститут економіки і права при Міжпарламентській Асамблеї Євразес.*

Іващенко О.А. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, *Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Кілін В.В. – доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту, *Уральський державний економічний університет*

Литвин І.О. – студентка 4 курсу, фінансово-економічного факультету, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

Марена Т.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Мельник Т.М. – доктор економічних наук, професор, *Київський національний торговельно-економічний університет*

Мороз О.В. - доктор економічних наук, професор, *Вінницький національний технічний університет*

Морозов В.С. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Резнікова Н.В. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Рубцова М.Ю. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Шатило О.А. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування, *Житомирський державний технологічний університет*

Шпильова Ю.Б. – кандидат економічних наук, с.н.с. відділу соціоекологічних проблем сталого розвитку, *ДУ „Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України”*

Царук І.М. – кандидат економічних наук, доцент, *Житомирський державний технологічний університет*

CONTRIBUTORS

- Bosovskaya M.V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Kiev National Trade and Economic University*
- Golovachova O.** – graduate student of International Economics Department, *Kyiv National University of Trade and Economics*
- Grebenok I. V.** – applicant for scientific degree, *Vinnitsa national technical university*
- Halushka O.** – applicant for scientific degree of International Business Chair, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Ivashchenko O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*
- Kilin V. V.** – Assistant-Prof. of Marketing & International Management Dept., *Urals State University of Economics*
- Lytvyn I.O.** – 4 year student of financial and economic faculty, *Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuka*
- Marena T.V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Melnik T.** – Doctor of Economic Science, Professor, Head of International Economics Department, *Kyiv National University of Trade and Economics*
- Moroz O.V.** – Doctor of Economic Science, Professor, *Vinnitsa national technical university*
- Morozov V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, Associate professor of International Business Chair, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Reznikova N.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Rubtsova M.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*
- Shatylo O. A.** – PhD in Public Administration, Associate Professor of Organizations management and administration department, *Zhitomir state technological university*
- Shpylyova J.B.** – PhD in Economic Sciences, Senior Fellow of Department of Socio-ecological Problems of Sustainable Development, *Public Institution “Institute of Environmental Economics and Sustainable Development NAS of Ukraine”*
- Tsaruk I.M.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Zhitomir State Technological University*
- Volovodyuk S.S.** – applicant for scientific degree, *Vinnitsa national technical university*
- Zavora T.M.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor of Finance, Banking and Public Administration, *Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuka*
- Zvezdova A.B.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Interregional Institute of Economics and Law at the Interparliamentary Assembly of the Eurasian Economic Community*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ

1. Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам ДСТУ 7152:2010 до структури наукової статті.

Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- постановка проблеми у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновок з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. Публікація починається з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;
- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;
- перелік ключових слів з підзаголовком Ключові слова: (курсив);
- основний текст статті;
- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;
- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;
- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;
- розширена анотація англійською мовою (курсив) (35-40 строк); для публікацій іншими мовами обов'язкова розширена анотація українською мовою.

Розширена анотація оформлюється згідно з «Рекомендаціями з підготовки журналів для зарубіжної аналітичної бази даних SCOPUS», укладеними співробітниками групи з науково-методичного забезпечення видавничої діяльності НАН України (<http://www.nbu.gov.ua/node/931>).

3. Вимоги до оформлення тексту:

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft Word 97-2003. Обсяг – від 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт TimesNewRoman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм; оформлюються згідно з ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»;

- *перелік літературних джерел* розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «*Формат – Список – Нумерований*»;

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. *Супровідні матеріали:*

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* (див. відповідний *Зразок*) із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти. Вся інформація надається українською та англійською мовами.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція очікує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, містять достовірну інформацію. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей, а також право опублікування, розповсюдження та використання матеріалів у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ). Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті

УДК 902'18(477.82)

Б. А. Прищеп

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ У 1991–2010 РР.

У статті проаналізовані середньовічні археологічні джерела, здобуті за останні двадцять років під час розкопок літописних волинських міст. Розглянуті питання хронології культурного шару та комплексів, характеру житлового будівництва та планування поселень, їх історичної топографії. Намічені основні етапи розвитку цих поселень в епоху Київської Русі.

Ключові слова: *Волинь, середньовіччя, археологічні джерела, городище, житло.*

Текст статті

.....

.....

.....

.....

Список використаної літератури

1.

2.

3.

Стаття надійшла до редакції __. __.20__

В. Prishchepa

**MAIN RESULTS OF ARCHEOLOGICAL RESEARCH
OF VOLYN CITIES OF KIEVAN RUS OF 1991–2010**

The article highlights medieval sources obtained over the last twenty years at the time of excavations of Volyn cities described by chroniclers. The author dwells upon such issues as chronology of the cultural layer and related facilities, the character of construction of estates and planning settlements as well as the historical topography thereof. The author also describes the development stages of those settlements in the epoch of Kievan Rus. Over the last twenty years expeditions of various research institutes and educational institutions have carried out magnificent archeological research on the territory of Busk of Lvov Region, Vladimir-Volynsky, Lutsk of Volyn Region, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog of Rovno Region. In combination with the results obtained by the previous researchers, the new archeological sources make it possible to analyse the processes of their genesis and development in the epoch of Kievan Rus as well as to typify the population's activities. The archeological sources obtained from the latest excavation of Volyn cities supplement the chronicler's short narratives and make it possible to trace the early stages of their development. As a rule, the cities were formed on the territory that had been inhabited by the Slavs long before. In Busk, Lutsk, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog we found signs of the early Slavic settlements of the 8th – 9th century. Drastic changes had occurred in the 10th century: there was an increase in the populated area and in the density of those settlements. Hill-forts are also observed. It is quite evident that at that time they were much bigger tribal centers. The results of the research of Dorogobush make it possible to make a conclusion that the prince's fortress was built there.

Key words: Volyn, medieval times, archeological sources, fort-hill, estates.

Зразок

Для авторів, що надсилають статті до редакції збірника наукових праць
«Вісник Маріупольського державного університету»

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Прошу опублікувати у збірнику наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету» статтю

назва статті

Відомості про Автора:

	<i>Українською мовою</i>	<i>Російською мовою</i>	<i>Англійською мовою</i>
Прізвище			
Ім'я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Контактні телефони, E-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім'я	
По-батькові	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Назва установи / навчального закладу	

Автор надає право Маріупольському державному університету розміщувати свою статтю повністю або частково у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ)

підпис

Автор несе всю відповідальність за зміст цієї статті та факт її публікації.

Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування, і тому стаття може бути надрукована у відкритому друці.

Автор підтверджує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, а також містять достовірну інформацію.

дата

підпис

П.І.Б.

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРИУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 7

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д. політ. наук., проф. К. В. Балабанов

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. Ю.І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко
Відповідальний секретар – к. е. н., доц. О. А. Беззубченко

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а
тел.: (0629)53-22-59, e-mail: visnyk-mdu.economics@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 25.06

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красномаякська, 2; тел.: (0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №1792 від 20.05.2004

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей