



ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Видання Тернопільського національного економічного університету

Віктор КОЗЮК

БОРГОВА КРИЗА ТА ФІСКАЛЬНА ФРАГМЕНТАЦІЯ
ЗОНИ ЄВРО

Володимир ПИЛИПЧУК, Олег ДАННИКОВ

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНІ ПРОБЛЕМИ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ

Світлана ВОВК

ВПЛИВ ТЕРОРИЗМУ НА МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ

Олександр САВИЧ

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Тетяна СУМСЬКА

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ
ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА СИСТЕМИ
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Альона СОКОЛОВА, Віта КЛИМЕНКО

МОДЕЛЬ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Юрій ЖУРАВЕЛЬ

ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Том 14 (№ 1)
Березень 2015



ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

ISSN 1684-906X

Журнал
входить до переліку
фахових видань
Вищої атестаційної комісії
у галузі економічних наук
(Постанова Президії ВАК України
№ 1-05/2 від 10.03.2010 р.)

Том 14 (№ 1). Березень 2015

Видання Тернопільського національного економічного університету

Ректор – Андрій Крисоватий

Рекомендовано
до друку вченою радою ТНЕУ
(протокол № 8 від 25 лютого 2015 р.)

Економічна теорія

- 3 Віктор КОЗІЮК
БОРГОВА КРИЗА ТА ФІСКАЛЬНА ФРАГМЕНТАЦІЯ ЗОНИ ЄВРО

Міжнародна економіка

- 26 Володимир ПИЛИПЧУК, Олег ДАННИКОВ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНІ ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ
- 37 Світлана ВОВК
ВПЛИВ ТЕРОРИЗМУ НА МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ

Мікроекономіка

- 51 Олександр САВИЧ
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
- 59 Тетяна СУМСЬКА
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА
СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Ринок фінансово-банківських послуг

- 72 Альона СОКОЛОВА, Віта КЛИМЕНКО
МОДЕЛЬ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Економіка України

- 89 Юрій ЖУРАВЕЛЬ
ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Адреса: 46000 Тернопіль, вул. Львівська, 11/1202
Тернопільський національний економічний університет
Тел.: (0352) 47-50-75
E-mail: jee.tneu09@gmail.com
Web-сторінка: <http://jee.te.ua/ua>

Журнал розповсюджується за передплатою, поштою, в роздрібній торгівлі та електронною поштою.

**Економічна теорія**

Віктор КОЗЮК

**БОРГОВА КРИЗА
ТА ФІСКАЛЬНА ФРАГМЕНТАЦІЯ
ЗОНИ ЄВРО****Резюме**

На основі панорамного погляду на проблему фіскальної фрагментації ЄВС показано, що дивергенцію зони євро не могло бути спричинено неадекватністю принципів валютного союзу. До переходу на спільну валюту проблема фіскальної фрагментації маскувалась більш стабільним глобальним оточенням та довірою до майбутньої політики ЄЦБ. Боргова криза в ЄВС вивела проблему фрагментації з латентного стану, відображаючи чіткий поділ на країни, які зберегли конкурентоспроможність і щодо економічного зростання яких є позитивні очікування, і нарешті, які характеризуються тим, що в них фінансові дисбаланси поєдналися з втратою конкурентоспроможності. Спекуляції проти структурної негнучкості посилювали фіскальну фрагментацію. Фіскальні, а не монетарні, причини дивергенції ЄВС криються в поєднанні викривлення стимулів до зниження державного боргу в середовищі експансії глобальної ліквідності з інституційною слабкістю моделі фіскальних правил Пакту про Стабільність і Зростання. Фіскальна фрагментація має ознаки збереження на тривалий час, загрожуючи посиленню чутливості макрофінансової стабільності ЄВС до політики економії окремих країн. Фіскальна фрагментація зони євро є несумісною з перспективами спільної валюти як резервної.

© Віктор Козюк, 2015.

Козюк Віктор, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Ключові слова

Зона євро, державний борг, боргова криза, фіскальна фрагментація, фіскальні правила.

Класифікація за JEL: H30, H63.

Вступ

Переростання глобальної фінансової кризи у кризу суверенного боргу розвинутих країн з особливим драматизмом проявилось у Європейському валютному союзі. Прискіплива увага до даної проблеми продемонструвала спроби як підтвердити внутрішню вразливість зон монетарної інтеграції до фіскальних шоків, так і вказати на нежиттєспроможність єдиної європейської валюти у світлі глобальної монетарної конкуренції. Незважаючи на те, що остаточне врегулювання боргової кризи в низці європейських країн ще не завершено, структурні реформи в ЄС-ЄВС демонструють чітку спрямованість на одночасне поєднання забезпечення фіскальної стійкості та гнучкості економік країн-членів. Оголошений у 2011 р. пакет реформ покликаний продемонструвати рішучі наміри зі створення макрофіскальних, структурних та інституційних передумов для того, щоб механізм єдиної монетарної політики спирався на кращий фундамент боргової стійкості.

Утім, боргова криза в ЄВС не може розглядатись у традиційному спектрі аналізу ускладнень із суверенною платоспроможністю. Більш того, справа навіть не в тому, що події 2009–2012 рр. продемонстрували наявність фундаментальних ризиків макроекономічної стабільності, теоретично відомих ще з досвіду аналізу фіскальних детермінант краху більшості історично відомих валютних союзів. Особливості теоретичного аналізу вразливості ЄВС до асиметрій у монетарній та фіскальній політиці надає низка обставин. Формування зони євро спиралось на політико-інституційне трактування вигод від монетарної інтеграції для нівелювання валютних ризиків, до яких система цільних торговельних зв'язків виявляла особливу вразливість, підвищення конкурентоспроможності та стабільності макроекономічної політики, зниження довгострокових відсоткових ставок внаслідок довіри до єдиного центро-

банку тощо. Відповідність критеріям оптимальної валютної зони мала не аргументаційний, а заперечувальний щодо валютної уніфікації характер. При цьому питання ризиків фіскальної гетерогенності завжди дебатувались доволі активно, але в процесі фактичної євроінтеграції відійшли на задній план аж до моменту виявлення ознак небажання окремих країн дотримувати фіскальних правил. З іншого боку, фіскальна політика не аналізувалась у світлі того, що інтеграційна зона може бути вразливою до процесів асиметричного нагромадження фінансових дисбалансів та втрати конкурентоспроможності саме тими країнами, які перебувають на більш ранніх стадіях реальної конвергенції. Боргова криза в ЄВС породила доволі суттєву проблему фіскальної фрагментації, яка не давалась взнаки на попередніх етапах розвитку інтеграційної зони в Європі, навіть попри те, що завжди існувала й у латентному, й у проявленому стані. Найбільшою проблемою такої фрагментації є те, що вона може перетворитись на відправну точку більш широкої дивергенції зони євро. Нав'язування ЄЦБ невластивої йому ролі кредитора останньої інстанції не гарантуватиме подолання проблеми дивергенції, навіть якщо послаблюватиме напругу у сфері фіскальної фрагментації в короткостроковому періоді. Враховуючи вагомість фіскального фактора для стабільності валютного союзу, вважаємо дослідження в цьому напрямку актуальним.

Дискусії довкола проблем боргової кризи в ЄВС окреслили очікуваний периметр позицій, походження яких можна відстежити ще від часів дебатів з приводу створення зони євро. У цьому розумінні виділяється своєрідний англосаксонський напрямок аналізу боргової кризи, який спирається на скептичну оцінку перспектив єврозони в більш широкому теоретичному контексті. Невідповідність критеріям оптимальності валютної зони, відсутність системи пристосування до шоків у вигляді гнучкого валютного курсу та кредитування останньої інстанції розглядаються як фундаментальні драйвери дивергенції ЄВС, які були теоретично передбачені ще до створення валютного союзу в Європі [1; 2]. Попри це, ряд американських авторів зазначає, що доволі швидкий успіх євро як міжнародної валюти не може бути наслідком помилки такої кількості глобальних гравців, а відтак під функціонуванням ЄВС закладено здорову прагматичну основу. Більш того, брак курсової гнучкості є проблемою глобальної економіки загалом, а не лише зони євро, внаслідок чого фіскальні проблеми в ній слід аналізувати в конкретно історичному контексті [3; 4; 5].

Аналіз кризи в ЄВС також доволі структуровано поділяється на розгляд проблеми зв'язку між дисбалансами та дивергенцією і між втратою конкурентоспроможності, спредами та фіскальною дивергенцією. Щодо першого, то можна виділити низку праць, які одноставні з приводу того, що в основі природи дивергенції є перегрів фінансового сектора в країнах Півдня та відсутність пристосування до нових рівноважних умов по каналах реального ефективного валютного курсу. Кредитний бум та інфляція цін активів виявились важливими детермінантами кризи, фіскальне пристосування до якої стало вторинним з міркувань кризи ЄВС [6; 7; 8]. Втрату конкурентоспроможності в літературі розглядають як доволі серйозну проблему у випадку країн-

членів валютного союзу. Боргові проблеми в таких країнах є природним наслідком неспроможності підтримувати економічне зростання темпами, які гарантували б суверенну платоспроможність. У випадку нагромадження значних боргів відсутність автоматичного механізму корекції реального ефективного курсу заохочує спекуляції та погіршує фіскальну однорідність ЄВС [9; 10; 11; 12; 13; 14].

Представлений у літературі фокус на суто фіскальних аспектах євроінтеграції, зі свого боку, вказує на те, що боргова криза є наслідком спотворень в макроекономічному механізмі ЄВС як такому. По-перше, ще до запровадження євро країни ЄС характеризувались відсутністю однорідності. Рівень боргового тягаря визначав майбутню траєкторію поведінки первинного балансу бюджету, завдяки чому стабілізаційні можливості останнього, такі важливі в умовах втрати валютного курсу як інструменту пристосування до нових рівноважних умов, виявились асиметричними в розрізі країн. По-друге, у розрізі країн визначилась чітка тенденція до асиметричної реакції на фазу ділового циклу. Тобто, навіть за наявної синхронізації ділових циклів у розрізі країн, фіскальна реакція на їх фази виявилась далекою від тієї, що мала би вписуватись у парадигму фіскальної конвергенції. По-третє, заміщення номінальних маастрихтських критеріїв конвергенції на структурні показники фіскальних правил Пакту про Стабільність та Зростання насправді суттєво відхилили ЄВС від траєкторії боргової стабільності. Такі правила до реформ 2012 р. допускали як надмірну дискреційність, так і фрустрацію відповідальності за їх порушення. По-четверте, у середовищі низьких відсоткових ставок фіскальні обмеження на зростання державного боргу в понад 60 % ВВП почали трактувати як уникнення необхідності знижувати державний борг нижче від 60 % ВВП. У підсумку, боргова криза в ЄВС стала наслідком того, що необхідність підвищувати бюджетні дефіцити у відповідь на кризу співпали в часі з поступовим, але невпинним вичерпанням фіскального простору (ці проблеми узагальнено в низці авторських досліджень. Див.: [15; 16]). Рефлексії з приводу варіантів реакції на кризу суверенного боргу позначили новий напрямок дискусій щодо траєкторій трансформації ЄВС та окреслили перспективи еволюції валютного союзу [11; 17]. Водночас, у науковій полеміці ще досі бракує панорамного розуміння зв'язку між фіскальною фрагментацією до кризи та після неї.

Недостатність приділеної уваги проблемі своєрідної інституційної генетики щодо ставлення суспільства до боргового тягаря справляє деструктивний вплив на фіскальну гомогенність валютного союзу, а відтак – на його стабільність. Якщо фіскальна фрагментація до кризи компенсувалась довірою до процесу конвергенції в майбутньому, залишаючись нейтральною щодо рівня конкурентоспроможності, реальної конвергенції та фінансових дисбалансів, то після кризи вона ознаменувала чіткий зв'язок із переліченими вище проблемними зонами, які випали за межі аналізу теорії оптимальних валютних зон [18], доведенню чого в панорамній цілісності з докризовими процесами фіскальної дивергенції присвячено дану статтю.

Особливості ЄВС з позиції теорії валютних союзів

Особливий наголос на тому, чому суверенна криза в зоні євро є настільки дестабілізуючою для глобальної економіки, слід пов'язувати з низкою причин.

По-перше, євро є і залишається реальною альтернативою долару США і, по-суті, зберігає за собою статус резервної валюти, а боргові зобов'язання країн-членів ЄВС є, відповідно, резервними активами. Це означає, що частка таких активів у глобальних портфелях є вищою, ніж питома вага ВВП країн-емітентів у глобальних обсягах виробництва. Природно, що значне зовнішнє володіння інструментами державного боргу країн-членів ЄВС змінює модальність функціонування боргового ринку.

По-друге, структура відсоткових ставок по інструментах у євро формується за принципом виключення валютного ризику. При цьому нівелювання валютного ризику посилює розрив між фундаментальним аналізом суверенної платоспроможності індивідуальних позичальників та фактичною динамікою спредів ще задовго до кризи. Надзапозичення в середовищі низьких відсоткових ставок можна вважати проблемою помилки не лише ринків, а й урядів, які могли вдаватися до більш ризикової фіскальної політики.

По-третє, швидка фрагментація боргових ринків країн ЄВС за принципом «безпечні гавані» та «спекулятивний сегмент» є продовженням аналізу простору монетарної інтеграції на предмет фінансових дисбалансів і відповідності критеріям оптимальних валютних зон.

По-четверте, модель макроекономічної політики ЄС-ЄВС базувалась на принципі «ніяких колективних зовнішніх впливів на випадок кризи» (від англ. – *no crisis bail-out*). Це означає, що деструктивні процеси в зоні євро розгортались одночасно з дискусіями про ступінь відповідності маастрихтської моделі макрополітики умовам, що склались, підвищуючи ступінь невизначеності щодо майбутнього статусу євро, монетарного курсу ЄЦБ, членства окремих країн, втрат від процесу дезінтеграції чи величини пулу для формування пакету допомоги окремим країнам.

По-п'яте, готовність зберегти єдину валюту в умовах асиметричної втрати глобальної конкурентоспроможності окремих країн-членів ЄВС підвищило градус конфліктності між політикою внутрішньої девальвації та необхідною для стабілізації державного боргу фіскальною консолідацією. Поєднання заходів бюджетної економії зі зниженням зарплат та соціальних виплат функціонально подібні, але однаково неоднозначні щодо впливу на відновлення економічного зростання. Структурна негнучкість, політико-еконо-

мічні втрати програм консолідації державних фінансів та зовнішній тиск на валютний курс євро продемонстрували виникнення нових мотивів для спекулятивної активності.

По-шосте, боргова криза в ЄВС розгорталась під впливом надмірної зацикленості ринків на проблемі координації країн-учасниць саме завдяки тому, що політика ЄЦБ якісно відрізнялась (до започаткування програм підтримки ліквідності боргових інструментів Італії та Іспанії) від програм придбання урядових зобов'язань, які активно реалізовували ФРС, Банк Англії, Банк Японії, Ріксбанк тощо. Парадоксальний конфлікт між довгостроковою монетарною стабільністю та короткостроковою ліквідністю боргових ринків сфокусовано на резервних валютах / активах, що долучає до проблеми боргової стійкості країн ЄВС питання спотворених глобальних монетарних взаємин.

Звідси, боргова криза в окремих країнах зони євро не може стосуватись винятково вияву недовіри до платоспроможності чи прояву неспроможності обслуговувати суверенні зобов'язання, а реформи макроекономічної політики в ЄВС, навіть якщо вони адресовані національному рівню реалізації фіскальної політики, не можуть не засвідчити процес пристосування інтеграційного об'єднання до нових реалій глобального оточення.

Іншим блоком проблем, які засвідчують неординарність ситуації довкола боргової кризи, є те, що вона проходить в інтеграційному об'єднанні, формування якого від самого початку: містило ознаки сумнівності з точки зору теорії оптимальних валютних зон, передусім у фіскальному аспекті (відсутність системи міжкраїнних трансфертів, покликаних полегшити пристосування окремих економік до специфічних асиметричних шоків в умовах відсутності валютних курсів, з одного боку, та невизначеність з приводу того, як відмінності у ВВП на душу населення повинні визначати відмінності в кількості та якості пропонованих суспільних благ і масштабів перерозподілу доходів, з іншого боку); спиралось на достатньо розвинений інституційний механізм додержання критеріїв фіскальної конвергенції, який переріс у систему правил фіскальної політики (маастрихтські критерії фіскальної конвергенції стали складовою фіскальних правил ЄВС у рамках Пакту про Стабільність і Зростання (ПСЗ), але сама структура правил засвідчила інший макроекономічний та інституційний підхід, порівняно з тим, який був закладений у договір 1992 року про запровадження євро в 1999 році); не враховувало макрофінансові ризики асиметричного перебування країн на різних стадіях реальної конвергенції (вигоди від функціонування спільної валюти в країнах із нижчими доходами на душу населення виводилися з усунення проблеми інфляції та курсової нестабільності, що мало позитивно позначитись на відсоткових ставках і стимулювати інвестиції, при тому, що ризики асиметричних фінансових дисбалансів справді не дебатувались, зокрема тому, що вони не були відомі економічній теорії інтеграційних процесів у такій формі, як зараз). Неврахування відомих на сьогодні макрофінансових ризиків інтеграції країн, що перебувають на відмінних стадіях реальної конвергенції, справді є однією

з причин формування саме тієї моделі макроекономічної політики ЄС-ЄВС, яка мала місце в 1990-х і зазнала істотних змін внаслідок реформ 2010–2012 рр. Детальніше про теоретичні аспекти даної проблеми див.: [18; 19; 20].

Докризова фрагментація ЄВС

Кризі 2009–2011 рр. передувала низка тенденцій, які, у підсумку, визначили макрофінансовий профіль боргової нестабільності: відсутність фіскальної гомогенності; трансформація фіскальних критеріїв конвергенції в правила фіскальної політики в інтеграційному об'єднанні у спосіб, який не позначився на підвищенні боргової стійкості; поглиблення фінансових дисбалансів у розрізі країн-членів, які умовно можна поділити за принципом «Північ-Південь – Центр-Периферія»; відсутність кредитування останньої інстанції та брак механізмів розв'язання проблем типу криз ліквідності.

Так, як відомо, фіскальний аспект критеріїв конвергенції був передбачений Маастрихтським договором. Від 1992 р. набуття членства в зоні євро (а також у Європейському механізмі валютних курсів II) передбачає, що загальний бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3 % ВВП, а державний борг – 60 % ВВП. Дана специфікація найповнішою мірою відображала ідею про те, що дискреційна фіскальна політика має бути суттєво обмежена. Досягнення боргової стабільності та посилення спільності принципів побудови механізму фіскальної політики мало би створювати надійні основи для функціонування валютного союзу. У світлі рівня розривів у масштабах державної заборгованості та величинах бюджетних дефіцитів, можна однозначно стверджувати, що маастрихтські фіскальні критерії мали вигляд нереалістичних, якщо взяти до уваги запровадження євро в 1999 р. Також визначення допустимої межі бюджетного дефіциту та державного боргу виглядало як таке, що здійснене на основі медіанних значень за розвинутими країнами за тривалий період часу, а не відповідно до поточної фіскальної ситуації в ЄС. Ліміт у 3 % бюджетного дефіциту до ВВП та 60 % державного боргу до ВВП на момент заснування ЄВС та переходу на євро відображав майже середні арифметичні значення, але аж ніяк не медіанні загалом по інтеграційній зоні [15].

Формування ЄВС та перехід на єдину європейську валюту припускали, що майже половина його членів не відповідатимуть фіскальним критеріям конвергенції. Також необхідність дотримання політики відповідності таким критеріям передбачала, що окремі країни мають розпочати агресивні програми фіскальної консолідації або ж суттєво зменшуватимуть обсяг активів суспільного сектора економіки для зменшення величини державного боргу, якщо суттєвих змін у структурі публічних фінансів не вдасться досягти в короткостроковому періоді. Розрахунок на те, що в процесі функціонування

єдиної валюти політика фіскальної конвергенції продовжиться, був частково виправданий, з огляду на те, що більшість країн, принаймні, політично, засвідчили свою готовність іти шляхом гармонізації рівня боргового навантаження відповідно до погоджених принципів ефективної макроекономічної політики у валютному союзі. Усереднені значення маастрихтських критеріїв не викликали жорсткого спротиву навіть серед маргінальних боржників, таких як Бельгія та Італія, засвідчуючи наявність певного євро-оптимізму [21].

Значний рівень уже нагромадженого державного боргу та повільна фіскальна конвергенція породили дуже специфічну ситуацію, віддзеркаленням якої виступило запровадження фіскальних правил у ЄВС, дизайн яких, з макроекономічної точки зору, відхилився від логіки маастрихтських критеріїв. З одного боку, з позиції дизайну фіскальних правил фіскальні критерії конвергенції є негнучкими і більшою мірою зорієнтовані на контроль за дефіцитним зміщенням та гомогенністю фіскальних позицій. Інтелектуальне середовище напередодні запровадження євро чітко сформулювало два основні вектори трансформації маастрихтських критеріїв у фіскальні правила ЄВС. Пакт про Стабільність і Зростання (ПСЗ), ухвалений в Амстердамі в 1997 р., з доповненнями 2005 р. виступив віддзеркаленням компромісу і з боку макроекономічної теорії, і з боку політики євроінтеграції. Макротеоретичний та інституційний аналіз ПСЗ відобразив наявність потенційних проблем у сфері фіскальної дисципліни в ЄВС, що, у підсумку, і позначилось на підвищенні боргової вразливості багатьох країн-членів валютного союзу під час і після глобальної фінансової кризи.

По-перше, в умовах відсутності монетарних каналів пристосування до шоку фіскальна політика розглядається як найбільш суттєвий механізм пом'якшення циклічних коливань. Поєднання децентралізованої гнучкої фіскальної та централізованої жорсткої монетарної політики було визначено базовою моделлю мікс-політики в ЄВС, яка має істотні переваги. Теоретично припускалось, що коли на фіскальну експансію накладено маастрихтські обмеження, то певна дозована гнучкість не загрожуватиме процесам економічної конвергенції, а, навпаки, посилюватиме реальну та номінальну конвергенцію через згладжування ділових циклів в розрізі країн-членів [15]. Оскільки децентралізована гнучкість пов'язується з автоматичними стабілізаторами, а не масштабними дискреційними зміщеннями політики, то загрози для стабільності валютного союзу це не мало би становити. Більш ранній погляд на проблему фіскальної дисципліни засвідчував більше категоричності щодо ролі збалансованих бюджетів у забезпеченні економічного зростання та макроекономічної стабільності в процесах євроінтеграції. Певні зміни в уявленнях про оптимальну фіскальну політику чітко укорінились наприкінці 1990-х, внаслідок чого автоматичні стабілізатори та циклічний структурний баланс почали вважати кращою альтернативою жорсткому курсу на фіскальну дисципліну. Прикметно, що наголосу на включенні фіскальної гомогенності в предметну царину аналізу відповідності ЄВС критеріям оптимальності валютної зони не робилось [22; 23], внаслідок чого автоматичну стабілізацію фіс-

кальної політики неявно почали розглядати як функціональне доповнення вирівнювання ділових циклів, що є більш важливим для номінальної та реальної конвергенції.

По-друге, вихід за межі маастрихтської жорсткості затребувався з огляду на варіацію величини боргового тягаря в ЄС-ЄВС та обумовленості поточної політики минулим характером боргової експансії. Так, емпіричні дослідження чітко вказують, що поточна фіскальна політика достатньо суворо лімітована минулим станом публічних фінансів і тягар відсоткових виплат є суттєвим фактором обмеження бюджетного маневру за допомогою первинного дефіциту (аналіз цієї проблеми представлено в [15; 16]). Наявність у макромоделі ПСЗ середньострокових фіскальних цілей, до того ж виражених на циклічній основі, чітко засвідчили відхилення критеріїв конвергенції в бік більш гнучких і складних фіскальних правил.

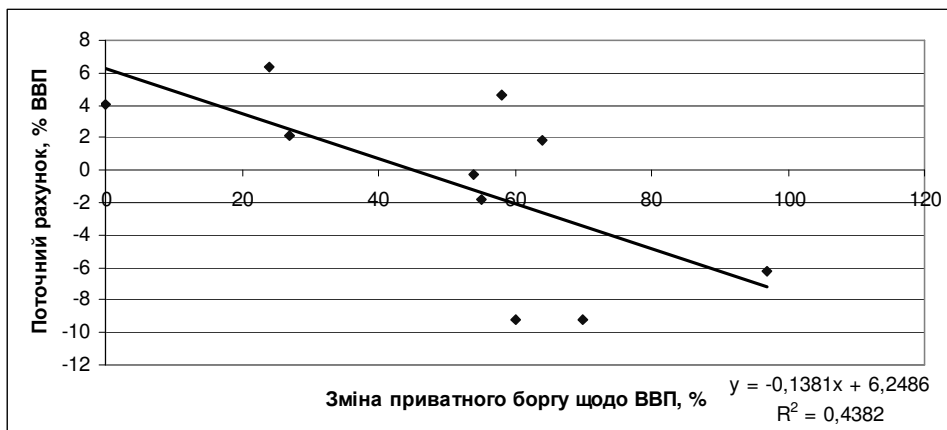
По-третє, макродизайн ПСЗ продемонстрував, що зміщення від пріоритету конвергенції до пріоритету гнучкості є певним продовженням лінії щодо статусу-кво у сфері подальшого зближення економік валютного союзу. Як показують емпіричні дослідження, роль спільних факторів у поведінці бюджетного балансу в ЄС почала суттєво зростати з 1985 р., тоді як величина чистих запозичень доволі істотно варіює в процесі пристосування до специфічних шоків. Такі результати демонстрували, що посилення гомогенності у фіскальній політиці є похідним від синхронізації бізнес-циклів, а не конвергенції у сфері публічних фінансів [24]. Специфічні національні рамкові умови фіскальної дивергенції є не менш актуальними детермінантами відмінностей у траєкторіях бюджетного дефіциту та державного боргу, ніж асиметричні макроекономічні шоки, що накладається на довгострокову обумовленість поточної фіскальної політики минулим досвідом. Однорідність реакції на спад за допомогою розширення бюджетного дефіциту є більш чітко вираженою, ніж симетричність у реакціях профіциту на економічне зростання [15]. Без додаткових застережень щодо позитивного сальдо бюджету в часи буму та з широкими можливостями тлумачення виходу за межі обмежень середньострокових фіскальних цілей фіскальні правила ЄВС слід визнати незбалансованими. Фактично це означає, що Пакт заклав формальні основи під таку макромодель фіскальної політики, яка допускає асиметричну автоматичну стабілізацію в розрізі ділового циклу. Наявність спірних питань та місць для бюрократичної полеміки відкрила шлях для асиметричного застосування примусу до фіскальної консолідації в розрізі країн. Внаслідок цього ПСЗ піддавався критиці практично одразу після свого впровадження і, з точки зору аналізу відповідності так званім К-Ш критеріям, має простір до вдосконалення [15].

Дисбаланси, криза та фіскальна фрагментація

Нагромадження фінансових дисбалансів у зоні євро породило серйозну дискусію про те, чи генерування асиметрій у поведінці вартості активів, кредитних циклів та буму споживання в розрізі країн із відмінними доходами на душу населення спричинене спільною монетарною політикою чи структурними факторами [25]. Рис. 1 демонструє наявність докризового зв'язку між зовнішніми та внутрішніми дисбалансами.

Рисунок 1

**Зв'язок між внутрішніми та зовнішніми дисбалансами в ЄВС,
2000–2010 рр.**



Джерело: [16].

З теоретичної точки зору, зв'язок між фінансовими дисбалансами та суверенною платоспроможністю не був настільки чітко окреслений до кризи державного боргу в низці країн так званої периферії зони євро. Для пояснення такого зв'язку слід прийняти до уваги кілька моментів.

А) Втрата конкурентоспроможності. Так, якщо витрати на одиницю фактора «праця» у 2003 р. прийняти за 100, то на 2007 р. вони становили: для

Німеччини – 96, Франції – 107, Греції – 114, Іспанії – 115, Італії – 118, Ірландії – 125, на 2008 р., відповідно, 100, 113, 120, 122, 125 та 135, на 2009 р. – 103, 116, 125, 124, 124, 132, на 2010 р. – 102, 115, 124, 122, 123, 121, на 2011 р. – 103, 119, 123, 121, 127, 120 [16]. Тобто, процес розкручування спіралі фінансових дисбалансів супроводжувався різкими змінами у відносних витратах на оплату праці. Повернення таких витрат на рівноважну траєкторію стає контррадикторним щодо спроможності приватного сектора нести тягар нагромадженого боргу.

Б) Зростання державного боргу внаслідок фінансових криз. Останні дослідження реакції фіскальної політики на фінансові кризи є однозначними з приводу зростання державного боргу внаслідок реалізації програм допомоги фінансовому сектору. Експансія кредиту погіршує якість банківських активів, внаслідок чого посткризова рекапіталізація банків завершується різким стрибком державного боргу.

В) Відсутність механізму корекції курсу. Спільна монетарна політика не передбачає доступність зміни валютного курсу у відповідь на погіршення зовнішньої конкурентоспроможності. Корекція платіжних балансів внаслідок зростання витрат на оплату праці та експансії кредиту не може відбутись на основі зміни номінального валютного курсу, а потребує змін у внутрішній абсорбції, що стає поштовхом до втрати ВВП в реальному вимірі та погіршення співвідношення боргу до валового внутрішнього продукту.

Г) Недооцінений зв'язок між фіскальною стійкістю та фінансовою стабільністю банківського сектора. Висока чутливість стабільності в банківському секторі до поведінки спредів по боргових інструментах цілої низки країн ЄВС продемонструвала як вразливість до ризиків володіння такими інструментами, так і спроможність ринків спекулювати з приводу спроможності урядів надавати підтримку банкам, стан яких погіршується внаслідок того, що фіскальна стійкість країн, де вони функціонують, уже погіршилась. По суті, розгортання боргової та банківської кризи в ЄВС у 2010–2012 рр. продемонструвало, що ринки достатньо чітко усвідомлюють взаємозалежність між спроможністю урядів надавати фінансову допомогу банкам і готовністю банків підтримувати ліквідність боргових інструментів країн, щодо фіскальної стійкості яких з'являються сумніви саме в світлі неможливості відновити конкурентоспроможність за допомогою зміни валютного курсу і неоднозначного впливу програм економії на динаміку державного боргу в короткостроковому періоді.

Відсутність механізмів підтримання ліквідності ринків державного боргу, зокрема жорсткі інституціональні обмеження на виконання ЄЦБ ролі кредитора останньої інстанції, справили істотний вплив на розгортання кризових процесів у зоні євро. Від самого початку дизайн макроекономічної політики ЄС-ЄВС виключав принцип централізованого втручання в розв'язання фіскальних проблем країн-учасниць. Маастрихтські критерії в сукупності з чітко прописаним мандатом та високим рівнем інституційного захисту незалежно-

сті ЄЦБ розглядались як принципові інгібітори фінансової нестабільності, покликані від самого початку нейтралізувати причини, що її зумовлюють, – експансивну макроекономічну політику. Особливий наголос на тому, що централізована допомога не може надаватись для розв'язання фіскальних проблем, робився також з міркувань того, що це повинно сприйматись як стимул до фіскальної дисципліни та відповідальності. Запобігання моральному ризику в системі реалізації спільної монетарної політики виглядало більш пріоритетним і при цьому більш простим способом створення прозорих принципів макроекономічного менеджменту. Вірогідність настання боргових криз виключалась, а водночас виключались і можливі механізми врегулювання боргових проблем.

Проте насправді швидко виявилось, що дана модель макроекономічної політики не відповідає потребам врегулювання криз ліквідності, які генеруються спекуляціями щодо структурної негнучкості економіки. Також боргові проблеми в низці країн виникли не стільки внаслідок необачної фіскальної політики напередодні кризи, скільки внаслідок того, що збільшення державного боргу було спричинено реалізацією програм порятунку банківського сектора, переобтяженого поганими боргами, які утворились внаслідок кредитного буму попереднього періоду.

Іншим аспектом проблеми є взаємозв'язок спредів та кредитування останньої інстанції. До кризи швидка компресія спредів вказувала на те, що ринки явно переоцінюють відсутність суверенних ризиків, захоплені фактом нівелювання валютних ризиків. Після того як криза настала і негативні очікування щодо того, по якому каналу пристосування відбуватиметься процес макроекономічної адаптації до нових рівноважних умов, активізувались, спреди почали надмірно розширюватись з огляду на те, що погіршення ліквідності у фінансовій системі загалом, втрата ліквідності борговими паперами окремих суверенних позичальників та спекуляції щодо їх майбутньої платоспроможності почали підсилювати один одного. Відсутність кредитування останньої інстанції, на думку окремих економістів, є принциповою складовою того, чому боргова криза в окремих країнах ЄВС проходила з такою особливою гостротою [1]. Відсутність спільних євробондів, щодо яких ЄЦБ міг би виступати кредитором останньої інстанції, похитнули позиції євро як резервної валюти, що також вплинуло на погіршення ліквідності боргових ринків окремих країн, у яких слабкий ефект домашнього зміщення каталізував додаткову волатильність, інспіровану коливаннями в структурі глобальних боргових портфелів.

Так, частка зовнішнього володіння борговими паперами країн-членів зони євро за останнє десятиліття суттєво зросла [26]. Це можна пояснити нівелюванням валютного ризику та посиленням сприйняття таких паперів як взаємозамінних. Однак разом зі зростанням частки нерезидентського володіння борговими інструментами підвищується ризик гіперреакції ринків на проблеми з ліквідністю, або, іншими словами, створення спекулятивних про-

блем із ліквідністю стає простішою справою саме за значної частки зовнішнього володіння. Підтримка ліквідності лише інструментів за каналами кредитування останньої інстанції можливо тільки шляхом монетарних акцій, які порушують принцип індивідуальної відповідальності за проблеми у сфері фіскальної політики. Можна зробити попередній висновок, що спільна валюта, усуваючи валютний ризик, не гарантує зниження ставок на перманентній основі, оскільки може з'явитися ризик, пов'язаний із негативними очікуваннями щодо ліквідності ринку та заблокованістю каналів її ін'єкцій.

Однак, незважаючи на суттєву специфіку кризи в зоні євро, нагромадження державного боргу до і після кризи вказувало на те, що ЄС-ЄВС варто було розглядати як такі, що не мають імунітет від боргової нестабільності (табл. 1). Фіскальна політика в країнах зони євро загалом тривалий час демонструє контр-циклічну спрямованість з асиметричною дією автоматичних стабілізаторів. На агрегованому рівні чітко видно, що після погіршення балансу бюджету не відбулося досягнення профіциту, яке гарантувало б зниження державного боргу. Успіхи з подолання проблеми надмірних дефіцитів 1980-х – початку 1990-х не були підкріплені аналогічним суттєвим зниженням державного боргу, навіть попри те, що в низці країн вдалося знизити його майже на 20 % ВВП (Бельгія та Італія) [15]. Аналогічною проблемою є надмірна впевненість у тому, що гнучкість фіскальної політики можна розглядати як важливу складову компенсації втрачених монетарних механізмів макроекономічної стабілізації. Однак така гнучкість підтримувалась на рівні державного боргу, що загалом по зоні євро був значно вищим за маастрихтський критерій у 60 % ВВП. При цьому, якщо в періоди значних реверсів бюджетного сальдо в бік балансу до кризи рівень державного боргу реагував зменшенням, то після кризи зростання його рівня виявилось таким, що значний реверс сальдо бюджету і понад двократне зниження дефіциту з 2009 р. до 2012 р. не стабілізувало траєкторію нагромадження суверенної заборгованості. Така закономірність відображає те, з якою швидкістю примножувались державні зобов'язання і як це позначалось на зростанні відсоткового тягаря [15]. З 1996 р. до 2008 р. відсоткові виплати в країнах зони євро знижувались попри те, що функція державного боргу демонструвала незначне зростання тренду. (Аналогічні тенденції мали місце практично в усіх розвинутих країнах, засвідчуючи, що послаблення відсоткового тягаря внаслідок падіння глобальних відсоткових ставок зруйнувало мотивацію знижувати державний борг нижче за позначку в 60 %). Після 2008 р. з початком кризи зростання державного боргу змінило поведінку відсоткового тягаря. Він почав зростати, засвідчуючи підвищення суверенних ризиків та розширення спредів [12; 15; 17; 20].

Водночас, незначне зростання величини відсоткових виплат на агрегованому рівні країн-членів євросони приховує те, що ще до кризи фіскальна дивергенція заклала міну уповільненої дії в механізм забезпечення макроекономічної стабільності. Табл. 1 підкреслює, що поведінка державного боргу в так званих старих членах ЄВС є вкрай неоднорідною.

Таблиця 1

Державний борг у зоні євро, % ВВП

	1998	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013
Німеччина	61,2	62,5	69,3	67,9	66,7	83,2	78,9	78,4
Франція	58,1	67,5	74,1	76	73	91,2	100,1	91,8
Італія	118,1	118,8	116,8	116,7	114,6	126,5	123,4	132,5
Іспанія	67,4	60,3	53,3	46,2	47,7	67,1	87,9	93,9
Нідерланди	70,0	60,2	61,9	54,5	64,8	70,6	81	70,2
Бельгія	118,1	108,3	98,3	91,6	92,9	100	103,1	99,4
Австрія	64,7	72,8	70,9	66,4	68,7	78,1	83	74,9
Фінляндія	53,6	49,5	51,5	45,6	40,4	57,6	59,1	53,9
Греція	107,7	119,2	113,3	113,4	115,4	142,8	153,2	175,1
Португалія	60,0	61,5	66,5	72,6	75,4	93,4	112,4	128,9
Ірландія	59,5	35,8	33,1	29	49,5	98,4	121,6	116,1
Люксембург	7,1	12,2	14	11,5	18,3	24,7	26	30

Джерело: Побудовано на основі даних ОЕСР та МВФ (www.oecd.org., www.imf.org).

Як видно з даних табл. 1, практично неможливо ідентифікувати закономірність у поведінці державного боргу в розрізі згаданих країн. Можна лише побачити, що до початку глобальної фінансової кризи лише Люксембург, Ірландія, Фінляндія, Нідерланди та Іспанія виконували маастрихтський критерій у 60 % боргу до ВВП. Австрія швидше наближалась до нього, Франція та Португалія – віддалялись, Італія, Греція та Бельгія поступово реалізовували програми зниження державного боргу, а Німеччина не демонструвала чіткої тенденції, швидше засвідчуючи прихильність до стабілізаційної гнучкості. Але вже з 2008 р. ситуація швидко змінюється. Беручи до уваги відмінності в процесах реальної конвергенції, вразливість до нагромаджених фінансових дисбалансів, траєкторію державного боргу та структурну гнучкість, можна виокремити такі групи:

- група, яка постраждала від фінансового буму, що передував кризі, та в якій мала місце швидка реальна конвергенція. У цю групу входять Ірландія, Іспанія, Португалія та Греція. Перші дві проводили достатньо адекватну політику зниження державного боргу та підтримання значного профіциту бюджету, але структурний баланс у них був у негативній зоні, маскуючи за експансією ринку активів структурну вразливість. Другі дві вже були переобтяжені боргами до кризи. У кожній з цих країн саме суттєві проблеми у фінансовому секторі вплинули на швидке зростання державного боргу, за

винятком Греції, де це зумовлювалось неспроможністю втримати сальдо бюджету в належних рамках;

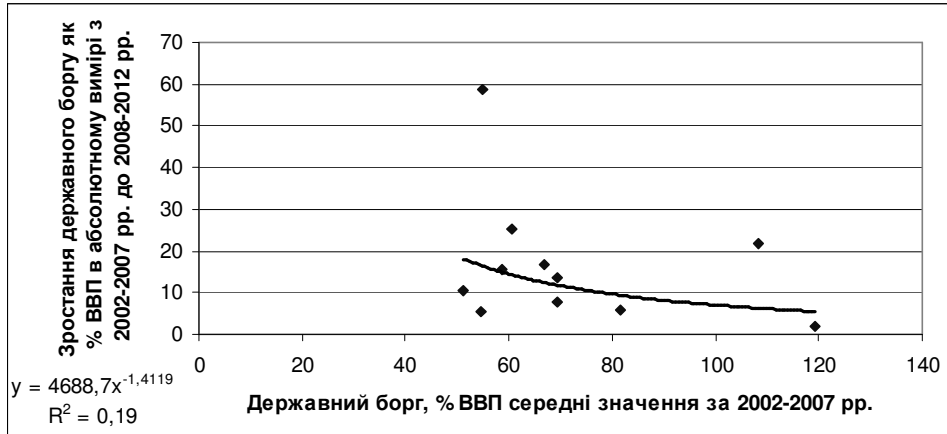
- група традиційних боржників, що складається з Італії та Бельгії. У цих країнах спостерігалось незначне зростання державного боргу внаслідок того, що він уже і так був на значному рівні. При цьому Італія від кризи постраждала значно більше, з огляду на чіткіше виражену структурну негнучкість та інституційну слабкість. Швидке нагромадження державного боргу Францією зближує її з цією групою, хоча вона не може належати до неї повною мірою;
- група структурного меркантилізму, або традиційних експортерів ЄС, до складу якої входять Німеччина, Нідерланди, Фінляндія, Австрія, де відбулось зростання державного боргу в істотних обсягах, але воно не спричинило суттєвого занепокоєння ринків, а, швидше, навпаки. Боргові папери цих країн більше розглядаються як «безпечні гавані». Специфікою групи є те, що саме її представники не зазнали зниження глобальної конкурентоспроможності, незважаючи на ознаки внутрішніх фінансових дисбалансів у Нідерландах та Фінляндії. Гнучкі, інноваційні та експортоорієнтовані економіки цих країн, хоч і постраждали від кризи, але розглядаються як такі, що можуть швидко адаптуватись до нових рівноважних умов. Частково до цієї групи можна віднести Люксембург, де державний борг подвоївся, але до і після кризи залишався на незначному рівні.

Рис. 2 переконливо доводить, що спроможність країни нагромаджувати державний борг задля реалізації фіскальною політикою стабілізаційної місії суттєво залежить від його (боргу) попереднього рівня.

Що більшою мірою показник боргу до ВВП відхиляється у вищий бік від 60 %, то меншою мірою країна спроможна підтримувати подальшу боргову експансію. Якщо ж країна її продовжує, то ризики боргової кризи стають очевидними. Такий висновок повністю збігається з теоретичними висновками про те, що оптимальна фіскальна політика повинна забезпечувати місце для маневру таким чином, щоб нові запозичення користувались довірою. Без суттєвого зниження державного боргу в Ірландії та Іспанії до 2008 р. фінансові проблеми в банківському секторі з майже двократним зростанням державного боргу в них за період 2008–2012 рр. призвели б до макрофінансового колапсу. Кожна з цих країн, особливо Іспанія, зазнала глибокої кризи ліквідності за рівня боргу до ВВП, який не спричиняв занепокоєння у випадку інших країн. Збільшення ж державного боргу з позиції вже значного його рівня підвищило вірогідність кризи. Випадок Греції демонструє, що недовіра до фіскальної політики навряд чи може бути компенсованою кредитуванням останньої інстанції, оскільки актуалізуються монетарні фактори стрибка номінальних ставок, на що П. Кругманн у своєму аналізі «грецької моделі кризи» уваги не звертає [1].

Рисунок 2

Борговий тягар до кризи та можливості фіскального маневру після, «старі члени» зони євро без Люксембургу



Джерело: Побудовано на основі даних ОЕСР (www.oecd.org).

Можна висловити скептицизм щодо того, що такі країни, як Греція, можуть дозволити собі кредитування останньої інстанції в моменти кризи суверенної ліквідності без швидкого підвищення номінальних ставок. Інфляційні очікування таких дій не розв'язали би проблему боргових ринків, а додали б макроекономічній політиці додаткових проблем. Кругман наводить різницю спредів Данії та Фінляндії на користь того, що суверенна монетарна політика може покращити ситуацію з борговою стійкістю в кризові моменти. Однак він не враховує інші фактори, такі як гнучкість економіки, стадія реальної конвергенції та якість інститутів. Довіра до центробанку також важлива. Тобто, проблеми зі спредами слід шукати не в спільній монетарній політиці, а в тому, що вона виявилась вразливою до боргових криз, низька вірогідність яких була ключовою домінантою її дизайну. Виступ ЄЦБ у ролі кредитора останньої інстанції змінив ситуацію, хоча і засвідчив, що монетарна політика в зоні євро повинна спиратись на механізми, за допомогою яких можна розв'язувати боргові проблеми без виходу союзних центробанків за межі однозначного трактування його мандату.

Спекуляції, глобальний вимір боргової нестабільності в ЄВС та фрагментація після кризи

Іншими словами, для боргової кризи ЄВС було достатньо фіскальних підстав, і більшість з них кориниться у фіскальній фрагментації докризового періоду та відсутності стимулів до зниження боргового тягаря в умовах експансії глобальної ліквідності. Система фіскальних правил ЄВС не передбачала імператив зниження державного боргу нижче за критерій оцінки боргової стабільності задля того, щоб у моменти шоку стабілізаційні дії користувались довірою, а необхідність фіскальної консолідації не припадала на період рецесії. Однак це не означає, що специфіка ЄВС як інтеграційного об'єднання в сукупності з іншими факторами поведінки глобальних інвесторів не вплинула на глибину кризи.

Фрагментація боргових ринків країн-учасниць підкреслила вразливість фіскальної політики до трансформації моделі оцінки суверенних ризиків позичальників, щодо яких можуть виникнути спекуляції проти структурної негнучкості. Наприклад, А. Де Сантіс зазначає, що спреди зросли навіть для країн із хорошими фундаментальними показниками боргової стійкості, а для країн, що наразились на проблему втрати глобальної конкурентоспроможності, стрибок спредів породив неспроможність нормалізувати рефінансування боргових зобов'язань. На відміну від П. Кругмана, який пов'язує драматичне підвищення спредів навіть для країн зі стриманою фіскальною політикою з відсутністю механізму кредитування останньої інстанції [1], Де Сантіс виділяє три ключових детермінанти формування дохідності за суверенними борговими інструментами: агрегований ризик (монетарна політика, глобальна невизначеність, ставлення до ризику); специфічний країнний ризик (вірогідність настання дефолту, характер фінансування дефіцитів, стан ліквідності боргових ринків); ризик фінансової інфекції. Він стверджує, що поділ на «тихі гавані», «країни Півдня» та «решту» багато в чому спирався на ступінь довіри до фіскальної політики, який є наслідком більш комплексної оцінки пристосування економіки до шоку, аніж винятково аналізу поточного рівня державного боргу. При цьому, ставлення до ризику, невизначеність та фінансова інфекція є не менш важливими факторами дивергенції боргових ринків та подальшої дестабілізації ЄВС.

Спекулятивний момент та взаємне підсилення боргової та банківської кризи суттєво вплинули на перебіг макрофінансової дестабілізації зони євро. Незважаючи на те, що фіскальних підстав для цього також було достатньо, проблема довіри до євро як до резервної валюти чи валюти, у якій денонінуються резервні активи, також далася взнаки. Табл. 2 дає змогу побачити, що зростання частки євро в глобальних валютних резервах тривало до

2009 р., після чого почало знижуватись. Попри те, що частка долара США також не повернулась на попередній рівень, частка «інших валют» майже подвоїлась, порівняно з докризовим періодом.

Таблиця 2

Валютна структура глобальних валютних резервів, %

	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Долар США	71,5	65,9	66,9	64,1	64,1	62,0	61,8	62,2	61,3	61,2
Японська єна	5,0	3,9	3,6	2,9	3,1	2,9	3,7	3,5	4,1	3,9
Фунт стерлінгів	2,7	2,8	3,6	4,7	4,0	4,2	3,9	3,8	4,0	4,0
Євро	19,2	25,2	24,1	26,3	26,4	27,7	26,0	25,0	24,2	24,4
Інші валюти	1,3	2,0	1,7	1,8	2,2	3,0	4,4	5,3	6,3	6,4

Джерело: IMF Annual Report. Appendix I. – IMF: Wash. (D.C.), 2014. – Р. 3.

Наведені в табл. 2 дані наразі не вказують на глибокі структурні зміни у сфері глобальних монетарних взаємин. Але вони не можуть не віддзеркалювати того, що конкуренція на ринку резервних валют підвищується. Фіскальний фактор такої конкуренції стає тим більше визначальним, чим більшою мірою ліквідність боргових інструментів може підтримуватись за рівня боргу, який значно перевищує той, що асоціюється з борговою стабільністю. Невипадково, що зміни в політиці ЄЦБ у 2012 р. стосовно пропозиції євроліквідності шляхом здійснення операцій аутрайт на боргових ринках окремих країн суттєво послабили спекулятивний тиск. У сукупності з реформами фіскальної політики в ЄС-ЄВС та поглибленням розуміння необхідності просування шляхом формування фіскального та банківського союзу більш гнучка політика ЄЦБ посилила макрофінансову стабільність. Проте послаблення напруги у сфері євроліквідності не мало б такого глибокого впливу, якби не супроводжувалося програмами економії та інституційними реформами Пакту про Стабільність і Зростання, засвідчуючи, що дестабілізація ЄВС зумовлювалась як фіскальним фактором самим по собі, так і тим, що асиметрична боргова вразливість країн-членів зони монетарної інтеграції несумісна з позиціями євро як глобальної резервної валюти.

Посткризова фіскальна фрагментація зони євро створює низку складнощів:

- асиметрична обмеженість доступу суверенних позичальників до фінансування виникла саме тоді, коли потреби в ньому для усунення передумов для десинхронізації циклів за допомогою бюджету

тних видатків виявились найвищими. Причому ця проблема є більш складною у світлі того, що фрагментація трансформується. Вона виникла за критерієм «Португалія – Ірландія – Греція – Іспанія» (від англ. – PIGS – «свині») та інші. Переросла у «Греція – Італія – Португалія – Іспанія» (від англ. – GIPSI – «цигани») та інші. Тобто, перша посткризова фаза фрагментації припала на країни, охоплені значними фінансовими дисбалансами, які переросли в бюджетні проблеми, тоді як друга відобразила неспроможність країн Півдня здійснити необхідні структурні реформи. А в подальшому фрагментація охопила й решту країн ЄВС, у процесі якої вийшли на передній план критерій рівня нагромадженого боргу та критерій оцінки перспектив економічного зростання на основі забезпечення конкурентоспроможності;

- асиметрії із запровадженням фіскальної консолідації та асиметрична непослідовність із її впровадження консервує поточну фрагментацію та посилює залежність стабільного функціонування євро від спекуляцій, чутливих до політичних інтерпретацій готовності тієї чи іншої країни нести тягар пристосування до нових рівноважних умов. Це означає, що як курс долар-євро, так і спреди будуть ще тривалий час зберігати чутливість до сигналів позаекономічного походження;
- відновлення конкурентоспроможності як більш довгострокова стратегія потребуватиме нарощування інвестицій в інноваційні сектори та людський капітал, внаслідок чого країни з кращим доступом до фінансування зможуть дозволити більш гнучку бюджетну політику, тим самим створюючи передумови для економічного зростання на майбутнє. Фрагментація ускладнюватиме ситуацію щодо синхронізованого забезпечення глобальної конкурентоспроможності, тим самим закладаючи передумови для циклічної дивергенції на майбутнє;
- фрагментація порушує ефективність функціонування спільного для всіх країн-членів механізму монетарної трансмісії та спроможність різних груп країн забезпечувати корекцію дефіциту. Більш м'яка політика ЄЦБ щодо згладжування розходження в спредах може потребувати переходу на систематичну основу, тим самим порушуючи визначальні принципи монетарної політики в зоні євро, зазначені в Статуті ЄЦБ та в Маастрихтському договорі. Для нейтралізації спекуляцій пом'якшення політики підтримки ліквідності боргових ринків з боку ЄЦБ є позитивним, але з міркувань створення стимулів до реформ завдяки більш жорстким бюджетним обмеженням зтяжна боротьба із спекуляціями може закінчитись втратою розмежування між індивідуальною суверенною платоспроможністю та союзною монетарною нестабільністю;

- внаслідок фіскальної фрагментації спостерігатиметься асиметричне вичерпання фіскального простору та розходження в можливостях відреагувати на майбутній макрофінансовий шок. Як індивідуальні, так і колективні шоки будуть краще долати країни з нижчим рівнем державного боргу. Вони зможуть здійснити нові запозичення, що користуватимуться довірою, а інші або потребуватимуть зміни умов членства в ЄВС, або зміни модальності монетарної політики ЄЦБ. Іншими словами, завдяки фрагментації спроможності збільшувати державний борг у разі потреби ЄВС стикнеться з проблемою переростання затяжного шоку в передумову перерозподільчих конфліктів. Це може викликати до життя небажані політичні тертя та спекуляції проти країн, боргові ринки яких будуть «слабкими місцями»;
- оскільки під час боргової кризи 2009–2012 рр. фрагментація супроводжувалася спекуляціями проти структурної негнучкості окремих країн (їхньої гіпотетичної неспроможності здійснити реформи задля відновлення конкурентоспроможності так, щоб мінімізувати суспільні втрати від реформ за даного рівня нагромадження боргу та величини спредів), у подальшому вона може заохотити спекуляції проти неспроможності послідовно втілювати реформи у сфері забезпечення структурної гнучкості;
- фрагментація боргових ринків ЄВС залишається ключовою передумовою неспроможності євро зайняти більш вагомі позиції в системі глобальних монетарних взаємин. Більш ризикові ринки будуть витіснені з поля зору інтересів медіанних глобальних інвесторів і приваблювати винятково тих, хто спеціалізується на високоризикових операціях. Також не виключені ситуації з мотивацією окремих країн «торгувати голосом» у структурах ЄС-НАТО в обмін на більш лояльну схему рефінансування. Менш ризикові ринки будуть цікавити репрезентативного глобального інвестора, але демандери зі значними ресурсами можуть виявитись недостатньо вмотивованими низькою дохідністю боргових інструментів країн-«тихих гаваней». Можливе виникнення циклу переключення з більш ризикових інструментів на інструменти «тихих гаваней» і навпаки під впливом глобально-центричних шоків, або змін в інвестиційній стратегії глобально значущих гравців. Тобто, фрагментація боргових ринків в ЄВС привносить додаткову волатильність у потоки капіталів та послаблює глобальні перспективи євро;
- значні розбіжності в борговій ситуації та в її оцінці ринками в розрізі країн ЄВС погіршуватимуть стартові умови пошуку консенсусу для трансформації механізму макроекономічної політики в зоні євро. Реформи 2011–2012 рр. засвідчили брак радикальності саме тому, що найбільш обтяжені боргом країни були неспроможні дотримувати жорстких вимог щодо обмежень на первинні дефіцити, при тому, що

до запровадження євро вони були більш лояльні щодо рестриктивних маастрихтських критеріїв. Це означає, що дизайн макрополітики в ЄВС є вкрай чутливим до політичного консенсусу, який формується під впливом поточних обставин. Кроки, які необхідно здійснити для більш повноцінного функціонування валютного союзу в Європі, мають вигляд непослідовних саме тому, що фіскальна фрагментація поглиблює асиметричність у розподілі тягаря забезпечення макрофінансової стабільності. Причому така асиметричність посилюється в розрізі двох напрямів: а) країни, що відмінно обтяжені державним боргом, нестимуть важчий тягар-членства у валютному союзі; б) країни, що перебувають на ранніх стадіях реальної конвергенції, але мають нижчий рівень боргу, можуть опинитись у ситуації, коли вони субсидують більш заможні країни з вищим рівнем боргового навантаження. В обох випадках це створює боргові передумови політичної вразливості ЄВС і тим самим обмежує спроможність ЄЦБ краще позиціонувати євро в глобальних монетарних процесах.

Висновки

Аналіз процесів фіскальної фрагментації в зоні євро дає змогу побачити слід еволюційної генетики, тобто ще до запровадження спільної валюти країни-члени ЄВС були достатньо відмінними з точки зору обтяженості державним боргом. Сам факт функціонування спільної валюти не можна вважати причиною дивергенції ЄВС. Боргова криза виникла на підґрунті поєднання викривлених стимулів до зниження державного боргу в середовищі експансії глобальної ліквідності зі слабким інституційним механізмом фіскальних правил та фіскальною реакцією на наслідки фінансових дисбалансів. Переростання глобальної фінансової кризи в кризу суверенного боргу в ЄВС супроводжувалось різкою фіскальною фрагментацією саме з міркувань того, наскільки країни-учасниці зазнали тиску з боку нагромаджених фінансових дисбалансів. У подальшому фрагментація посилилась завдяки виникненню нового феномену – спекуляції проти структурної негнучкості, яка послабила поділ на країни, що були вражені дисбалансами, і країни, що не були, і підсилила паттерн дивергенції, рисою якого є нагромаджений борг та спроможність забезпечити фіскальну консолідацію, що користується довірою. Втручання ЄЦБ у спекуляції проти боргових інструментів країн півдня пом'якшило ситуацію. Однак фіскальна фрагментація залишається суттєвим гальмом довгострокової стабілізації ЄВС, що несумісна з роллю євро як резервної валюти. Основним ризиком є посилення циклічної асинхронності внаслідок асиметричного доступу до фінансування, суттєвих відмінностей у сфері довіри до заходів фіскальної консолідації, появи перерозподільчих конфліктів через неспроможність реагувати на нові шоки за допомогою збільшення державного боргу.

Література

1. Krugman P. Currency Regimes, Capital Flows, and Crises // Paper (Mundell-Fleming Lecture) Presented at the 14th Jacques Polak Annual Research Conference Hosted by the IMF, Wash. (D. C.), Nov. 7–8, 2013. – P. 1–35.
2. Obstfeld M., Peri G. Regional Non-Adjustment and Fiscal Policy // Economic Policy. – 1998. – № 26. – P. 205–259.
3. Posen A. The Euro at Five: Ready for a Global Role? [Електронний ресурс] // Institute for International Economics Conference Paper. – 2005. – Режим доступу : www.iie.com.
4. Pisani-Ferry J., Posen A. The Euro at Ten: The Next Global Currency? [Електронний ресурс] // Institute for International Economics Conference Paper. – 2009. – Режим доступу : www.iie.com.
5. The Euro at Ten: Performance and Challenges for the Next Decade. – Goldman Sachs European Economic Group. 2008. – 141 p.
6. Mongelli F. The Transformational Impact Of EMU and the Global Financial Crisis // Center for European Policy Studies Policy Brief. – 2010. – № 228. – 9 p.
7. Smaghi Bini L. The Financial and Fiscal Crisis: A Euro Area Perspective [Електронний ресурс] // ECB Speeches. – 2010. – Режим доступу : www.ecb.int.
8. Hume M., Sentence A. The Global Credit Boom: Challenges for Macroeconomics and Policy // External MPC Unit Discussion Paper. – 2009. – № 27. – P. 1–60.
9. Lane Ph. International Financial Integration and the External Positions of Euro Area Countries // OECD Economics Department Working Paper. – 2010. – № 830. – P. 1–16.
10. Barnes S., Lawson J., Radziwill A. Current Account Imbalances in the Euro Area: A Comparative Perspective // OECD Economics Department Working Paper. – 2010. – № 826. – P. 1–18.
11. Barbosa J. R., Alves R. H. Divergent Competitiveness in the Eurozone and the Optimum Currency Area Theory // Faculdade de Economia Universidade do Porto Working Papers. – 2011. – № 436. – P. 1–32.
12. Davlas Z., Pisani-Ferry J., Sapir A. A Comprehensive Approach to the Euro-Area Debt Crisis // Bruegel Policy Brief. – 2011. – Feb. – № 2. – P. 1–8.
13. Alberola E., Molina L., Rio del P. Boom, Imbalances and Bust in Europe. Lessons for Shaping a More Stable Monetary Union // Banco de Espana. – 2011. – P. 1–19.

14. Козюк В. Теоретичний вимір макрофінансових ризиків дивергенції євро зони // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 59–72.
15. Козюк В. В. Еволюція інституціональної моделі фіскальних правил ЄВС // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12, № 2. – С. 131–164.
16. Козюк В. В. Фіскальний вимір теорії оптимальних валютних зон в світлі дивергенції ЄВС // Економічна теорія. – 2014. – № 3. – С. 82–98.
17. Completing the Euro. A Road Map Towards Fiscal Union in Europe. Report of the «Tommaso Padoa-Schioppa Group». – Notre Europe Studies and Reports. – 2013. – № 92. – 68 p.
18. Козюк В. В. Теорія оптимальних валютних зон у світлі глобальної фінансової кризи і ризиків дивергенції ЄВС // Економічна теорія. – 2012. – № 4. – С. 56–71.
19. Pisani-Ferry J. The Known Unknowns and Unknown Unknowns of EMU // Bruegel Policy Contribution. – 2012/18. – P. 1–10.
20. Davras Z. The Euro Crisis: Ten Roots, But Fewer Solutions // Bruegel Policy Contribution. – 2012/18. – P. 1–14.
21. Buiters W., Corsetti G., Roubini N. Maastricht's Fiscal Rules // Economic Policy. – 1993. – Vol. 8. – № 1. – P. 60–75.
22. Mongelli F. «New» Views on the Optimum Currency Area Theory: What Is EMU Telling Us! // ECB Working Paper. – 2002. – № 138. – P. 5–51.
23. Dorrucchi E., Firpo S. European Integration: What Lessons for Other Regions? The Case of Latin America // ECB Working Paper. – 2002. – № 185. – P. 5–50.
24. de Bandt O., Mongelli F. Convergence of Fiscal Policies in the Euro Area // ECB Working Paper. – 2000. – № 20. – P. 5–28.
25. Mongelli F. P. The Mutating Euro Area Crisis. Is the Balance Between «Sceptics» and «Advocates» Shifting? // ECB Occasional Paper. – 2013. – № 144. – P. 1–41.
26. Rother Ph., Schuknecht L., Starl J. The Benefits of Fiscal Consolidation in Uncharted Waters // ECB Working Paper. – 2010. – № 121. – P. 1–38.
27. De Santis R. The Euro Area Sovereign Debt Crisis: Save Havens, Credit Rating Agencies and the Spread of the Fever from Greece, Ireland and Portugal // ECB Working Paper. – 2012. – № 1419. – P. 1–61.



Міжнародна економіка

Володимир ПИЛИПЧУК,
Олег ДАННІКОВ

**ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНІ ПРОБЛЕМИ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ**

Резюме

Метою дослідження є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу загалом, а також окремих її аспектів, пов'язаних із маркетинговими стратегічними рішеннями на зовнішніх ринках збуту та інформаційно-комунікативними проблемами глобалізації вітчизняного бізнесу. Предметом дослідження є теоретичні засади та методично-прикладні питання розвитку системи заходів маркетингового комплексу як інструменту активізації підприємств України в міжнародному бізнесі. Об'єктом дослідження є процес становлення та розвитку маркетингової діяльності та суб'єктів господарювання на глобальних товарних ринках.

Ключові слова

Міжнародний маркетинг, маркетинг глобальних ринків, макроекономічні процеси, маркетинг, менеджмент, продаж, маркетингові дослідження на мікрорівні, підприємство, стратегії економічного розвитку.

© Володимир Пилипчук, Олег Данніков, 2015.

Пилипчук Володимир, канд. екон. наук, професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Україна.

Данніков Олег, канд. екон. наук, доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Україна.

Класифікація за JEL: M20, M31.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки спостерігається зниження платоспроможності населення, невідповідність виробничого асортименту структурі споживчого попиту, у вітчизняних підприємств виникає жорстка необхідність з високою мірою ефективності розв'язувати проблеми збутової діяльності, що постають перед ними. Утримання низьких доходів населення не дає змоги покращити структуру виробництва за рахунок розширення споживчих ринків. Дві революції в Україні за останні десять років на фоні впливу міжнародної фінансової кризи, безперечно, є чинниками, інспірованими ззовні, які призвели до зниження рівня доходів, заощаджень та інвестицій, відпливу капіталу, купівельної спроможності населення та, відповідно, зниження динаміки зростання попиту практично на всі товари, роботи/послуги вітчизняних підприємств.

Посилились внутрішні ризики розвитку економіки України, головним чином пов'язані з:

- втратою територій та військовими діями на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва в регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури;
- зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої в минулі роки;
- виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій як інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак;
- збільшення корупційної складової: глобальний Індекс сприйняття корупції 2014 (Corruption Perceptions Index) від Transparency International свідчить, що Україна-2014 за рівнем корумпованості перебуває на одному щаблі з Угандою і Коморськими островами – як одна з найбільш корумпованих країн світу. Згідно з Індексом, країні не вдалося залишити зону «корупційної ганьби» [7, 8, 9].

Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються наявні диспропорції, прискорюються падіння ВВП, скорочення обсягів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій тощо.

Скорочення промислового виробництва, розпочате наприкінці 2012 р., поглибилось у поточному році з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей та втрату російського ринку збуту. Залежність країни від імпортних енергоносіїв та відсутність джерел компенсації втрати російського газу змусить підприємців перейти до режиму жорсткої економії, що істотно позначиться на обсягах виробництва.

На нашу думку, можна констатувати втрату конкурентних переваг на найбільш динамічних і перспективних глобальних ринках збуту, що відбувається внаслідок значного підвищення собівартості продукції, товарів та послуг за рахунок збільшення цін на енергоресурси, адже в структурі економіки країни переважають менш технологічні й більш трудомісткі галузі: у структурі виробництва переважають товари з низькою доданою вартістю, енерго- і ресурсовитратні; практично відсутня конкуренція на внутрішньому ринку; його незначна ємність, монополізованість і зарегульованість не дають змоги створити належні умови для зростання конкурентоспроможності (якщо низькою є конкуренція на внутрішньому ринку, то не можна очікувати конкурентоспроможності на міжнародних ринках).

Лідерами серед основних експортних товарів України залишалися метал та вироби з нього (хоча загальні обсяги поставок зменшилися на 7,3 %), руда, нафтопродукти та вугілля (зростання експорту сягнуло 6 %). Найбільшу динаміку продажів на зовнішні ринки протягом п'яти місяців 2014 року продемонстрували зернові культури, додавши до сукупного експортного показника 26 %. У найгіршій ситуації перебуває продукція хімічної промисловості, обсяг експортування якої знизився на 25,6 %, та машинобудування, 22 % загального обсягу продукції якого (залізничні вагони, локомотиви, турбореактивні й турбогвинтові двигуни тощо) постачають до РФ [6, 7, 8].

Але деякі експерти вважають, що проблеми сталого розвитку вітчизняної економіки полягають у невідповідності продукції більшості вітчизняних підприємств сучасним міжнародним стандартам, збільшенні корупційної складової та трансакційних витрат на тлі посилення асиметрії інформації, девальвації національної валюти й, відповідно, підвищених курсових ризиків, які призвели до недоотримання суб'єктами ринку значної частини прибутку проти запланованого. Для адаптації продукції вітчизняних підприємств до вимог, які застосовують на ринках європейських країн, Угодою про асоціацію передбачено 10-річний період. З іншого боку, гостра потреба диверсифікації експорту постала перед вітчизняними підприємствами вже на початковому етапі гармонізації стандартів [7, 8, 9].

Тому нарощування темпів та підвищення ефективності роботи вітчизняних підприємств стримується невирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на кінцевого споживача, урахування зростання конкуренції та монополізації й диверсифікації всіх сфер економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні наукові дані, які обґрунтовують деякі аспекти маркетингу на глобальних товарних ринках, наводяться в численних публікаціях, що є фундаментальною теоретичною основою маркетингу [2, 3, 4, 5]. Необхідно зазначити, що роль маркетингу в діяльності підприємств на глобальних товарних ринках значно зростає. Тому виникає необхідність у розробці дієвого механізму стратегічного управління міжнародним маркетингом, що забезпечує реалізацію конкурентної стратегії суб'єктів міжнародного підприємництва і є максимально погодженим з їхніми виробничими можливостями. Вагомий внесок у розвиток і становлення теорії міжнародного маркетингу внесли роботи вчених зарубіжної та вітчизняної класичної й сучасної шкіл: І. Альошина, О. Азарян, Г. Багієв, Р. Барнет, Р. Вернер, С. Гаркавенко, Є. Голубков, П. Зав'ялов, Ф. Котлер, Н. Моїсеєва, А. Павленко, Л. Романенко, А. Старостіна, Т. Циганкова та ін.

Дослідженню проблем глобалізації та розробці концептуальних підходів щодо інтеграції країн у глобальне економічне середовище присвячено праці О. Білоруса, А. Гальчинського, Ч. Гіла, М. Делягіна, Є. Кочеткова, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Поручника, Г. Томпсона, Д. Стигліца та ін.

Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання розробки та формування стратегій міжнародного маркетингу в умовах глобалізації.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади та методично-прикладні питання розвитку системи заходів маркетингового комплексу як інструменту активізації підприємств України в міжнародному бізнесі.

Об'єктом дослідження є процес становлення та розвитку маркетингової діяльності та суб'єктів господарювання на глобальних товарних ринках.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є розробка методології вивчення глобалізації бізнесу загалом, а також окремих її аспектів, пов'язаних із маркетинговими стратегічними рішеннями на зовнішніх ринках збуту та інформаційно-комунікативними проблемами глобалізації вітчизняного бізнесу.

Основні завдання. Розробка маркетингових заходів із прискорення процесу купівлі-продажу товарів та послуг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринку збуту, виявлення специфіки і тенденцій її функціонування, розробка практичних рекомендацій та ефективних маркетингових рішень у подоланні протиріч / пошуку компромісу у взаємодії суб'єктів економічної діяльності та оптимального розміщення ресурсів.

Результати дослідження. Сьогодні доволі складно оцінювати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств: застарілі чи надто обтяжливі регуляторні норми і система оподаткування, відсутність технологій та достатнього кадрового забезпечення й висока експортна орієнтованість на ринки пострадянського простору часто змушують національного товаровиробника відмовлятися від намірів розширити власну експортну мережу. Крім того, комплексні процедури оформлення дозвільної документації та умови кредитування національних підприємств майже завжди спонукали іноземних інвесторів розвивати їхню діяльність за межами України. Так, згідно з даними Звіту Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, Україна посіла 112-те місце в рейтингу «Ведення бізнесу 2014» з-поміж 189 держав світу, а показник «Створення підприємств» змістився лише на три позиції, індикатор «Захист інвесторів» узагалі втратив у загальному рейтингу один пункт. Україна все ще не спромоглася поліпшити необхідні показники, розташувавшись поряд із Ліваном (111-те місце) та Папуа Новою Гвінеєю (113-те місце) [7, 8, 9].

Слід зазначити особливості сучасних світових процесів, які суттєво впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Україні: посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 60 % світового промислового виробництва та понад 70 % світової торгівлі); посилення цінової конкуренції; диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення; часткова зміна якості конкурентної боротьби (через оволодіння певною кількістю напрямів унаслідок штучного ослаблення конкурентів); структурні зрушення у світовому господарстві; переважання факторів рентабельності над факторами ефективності.

Але в міжнародній торгівлі певні короткострокові позитивні ефекти, досягнуті в результаті девальвації національної валюти, нівелюються падінням експорту підприємств, розташованих на територіях, де ведуться військові дії, та взаємними санкціями РФ та України.

За прогнозом Moody's, спад в українській економіці становитиме 7,5 % у 2014 р., у 2015 р. – близько 6 %. Девальвація валюти на 50 % призведе до збільшення державного боргу до 76 % від ВВП в 2014 р. і 79 % від ВВП у 2015 р., курс гривні до долара знизився на 48 % від початку 2014 року, спад ВВП в III кварталі досяг 5,3 %, інфляція прискорилася з 19,8 до 21,8 % у річному обчисленні – це максимальні темпи з грудня 2008 року [9]. До кінця 2014 року слід очікувати поглиблення цих тенденцій. Так, за підсумками січня-травня 2014 р., позитивний ефект від скорочення імпорту на 18 % частково нівелюється падінням експорту більш ніж на 5 % (табл. 1). Певною підтримкою виявилась подія, яка відбулася 12 березня 2014 року. Європейська Комісія внесла на розгляд Ради Міністрів ЄС та Європейського Парламенту проект регламенту ЄС щодо застосування стосовно України автономного преференційного торговельного режиму, у рамках якого передбачатиметься скорочення або скасування мит на товари, що походять з України.

Параметри цього режиму відповідають положенням Угоди про асоціацію Україна–ЄС у частині створення поглибленої та всеохоплювальної зони вільної торгівлі. А вже 3 квітня 2014 року на своєму пленарному засіданні Європейський Парламент підтримав зазначену пропозицію Європейської Комісії.

Зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише в середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно з європейськими стандартами. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти, не варто очікувати на зростання темпів споживання, тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоімовірною.

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України

	Фактично за січень–листопад 2014 р.	Темпи зростання, %			
		листопад 2014 р. до		січень–листопад 2014 р. до січня–листопада 2013 р.	довідково: січень–листопад 2013 р. до січня–листопада 2012 р.
		жовтня 2014 р.	листопада 2013 р.		
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) ¹ , млн грн.	958316,2	х	х	х	х
Індекс промислової продукції	х	97,8	83,7	89,9	95,3
Обсяг продукції сільськогосподарства, млн грн.	335950	28,5	69,3	105,0	112,1
Виробництво продукції тваринництва:					
м'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій вазі), тис. т	2925,6	103,5	101,9	105,2	109,2
молоко, тис. т	10558,4	82,3	99,0	100,5	101,1

	Фактично за січень– листопад 2014 р.	Темпи зростання, %			
		листопад 2014 р. до		січень– листопад 2014 р. до січня– листопада 2013 р.	довідково: січень– листопад 2013 р. до січня– листопада 2012 р.
		жовт- ня 2014 р.	листо- пада 2013 р.		
яйця, млн шт.	18568,0	87,9	88,4	105,3	103,8
Капітальні інвестиції ² , млн грн.	135476,8	x	x	77,0	89,7
Обсяг виконаних буді- вельних робіт, млн грн.	44237,6	x	x	x	x
Індекс будівельної продукції	x	103,2	72,7	80,7	87,6
Вантажооборот, млн ткм	310394,6	98,7	80,2	90,9	96,2
Пасажирооборот, млн пас. км	98062,5	96,7	87,1	88,3	96,2
Експорт товарів ¹ , млн дол. США	46170,3	x	x	90,6	90,4
Імпорт товарів ¹ , млн дол. США	45601,1	x	x	73,0	90,7
Сальдо (+, -) ¹ , млн дол. США	+569,2	x	x	x	x
Оборот роздрібної торгівлі, млн грн.	811056,8	x	x	95,2	109,0
Середньомісячна за- робітна плата одного працівника					
номінальна, грн.	3421 ¹	100,8 ³	106,4 ⁴	105,3 ¹	108,2 ¹
реальна, %	x	98,5 ³	86,9 ⁴	95,0 ¹	108,7 ¹
Заборгованість із ви- плати заробітної пла- ти – всього ⁵ , млн грн.	2205,8	114,4	238,2	x	111,0
Кількість зареєстрова- них безробітних на кі- нець періоду, тис. осіб	450,6	111,9	110,6	x	x
Індекс цін виробників промислової продукції	x	104,2	132,8	131,8 ⁶	101,0 ⁶
Індекс споживчих цін	x	101,9	121,8	121,2 ⁶	100,0 ⁶

Джерело: Державна служба статистики України [6].

Водночас зупинка низки заводів машинобудівної та металургійної галузей через воєнний конфлікт на Сході, невизначеність із періодом відновлення їхньої діяльності та інертність багатьох товаровиробників у пошуку додаткових ринків збуту не дають змоги очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни російського ринку збуту на ринок країн ЄС через низьку конкурентоспроможність зазначених українських товарів на європейському ринку та відновлення експортних позицій хоча б на рівні попереднього року.

Звісно, що позитивний ефект від інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макrorівні, але можливий лише за умов поєднання із взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних організацій, фінансово-промислових груп на мікрорівні, оскільки на мікрорівні вплив глобалізації проявляється в розширенні діяльності суб'єктів господарювання на зовнішній ринок. До того як планувати вихід на зовнішні ринки збуту, необхідно проаналізувати проблеми розвитку вітчизняних підприємств на національних ринках, адже на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником впливу. Цілком зрозуміло, що для більшості вітчизняних підприємств за сучасних умов об'єктивно основним орієнтиром діяльності залишаються їхні власні виробничі можливості. Відчуваючи постійний дефіцит обігових та інвестиційних коштів, значні проблеми з виробництвом та збутом виробленої продукції як на внутрішньому малоактивному, так і на зовнішньому ринку, дедалі більший, внаслідок відкритості внутрішнього ринку, тиск конкурентів, вони сьогодні переважно стоять перед проблемою виживання, а не розв'язання задач задоволення потреб споживачів, що зростають. Це пояснюється також тим, що освоєння необхідної конкурентоспроможної продукції потребує, як правило, технологічного оновлення виробництва, що пов'язано зі значними труднощами організаційно-технічного та економічного характеру. Крім того, керівники підприємств ще просто не готові до роботи, пов'язаної із прийняттям самостійних рішень, особистої відповідальності та ризику, який зазвичай притаманний у запровадженні будь-яких новацій. Тому вітчизняні підприємства змушені продовжувати випуск тієї продукції, яка відповідає наявним можливостям підприємства. До певного часу така політика є не лише можливою, а й виправданою, що дає змогу певною мірою згладжувати дію майбутніх тяжких проблем соціально-економічного характеру, які неминуче виникнуть внаслідок вкрай необхідної реструктуризації вітчизняного виробництва. В умовах ненасичення ринку, особливо якщо продукція підприємства є певною мірою дефіцитною, що не дивно, враховуючи високий ступінь монополізації виробництва в країні, зазначені підприємства можуть певний час протриматись на плаву. Перехід до нових економічних відносин, розширення імпорту високоякісних товарів, виникнення елементів конкуренції на внутрішньому та її посилення на зовнішніх ринках роблять неможливим тривале продовження інерційного руху в обраному напрямку. Підвищення уваги до споживача, його реальних запитів спонукає до систематичного оновлення продукції, диверсифікації виробництва – стає об'єктивною необхідністю.

Для розвитку бізнесу й досягнення стратегічних цілей в умовах турбулентного зовнішнього середовища компаніям необхідно системно передбачати наслідки своїх рішень. Очевидною є необхідність прийняття вітчизняними товаровиробниками маркетингового підходу до управління процесом виробництва та реалізації продукції на глобальних товарних ринках. Деякі вітчизняні компанії, адаптуючись до бурхливого розвитку сучасної економіки, законодавчих змін та політичної нестабільності, намагаються вийти з критичної ситуації, і багато хто з них перебуває в процесі змін.

Аналіз еволюції розвитку маркетингової концепції управління дає змогу стверджувати, що відбувається активна інтеграція маркетингових знань в усі сфери життєдіяльності людини [1, 2, 3, 4, 5]. Маркетингове стратегічне управління як управління знаннями та організаційними змінами інтенсивно розвивається. Ці зміни вимагають пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, зорієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акцентів на задоволенні кінцевого споживача, урахування зростання конкуренції та демонополізації й диверсифікації всіх сфер економіки.

Зростання конкуренції на глобальних ринках спонукає підприємців як до вдосконалення вже застосовуваних маркетингових елементів (на національному рівні), так і до пошуків нових ефективних прийомів, що, у свою чергу, веде до зміни структури маркетингу підприємств та звернення до інструментів міжнародного маркетингу. Міжнародний маркетинг зазвичай визначають як маркетинг товарів і послуг за межами національних кордонів або як маркетинг, реалізований міжнародною компанією [2]. На думку експертного середовища, до міжнародних компаній належать фірми, які здійснюють виробництво та займаються розподілом і збутом продукції та послуг у двох і більше країнах. Але існує й інша точка зору: міжнародна компанія відрізняється від національної тим, що її товари у формі проміжного або готового продукту можуть переміщуватися з країни в країну, а не лише всередині країни [5, с. 81].

У зарубіжній спеціальній та навчальній літературі, яка розглядає проблеми маркетингової діяльності на зовнішніх ринках, також лунає думка про те, що доволі часто фірма, використовуючи маркетингову концепцію, що успішно діє у своїй країні, намагається застосувати аналогічну схему і на зарубіжних ринках [2, 5]. Але, зважаючи на національну специфіку та особливості різних країн, таке може бути неможливим, і тоді службі маркетингу компанії доведеться замислитися над питанням: «Чи зможемо ми стандартизувати нашу маркетингову концепцію для всього світу, чи ми повинні провести в ній невеликі зміни, або, можливо, під час виходу на зовнішній ринок ми повинні створювати абсолютно нову маркетингову концепцію?»

Зрозуміло, що менеджмент будь-якого підприємства, за сучасних умов суцільної економії, буде застосовувати стандартизовану маркетингову концепцію як найбільш раціональну. Дослідження глобальних товарних ринків, на яких можна було б максимально реалізувати експортний потенціал вітчизняних підприємств, необхідно проводити в таких взаємопов'язаних площинах з побудо-

вою відповідної системи критеріїв і показників, а саме: аналіз і прогноз стану макро-, мікросередовища та можливостей підприємства до адаптації. Такий підхід дає змогу розглядати бізнес-середовище, стратегічні цілі підприємства та його потенційні експортні можливості щодо залучення і використання ресурсів як комплексний системний процес. На першому етапі оцінюють стан макросередовища, яке формує імпорту залежність ринку; на другому – різнобічно оцінюється конкурентне середовище за найбільш вагомими факторами; у подальшому – здійснюється оцінка спроможності підприємства до експансії на глобальних товарних ринках. Оскільки на мікроекономічному рівні наслідки кризи теж залишаються важливим чинником, який стримує розвиток внутрішнього товарного ринку, що виявляється, зокрема, у зниженні рентабельності виконаних робіт / послуг, виникненні нових цінових диспропорцій, низькому рівні конкурентоспроможності, дефіциті коштів, незбалансованості відтворювальних процесів тощо.

Міжнародний маркетинг як методологічна основа стратегічного управління вітчизняним бізнесом є відносно новою й недостатньо вивченою концепцією управління. Акцентуючи увагу на проблемах збуту товарів (сировини, готової продукції, матеріалів), робіт, послуг і технологій як найістотніших за сучасних умов господарювання, маркетинговий підхід відкриває нові можливості до формування стратегії розвитку в діяльності вітчизняних компаній на глобальних товарних ринках, пошуку й реалізації резервів управління.

Висновки. З погляду змін, які не лише мали місце, а й розвиваються у сфері міжнародних економічних відносин, варто зазначити: саме орієнтація на глобальні зміни й тенденції, планування діяльності в довгостроковому режимі, а також адекватна політика уряду нашої держави можуть привести до позитивних змін у позиції підприємств, а отже, і країни загалом на світовому ринку. Зокрема, під час комплексного дослідження сутнісних аспектів глобалізації бізнесу неминуче виникає чимало запитань: які саме підприємства зможуть отримати вигравш від глобалізації бізнесу? Які найбільш ефективні маркетингові рішення – стратегії глобалізації бізнесу – необхідно розробити? З якого моменту бізнес можна вважати глобальним? Відповідь на ці запитання можна дати лише в процесі розробки методології вивчення глобалізації бізнесу загалом, а також окремих її аспектів, пов'язаних із маркетинговими стратегічними рішеннями на зовнішніх ринках збуту та з інформаційно-комунікативними проблемами глобалізації вітчизняного бізнесу.

За таких умов стає зрозумілим, що міжнародний маркетинг необхідно застосовувати як ефективний інструмент активізації підприємств України в міжнародному бізнесі, зокрема щодо розробки та формування стратегії економічного розвитку і структурної перебудови, це сприяє прискоренню трансформації економічної й соціальної систем у процесі становлення та розвитку маркетингової діяльності та суб'єктів господарювання на глобальних товарних ринках. Наявна практика маркетингової активності щодо підтримки підприємств України в міжнародному бізнесі, за всіх її позитивних аспектів, має істотний недолік – фактичну відсутність на національному рівні усвідомлення ролі та місця посередників міжнародного бізнесу на ринку України та на світових ринках.

Література

1. Данніков О. В. Стимулювання збуту українських підприємств на глобальних товарних ринках. Збірник наукових праць. – К. : Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАНУ, 2008. – Вип. 59.– С. 174–185.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревського. – СПб. : Питер, 1999. – 896 с.
3. Куденко Н. В. Маркетингова стратегія фірми : монографія. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
4. Маркетинг: підручник / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, А. В. Войчак та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка ; кер. авт. кол.. д-р екон. наук, проф. І. Л. Решетнікова. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
5. Маркетинг : учебник / Руделиус Уильям; Керин Роджер А.; Хартли Стивен У. и др. – М. : ДеНово, 2001. – 706 с.
6. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 році. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/mp/op/op_u/op1114_u.htm.
7. Національний інститут стратегічних досліджень. «Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014–2015 рр.» Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>.
8. Бізнесові лабіринти, або Що заважає українським підприємцям швидко перейняти світові стандарти [Електронний ресурс] // Віче. – 2014. – № 17. – Вересень. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4357/>
9. Українська правда. Економічна правда. Риск дефолта Украины растет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2014/12/23/517503/>
10. JLL announces Europe's retail gateway cities. Research Articles JLL (NYSE: JLL) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jll.ua/ukraine/en-gb/news/244/jll-announces-europes-retail-gateway-cities> .

Стаття надійшла до редакції 30 грудня 2014 р.



Міжнародна економіка

Світлана ВОВК

**ВПЛИВ ТЕРОРИЗМУ
НА МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ**

Резюме

Висвітлено і виокремлено основні тенденції розвитку туризму в сучасному світовому господарстві та значущість для економік окремих країн. Розглянуто основні підходи до визначення тероризму як політичного ризику, його види та джерела й ефекти. Досліджено взаємозв'язки між тероризмом та туризмом. Розглянуто шляхи уникнення та мінімізації негативних ефектів тероризму.

Ключові слова

Туризм, міжнародний туризм, турист, тероризм, терористичний акт.

Класифікація за JEL: L83.

© Світлана Вовк, 2015.

Вовк Світлана, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

«Єдине, що необхідне для триумфу зла, – це щоб добрі люди нічого не робили».

Едмунд Берк

«Занепокоєння і тривога з приводу забезпечення захисту і безпеки туристів ніде не дінуться, і світ туризму повинен навчатись жити і працювати з цим відчуттям як чимось уповні нормальним і звичайним».

З документів ЮНВТО

Нині в міжнародному бізнесі реалізують різні підходи щодо прогнозування розвитку ситуації, програми ризик-менеджменту тощо. Основною метою цих заходів є уникнення або ж мінімізація негативних наслідків на введення бізнесу в тій чи іншій країні. Це ж стосується і туризму. З усіх груп ризиків економічних, екологічних тощо найскладніше з управлінням політичними ризиками. Адже настання політичних ризик-ситуацій дуже складно передбачити, а тим більше важко спрогнозувати масштаби ризик-ефектів, тривалість та наслідки дії цих ситуацій.

Метою статті є визначення впливу тероризму на розвиток міжнародного туризму. Завданнями статті є дослідити значення туризму та тенденції його розвитку в сучасному світі; висвітлити основні підходи до визначення тероризму як політичного ризику, його видів та джерел й ефектів; шляхи уникнення та мінімізації негативних ефектів тероризму.

Сучасні тенденції розвитку туризму в світі. Туризм виник як життєво важлива галузь, характерна значним ефектом приросту доходів і зайнятості, надходжень іноземної валюти, зростанням інших секторів, яка також зумовлює розвиток зв'язку та інфраструктури. У більшості країн світу туризм є пріоритетною галуззю економіки та предметом програм регіонального розвитку між країнами-партнерами.

Світова криза торкнулась усіх сфер, у тому числі й туризму. Незважаючи на глобальні економічні виклики, за останній період розвиток міжнародного туризму перевершив очікування та прогнози: згідно з даними барометру міжнародного туризму Світової організації туризму (ЮНВТО) число прибувань у 2013 р. зросло на 5 %, досягнувши рекордної позначки в 1 млрд 087 млн. Загалом ЮНВТО прогнозує, що темпи зростання становитимуть +3,8 % щороку в період 2010–2020 рр. (прогноз на 2014 р. – 4–4,5 %). Остан-

нім часом найбільшим попитом користувались такі туристичні напрямки: Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+6 %), Африка (+6 %) і Європа (5 %). Серед субрегіонів лідирували Південно-Східна Азія (+10 %), Центральна і Східна Європа (+7 %), Південна і Середземноморська Європа (+6 %), Північна Африка (+6 %) [3].

На думку Генерального секретаря ЮНВТО Талеба Ріфаї, «сектор туризму продемонстрував свою чудову здатність пристосовуватись до змін ринкових умов, сприяючи економічному зростанню і створенню робочих місць по всьому світу, незважаючи на економічні та геополітичні виклики. Фактично, туризм відносять до числа небагатьох секторів, які позитивно впливають на більшість економік світу» [12].

Показники ключових ринків, з яких спрямовуються туристи, розвинутих країн були порівняно скромнішими. Франція (+6 %) відновила свої позиції після слабких результатів 2012 р., а в США, Великобританії, Канаді й Австралії туристичні витрати зросли на 3 %. На відміну від попередніх країн, Німеччина, Японія та Італія повідомили про скорочення витрат на виїзний туризм. До числа інших ринків, які розвиваються та досягли суттєвого зростання витрат на виїзний туризм, відносять Туреччину (+24 %), Катар (+18 %), Філіппіни (+18 %), Кувейт (+15 %), Індонезію (15 %), Україну (+15 %) та Бразилію (+14 %) [3].

Світова туристична організація Організації Об'єднаних націй прогнозує до 2020 р. щорічне зростання туристичних витрат, які, врешті-решт, становитимуть 2 трлн дол. (тобто, 5 млрд на день) та зростання кількості іноземних туристів до 1,5 млрд осіб. Близький Схід отримає пальму першості в потоках туристів, переважно завдяки величезним природним, історичним і культурним ресурсам, які приваблюють туристів з усієї земної кулі. У доповіді, опублікованій журналом Global Futures, підраховано, що кількість туристів у регіоні буде більшою, ніж 150 мільйонів осіб у 2020 р. (для порівняння: 61 млн у 2009 р.) [3].

Значення туризму для низки економік світу важко переоцінити. Наприклад, візьмемо такі країни Близького Сходу, як Єгипет, Йорданія, Ліван. Туризм у цих країнах є одним з основних джерел експорту та надходження валюти. Також туризм є одним з найбільших секторів зайнятості населення в цих країнах. Так, у Єгипті в індустрії туризму зайнято 2,5 млн осіб, що становило 11 % зайнятості в 2010 р. та 22 % експорту країни. У Лівані доходи від туризму в 2011 р. становили 38 % ВВП, і пряма й непряма зайнятість, відповідно, – 9,3 % і 33,4 % від загальної зайнятості в країні. У 2007 р. туризм був основним джерелом валютних надходжень в Йорданії та становив 16,9 % ВВП країни [1].

З іншого боку, туризм – це набагато більше, ніж частка доходів у структурі ВВП та зайнятості населення. Туризм – це індустрія особистих контактів та міжкультурних комунікацій. Успішна індустрія туризму потребує політичної

стабільності, миру, безпеки і потенціалу для діалогу між різними групами людей. Вона є динамічною, конкурентоспроможною галуззю, що вимагає здатності постійно адаптуватись до мінливих потреб споживачів, а задоволення їхніх бажань та безпеки і є ключовим напрямком туристичного бізнесу.

Для будь-якого регіону чи країни в контексті привабливості та залучення туристів важливим є геополітичний контекст у забезпеченні стабільності й безпеки в регіоні.

Тероризм: поняття, причини виникнення, останні дослідження.

Упродовж останніх 50 років на туризм негативно впливали природні лиха, війни, економічні кризи та тероризм. Однак події 11 вересня 2001 р. мали сильніший вплив, аніж будь-яка криза в новітній історії того часу. Наслідки 11 вересня по-різному відчували різні провайдери на туристичному ринку. Авіаперевезення суттєво скоротились. Страх до польотів призвів до розвитку наземного транспорту для здійснення подорожі в одному географічному регіоні. Уряд США надав 15 млн дол. під заставу для авіаційної галузі, аби запобігти її руйнуванню. 260 000 осіб втратили роботу. У великих містах до 30 % скоротилась кількість гостей у готелях. Ірландія, Мексика, країни Карибського басейну відчували зменшення американців, які бажали подорожувати авіасуднами. Служби таксі, магазини, ресторани та інші сектори відчували негативний вплив цих терористичних актів.

До перших прикладів тероризму в історії людства можна віднести випадок, який мав місце в VI ст. н. е., коли єврейські патріоти організували групу сектантів і розгорнули терористичну компанію проти Римського панування в Палестині, аби римляни покинули Палестину.

Спостерігається зростання тероризму в останні 20 років. У цей період уперше зафіксовано прояв тероризму з використанням зброї масового знищення: у 1995 р. в годину-пік в метро м. Токіо було здійснено так звану «заринову атаку». Тоді загинуло 12 осіб та 5500 осіб постраждало. У 1995 р. загальна кількість смертельних випадків від міжнародного тероризму зменшилась (1995 р. – 165 осіб, 1994 р. – 314 осіб), але кількість осіб, які отримали поранення, збільшилась у десятки: 1995 р. – 6291 осіб, з них 5500 осіб у результаті газової атаки в токійському метро.

І все ж таки, інтерес до феномену «тероризм» останніми десятиліттями відчутно зріс після подій 11 вересня 2001 р. в США.

Одним з перших, хто офіційно ввів термін «тероризм», був Едмунд Берк у XVIII ст. Він у своїй праці «Роздуми про революцію у Франції» критикував систематичне використання терору урядом Франції.

Нині існують різні підходи до визначення поняття «тероризм». Ось деякі з них. Державний департамент США визначає тероризм як «заздалегідь сплановане політично мотивоване насильство проти беззбройних мирних жителів і військовослужбовців субнаціональними групами, як правило, при-

значене впливати на аудиторію. Міжнародний тероризм визначено як теракт за участю громадян або території більш ніж однієї країни» [8].

Відповідно до Закону України «Про боротьбу з тероризмом»:

- тероризм – суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчинення злочинних дій з метою досягнення злочинних цілей;
- терористичний акт – злочинне діяння у формі застосування зброї, вчинення вибуху, підпалу чи інших дій;
- міжнародний тероризм – здійснювані у світовому чи регіональному масштабі терористичними організаціями, угрупованнями, у тому числі за підтримки державних органів окремих держав, з метою досягнення певних цілей суспільно небезпечні насильницькі діяння, пов'язані з викраденням, захопленням, вбивством ні в чому не винних людей чи загрозою їх життю і здоров'ю, зруйнуванням чи загрозою зруйнування важливих народногосподарських об'єктів, систем життєзабезпечення, комунікацій, застосуванням чи загрозою застосування ядерної, хімічної, біологічної та іншої зброї масового ураження [14].

За твердженням С. Сонмеза, тероризм – умисне застосування насильства або загрози насильства проти цивільного населення з метою досягнення цілей, які можуть бути політичними і/або релігійними [8]. Транснаціональний тероризм – терористичний інцидент в одній країні, який охоплює жертви, цілі, установи або громадян інших країн [13].

П. А. Карбер стверджував, що «тероризм – це «символічний акт», який можна аналізувати подібно до інших комунікацій. Він уміщує чотири основні компоненти комунікаційного процесу в рамках боротьби з тероризмом: 1) передавач повідомлення (терорист); 2) отримувач повідомлення (мета повідомлення терориста); 3) повідомлення (терористичний акт із використанням індивідуальних або інституційних жертв); 4) зворотний зв'язок (реакція одержувача, вимоги терористів)» [7].

Дослідження, які аналізують причини тероризму, сфокусовано на двох аспектах: громадські (цивільні) свободи; економічний розвиток.

Країни, які перебувають у перехідному стані між політичною свободою та авторитарним режимом, більш схильні до терористичної небезпеки. Високий рівень демократії, доходів і відкритості в країнах походження зменшує ймовірність конфлікту. Економічний аспект аналізують як на макро-, так і на мікрорівні. З макроекономічної точки зору, вплив на розвиток тероризму незначний, особливо в розвинутих країнах.

У ході аналізу тероризму з мікроекономічної точки зору дослідження зосереджено на аналізі впливу на специфічні галузі, такі як туризм, міжнародна торгівля, прямі іноземні інвестиції.

У таблиці 1 представлено огляди досліджень політичних ризиків останніх років.

Таблиця 1

Огляди досліджень політичних ризиків

Огляд	Мета	Основні висновки
Aon, Global Risk Management Survey 2013	Оцінки найважливіших ризиків, з якими сьогодні зіштовхуються організації	Політичний ризик посідає 10 позицію в рейтингу серед 49 ризиків. Уперше політичний ризик увійшов до десятки топ-ризиків. Прогнози: через три роки політичний ризик посідатиме 6 місце в рейтингу.
Ernst & Young, Business risks facing mining and metals 2012–2013	Оцінки бізнес-ризиків у гірничодобувній та металургійній промисловості	У 2012 р. ресурсний націоналізм перемістився на перше місце в списку топ-десятки бізнес-ризиків у гірничодобувній і металургійній галузях, піднявшись із сьомого місця в 2008 р.
Protiviti and North Carolina State University's ERM Initiative	Визначити через рейтинги, які ризики будуть впливати на діяльність організації найближчих 12 місяців	Ризик невизначеності політичного лідерства на національному і міжнародному ринках серед ризиків, які обмежують зростання, був третім з 20 ризиків. Нормативні зміни і зростання кількості перевірок контролювальними органами та їх вплив на товари, сервіс-виробництво і постачання були на першому місці.
Association for Financial Professionals and Oliver Wyman Risk Survey 2013	Оцінити фактори, що, як очікується, найбільше впливатимуть на прибуток організації протягом найближчих трьох років	За прогнозами, політичний ризик посів четверте місце серед 20 ризиків, які найбільше впливатимуть на прибуток організації протягом найближчих трьох років. Політичний ризик також посів четверте місце в плані складності прогнозування.

Джерело: <http://www.miga.org/documents/WIPR13.pdf>.

Як видно з інформації, представленої в табл. 1, роль політичних ризиків зростає і ця тенденція, що підтверджується цими ж дослідженнями, буде розвиватись і надалі.

Аналіз середовища, у якому формуються та функціонують терористичні угруповання, допомагає зрозуміти суть тероризму. Умови середовища є випереджальними індикаторами того, що буде «формувати» середовище. Так, у заможному і забезпеченому середовищі, швидше за все, будуть формуватись нові вчені та професіонали різних сфер. На противагу цьому, злидні та бідність будуть формувати банди та інші постійні злочинні елементи [8]. Тобто, як стверджує С. Сонмез, країни, які прагнуть подолати хвороби, голод та інші соціально-економічні та екологічні проблеми, у яких спостерігається зростання чисельності населення та які характеризуються поєднанням проблем, можуть «живити» тероризм [8]. Терористичні організації можуть легко вербувати потенційно нових членів, пропонуючи кращі умови для людей, які живуть у несприятливих умовах.

З іншого боку, Е. Шмідт стверджував, що політичний ризик – це вимоги політики приймаючої країни у сфері обмеження бізнес-операцій. Виокремлюють три категорії ризику: ризик трансферту; операційний ризик; (контроль) право власності (експропріація або конфіскація). Також Е. Шмідт виокремив відмінності між «ризик-подією» і «ризик-ефектом».

Ефект терористичного акту важко спрогнозувати і прорахувати. Адже його відлуння може тривати від кількох місяців до декількох років (за умови зростання ймовірності терористичного акту).

Боротися з тероризмом дуже важко, і викоренити його неможливо (по своїй суті, він – злочин). Основною проблемою тут є брак ресурсів, як людських, так і грошових, що необхідні для моніторингу функціонування терористичних груп та реалізації заходів щодо уникнення тероризму. Варто зазначити, що моніторинг терористичних груп, їхньої поведінки не є запорукою запобігання терактам.

Вплив тероризму на туризм. Зрозуміло, що туризм є важливим для розвитку економіки країни. Але що ж відбувається, коли розвиваються негативні умови, такі як тероризм?

Вплив тероризму на стан економіки країни може бути величезним: призводити до зростання безробіття, чисельності безпритульних, дефляції, злочинності та інших економічних та соціальних негараздів. Важко оцінити вплив тероризму на розвиток туризму в будь-якій країні. Адже наслідки виходять за рамки видів діяльності, безпосередньо пов'язаних із туризмом, зокрема авіакомпаній, готелів та закладів громадського харчування, галузей, які постачають проміжні чи кінцеві товари. Тобто, це впливатиме на всі сфери суспільного життя, зокрема й економіки, тією чи іншою мірою.

Тероризм має тривалий негативний вплив на доходи, які не може бути відновлено. Місцеві виробники, які не мають коштів для підтримки свого бізнесу під час такого затишшя (на відміну від великих корпорацій), у діловій активності змушені будуть згорнути свою діяльність. Звільнені працівники змушені будуть шукати нові місця роботи.

У 1975 р. В. Метьюз говорив про недостатнє приділення уваги політичним дослідженням у туризмі – аналізу політичних ризиків. Однією з найяскравіших сфер туризму, де особливо проявляються впливи та ефекти політичних ризиків, є глобальні готельні мережі. Розгортаючи свою діяльність у «новій» країні чи ринку, вони реалізують інвестиційні проекти. У цьому контексті ТНК як міжнародні інвестори оцінюють, як правило, економічні ризики. Революція в Ірані (1979 р.) сприяла поверненню та фокусуванню уваги на оцінці ймовірності та потенціалу політичних ризиків. Як правило, політичні ризики не може бути точно визначено. Зазвичай використовують кілька підходів до визначення ризик-ситуацій: 1) передбачувані та 2) спонтанні події. Варто пам'ятати, що не можна ототожнювати політичну нестабільність та політичний ризик. Це абсолютно різні поняття [15].

Так, С. Кобрін стверджував, що нестабільність – це особливість або характерна риса загального середовища, тоді як ризик – це щось більш вузьке, обмежене у фокусі прямого впливу на компанію чи конкретний проект. Однак дослідники, розробляючи проекти в тій чи іншій країні, роблять головний акцент в аналізі політичних ризиків на стабільність.

Отже, за критерієм часу тероризм – це короткострокове явище, а політична нестабільність може бути характерною від короткострокової до довгострокової дії.

На сьогодні проведено багато досліджень тероризму, але недостатня їх кількість сфокусована на впливі тероризму на туризм.

Турист, плануючи подорож, таким чином намагається створити позитивні моменти у своєму житті: очікування від відвідування цікавих місць, ознайомлення з культурами та особливостями, традиціями інших народів тощо.

Однак терористичні акти здійснюють зовсім інші ефекти на своїх жертв: по-перше, це пам'ять про подію; по-друге, як результат, зміна способу життя людей – свідків цієї події. Іншими словами, «негативний пізнавальний ефект».

Тероризм негативно впливає на туризм, змінюючи ставлення до мотивів подорожі.

Так, після вибухів на Балі цю країну було визначено політично нестабільною. Протягом тижня після нападу туроператори дуже швидко зняли з продажу свої святкові програми з курортів Балі та Індонезії. Усе це відбулось

у високий туристичний сезон. Відсоток завантаження в середньому зменшився від 75 % до 14 % [4, 14]. Рівня до 12.10.2002 р. змогли досягти лише через 2 роки.

12 жовтня 2002 р. м. Кута (Балі) було вбито 202 людини та 209 поранено, що звичайно, негативно вплинуло на потік туристів у наступний високий сезон (-23,45 %).

Коли виникає, або ще гірше, зростає терористична загроза, іноземні туристи можуть переглянути своє рішення щодо відвідування тієї чи іншої країни.

Окрім того, тут існує ще один ефект впливу тероризму на туризм – «ефект узагальнення»: туристи, які сприймають загрози тероризму в одній країні, як правило, припускають, що цілі регіони є ризикованими. Наприклад, середземноморські країни відчули суттєве зменшення потоків туристів у 1991 р. під час війни в Персидській затоці. Такий побічний ефект тероризму на країну, яка не є учасником конфлікту, може призводити до зменшення потоків туристів. У науковій літературі виокремлюють так звані «внутрішні» і «зовнішні» кільця. Відповідно, до першого відносять країни, які є прямими учасниками конфлікту, а країни з регіону – до другого.

З іншого боку, як показали крос-культурні дослідження, туристи по-різному сприймають тероризм.

Однак тероризм – це єдиний фактор, який має «затяжний ефект» невідомості та безпеки, оскільки це не лише майнові втрати, а й тілесні ушкодження, аж до смерті. У результаті: 1) витрати на квитки включають вартість додаткових і більш жорстких заходів безпеки в аеропортах та інших місцях (служби безпеки аеропортів кардинально змінили політику забезпечення безпеки); 2) зросла роль і вартість страхування, особливо страхування цивільної відповідальності. Вартість страхування і перестраховання зросла, та не всі приватні страховики готові покривати втрати від терористичних атак.

Поряд із цим, ряд дослідників виокремлюють схожі риси між тероризмом та туризмом: перетин кордону, залучення громадян різних країн світу, використання подорожі та комунікаційних технологій. Турист – це легка мішень: туристи на відпочинку є найбільш вразливими. Ріхтер стверджував, що терористи атакують туристів для досягнення стратегічних цілей.

Загалом, до основних причин тероризму в туризмі відносять такі ситуації: 1) наявність осіб, які виступають проти розвитку туризму; 2) негативне і принизливе ставлення туристів до місцевого населення; 3) зіткнення культур (так званий дисонанс «забруднення культури»). Згадаймо ще один приклад: масовий розгром, учинений мусульманською молоддю нігерійського м. Кадун, яка повстала проти проведення в столиці цієї країни конкурсу «Міс Світу». Це стало певним символом загострення протистояння між західною цивілізацією і рухом радикального ісламу.

У широкому розумінні терористичні цілі класифікують на революційні (антиурядові, повалення режиму); субреволюційні (політичні та кадрові зміни). За Л. Ріхтером, терористичні цілі поділяють на: ідеологічні (національна боротьба, довгострокові); стратегічні та тактичні (більш мотивовані, короткострокові) [7].

Існують й інші причини тероризму проти туристів і туристичних цілей, зокрема запобігання міжкультурним контактам та діалогам. Тероризм перешкоджає можливості краще і глибше розуміти «інших». У широкому розумінні, тероризм відносно туристів – це політично чи культурно мотивований акт. Існують різні випадки, які показують вплив тероризму на туризм: атаки в Мумбаї, Делі, Ассам, Лондоні, Єгипті тощо. Це докладання зусиль тих, хто бажав нашкодити світу, шляхом використання тактики терору, щоб відлякати туристів від готелів. Отже, як уряд, так і суспільство, мають бути зацікавлені у формуванні та реалізації далекоглядної політики щодо боротьби з тероризмом.

Найбільш відвідувані туристами туристичні об'єкти (наприклад, статуя Свободи, Ейфелева вежа тощо) є хорошими місцями донесення послання терористів до широких мас людей. На жаль, такі інциденти відбуваються час від часу в різних країнах. Нині жодна країна не застрахована від прояву тероризму. Ці прояви, своєю чергою, демонструють, яким чином терор перешкоджає вільному пересуванню людей у світі.

Мінімізація наслідків тероризму. Ринки країн світу нині являють собою значний невикористаний потенціал для інвесторів індустрії туризму. І одну з ключових ролей тут відіграє Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) (англ. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, заснована в 1988 р. Місія БАГІ – стимулювання прямих іноземних інвестицій у країни для підтримки економічного зростання, скорочення масштабів бідності та поліпшення умов життя людей. Це здійснюють шляхом страхування політичних ризиків: надання гарантій проти деяких некомерційних ризиків для інвестицій у країнах, що розвиваються (див. табл. 2); надання послуг з вирішення спорів для гарантованих інвестицій; проведення наукових досліджень та обміну знаннями в рамках мандату для підтримки іноземних прямих інвестицій у ринки, що розвиваються.

БАГІ страхує прямі іноземні інвестиції від втрат, пов'язаних з (або спричинених): неконвертованістю валюти й обмеженням переказів; експропріацією; війною, громадянськими заворушеннями, тероризмом; порушенням умов договору; несплатою фінансових зобов'язань.

Заходи для виправлення ситуації та відновлення довіри споживачів мають вирішальне значення для відновлення стабільного туристичного потоку. Це починається із заходів з підвищення безпеки і доведення їх до загального відома (Світова туристична організація, 2001 р.).

Таблиця 2

Вибрані проекти БАГІ в туризмі

№	Інвестор / Отримувач гарантій	Проект	Приймаюча країна	Сума гарантій (\$М)
1	Azalaï Hotels S. A. of Mali, Мали	Azalaï Abidjan Hotel	Кот-Д'Івуар	7,4
2	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Compagnie Hôtelière du Golfe	Бенін	1,4
3	Tamboho International Ltd., Маврикій	Tamboho Hotel	Мадагаскар	0,7
4	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Burkinabé de Promotion Hôtelière	Буркіна-Фасо	2,9
5	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Burkinabé de Promotion Hôtelière	Гвінея-Бісау	0,6
6	Louvre International Ltd., Маврикій	Grand Hotel du Louvre S. A.	Мадагаскар	2,3
7	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Guinéenne de Promotion Hôtelière	Гвінея-Бісау	0,6
8	The Marvin M. Schwan Charitable Foundation, США	Grupo del Istmo de Papagayo, S. A.	Коста-Ріка	38,3
9	Ge.Por.Tur. s. a. s., Італія	Giorgi Alfo Sh. p. k.	Албанія	1,6

Джерело: складено автором за офіційними даними www.miga.org.

Важливо поширювати інформацію, зокрема і через ЗМІ. Комунікації в період кризи є дуже важливими для поінформованості населення. Це один з найпростіших і дієвих методів мінімізації наслідків такого типу кризи.

Проактивний підхід, який забезпечує адекватну і чесну інформацію, буде зберігати і підвищувати довіру до індустрії подорожей і туризму.

Уряди країн можуть протистояти тероризму шляхом встановлення норм і правил. Реакція на тероризм від уряду залежить від того, скільки коштів виділено на запобігання тероризму на своїй території та вирішення цієї проблеми у світі.

Уряд країни повинен вбачати не лише необхідність превентивних заходів на території своєї країни, а й розуміти глобальний характер цієї проблеми. Як стверджували С. Сонмез і Е. Грефе, ескалація тероризму з 1970-х років була пов'язана з масовими комунікаціями та миттєвим доступом до глобальної інформації.

Перед туристичною індустрією постає серйозна дилема: якою ж має бути антитерористична політика в галузі? Багато менеджерів вважають, що жорсткі заходи можуть «відлякати» не лише терористів, а й охочих подорожувати. Достатньо відвідати будь-який аеропорт, щоб зрозуміти, що багато заходів безпеки, впроваджених після 11 вересня, скоріше створюють перешкоди для пасажирів, ніж захищають їх. Варто навести як приклад одну цитату з фільму «Людина року» (США). Коли героя стрічки Добса запитали про його позицію в питаннях безпеки, він відповів: «Боюсь, що заходи і так доволі жорсткі. Якщо ви проходите паспортний контроль, то знаєте, що будете змушені стояти в черзі. Підходиш до офіцера за куленепробивним склом, він бере ваш паспорт, дивиться на фото, потім знову на вас, потім знову на фото і запитує: «Чому ви підстриглись?». «Не знаю, для самоствердження». У них там камера. Він робить вашу фотографію, потім порівнює з попереднім знімком. Знаєте, ці хлопці суворі!... Ну, а тим часом на півдні країни чотири мільйони незаконних емігрантів переходять кордон. З ліжками та тумбочками... А потім у вас на очах шмонають вісімдесятип'ятирічну бабусю в ходунках. Подумайте, якщо вже бабусі в ходунках підуть у терористи, то наша пісня – проспівана» [16].

У США нова Комісія з безпеки на транспорті вже почала переоцінку вжитих заходів. Зокрема, необхідно перебудувати систему безпеки готелів і мотелів. Адже найчастіше терористи діють не імпульсивно, а заздалегідь вивчивши всі підходи до вибраних цілей і слабких місць у їх охороні [12]. Сучасна система антитерористичних заходів потребує суттєвих змін, враховуючи інтеграційні процеси, розвиток технологій, а також глобальний характер цієї проблеми.

Успіх туристичної індустрії в XXI столітті можуть гарантувати лише безпека і високий рівень обслуговування. Причому безпека посідає перше місце. Як уже зазначалось, ціна безпеки дуже висока: найм і навчання кадрів, обладнання, програмне забезпечення тощо. Тут варто пам'ятати, що лише почуття захисту буде рушійною силою в обранні подорожі туристами. Безумовно, ризики присутні завжди. Однак це не може бути виправданням небезпеки. Тому керівна ланка індустрії туризму повинна вжити заходів, щоб уникнути ризику на всіх етапах кожної подорожі – від переїзду до відвідування ресторанів і культурної програми.

Навіть продемонстрований економічний успіх не може бути захисним щитом для міжнародного туризму. Природні та техногенні катастрофи не можуть зрівнятися з масштабами загрози і небезпеки, які супроводжують тероризм чи інші політичні потрясіння, що можуть залякати та відлякати потен-

ційних туристів. Останніми десятиліттями почастишали прояви міжнародного тероризму, їх неминучий вплив на туризм став об'єктом уваги багатьох дослідників. Увага і далі продовжує зростати в силу ескалації нестабільної політичної діяльності та, в результаті цього, зростання загрози для туристів. Варто пам'ятати, що туризм і сам може бути передумовою розпалювання політичних, релігійних, соціально-економічних або культурних образ.

Література

1. Basu K., Marg V. S. Impact of Political Instability and Terrorism in the Tourism Industry of Three Middle-East Countries: an Econometric Exploration. – Gujarat, India. – 2010. – 14 p.
2. Fernanda L., José T. Economics and Terrorism: What We Know, What We Should Know and the Data We Need. Proceedings of the 10th Annual International Conference on Economics and Security. – 2006. – 62 p.
3. Kereselidze D. A Perspective on Tourism in the BSEC Countries. – March, 2013. – 40 p.
4. Koroma A. The Ongoing Effect of Terrorism on the Hospitality & Tourism Industry. – Ball State University – Muncie, Indiana, May, 2011.
5. Llorca-Vivero, R. Terrorism and international tourism: new evidence. Defence and Peace Economics, 2008, 19(2), 169–188.
6. MIGA: Supporting Tourism and Hospitality Investments <http://www.miga.org/documents/tourismbrief.pdf>.
7. Robert A. Poirier. Political Risk Analysis and Tourism <http://www.glerl.noaa.gov/seagrant/ClimateChangeWhiteboard/Resources/Mac3/toruism%20political%20risk%20analysis.pdf>.
8. Sönmez, S. Tourism, Terrorism and Political Instability. Annals of Tourism Research, 25(2):416(1998). <http://www.elsevier.com/>
9. Teitler S., Bental B. Terrorism Risk and Its Impact of Tourism // Working paper series – Economics of National Security: ENS-WP 13-2010. – May, 2010. – 34 p.
10. World Investment and Political Risk, 2013. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2014. – 88 p.
11. www.miga.org.
12. www.unwto.org/

13. Yaya, M. (2009). Terrorism and tourism: the case of Turkey. *Defence and Peace Economics*, 20(6), 477-497.
14. Закон України «Про боротьбу з тероризмом» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-15>.
15. Impact of Terrorism on Tourism. <http://sumedhakalia.wordpress.com/2009/10/25/impact-of-terrorism-on-tourism/>
16. Человек года (Man of the Year) <http://citaty.info/quote/295282>.

Стаття надійшла до редакції 20 лютого 2015 р.



Мікроекономіка

Олександр САВИЧ

**ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Резюме

Промислові підприємства є основними суб'єктами світового товарного ринку та носіями найбільшої частини добавленої вартості світової економіки. Усі промислові підприємства працюють в умовах жорстокої конкуренції. А сучасною характеристикою середовища діяльності підприємств є вплив глобальних процесів: конкуренція з боку глобальних компаній (транснаціональних корпорацій), глобальні риси вподобання споживачів, необхідність у виробництві уніфікованих та високоякісних товарів, розробка єдиної глобальної чи регіональної маркетингової стратегії та маркетингового комплексу. У статті розглянуто сучасний стан управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства, виявлено проблеми, які виникають в умовах глобалізації економіки та високого рівня конкуренції. Вивчено сучасні особливості глобалізації та її вплив на маркетингову діяльність промислових підприємств.

Ключові слова

Управління, глобалізація, маркетинг, транснаціональні корпорації, промислові підприємства.

© Олександр Савич, 2015.

Савич Олександр, канд. екон. наук, доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Україна.

Класифікація за JEL: M20, M31, L60.

Актуальність теми. Промислові підприємства є основними суб'єктами світового товарного ринку та носіями найбільшої частини доданої вартості світової економіки. Сучасною характеристикою середовища діяльності підприємств є вплив глобальних процесів: конкуренції з боку глобальних компаній (транснаціональних корпорацій), глобальних рис уподобання споживачів, необхідності у виробництві уніфікованих та високоякісних товарів, розробки єдиної глобальної чи регіональної маркетингової стратегії та маркетингового комплексу. Кожне промислове підприємство завжди має вирішувати, що і скільки виробляти і кому та якими методами продавати вироблену продукцію, який рівень цін пропонувати і як поводитися на конкурентному ринку. Глобалізація впливає на активність підприємств передусім тим, що підприємство, конкуруючи з транснаціональними компаніями та маючи необхідність у присутності на глобальному ринку, має стандартизувати всю маркетингову активність на всіх ринках, враховуючи особливості лише значних за розмірами ринків. Разом із тим, зовнішнє середовище впливає таким чином, що підприємства змушені враховувати місцеві особливості та змінювати стандартні важелі маркетингового комплексу.

Результати дослідження. Процес глобалізації економіки полягає в тому, що національні промислові підприємства реалізують у власних інтересах відносні переваги виробництва в інших країнах, перетворюючись на транснаціональні корпорації. Нормальною ситуацією в міжнародних відносинах є жорстока конкуренція за ринки збуту, за володіння сировинними природними ресурсами, за інвестиції, за політичний та економічний впливи. Усі види діяльності стають більш глобальними, оскільки розмиваються географічні кордони, прискорюються темпи наукового прогресу, на перше місце виходить маркетинг – як зброя для завоювання ринків та забезпечення реалізації продукції в умовах глобальної конкуренції. В умовах глобальної конкуренції збільшуються вимоги до якості продукції з боку споживачів.

Глобалізація – це процес зростання соціальної, культурної, політичної та економічної міжнародної взаємозалежності, що впливає на зміни в бізнес-середовищі. Ефект глобалізації, з точки зору маркетингу, має два основні впливи на підприємства:

- глобальні ринкові можливості;
- глобальні ринкові загрози.

Можливості та загрози, які виникають унаслідок глобалізації, змушують підприємства адаптувати їхні організаційні структури та маркетингові стратегії. Глобальні маркетингові можливості дають змогу компаніям отримати доступ до світових ресурсів та розширити діяльність на нових зарубіжних ринках і тим самим підвищити конкурентоспроможність. А з іншого боку, глобальні маркетингові загрози збільшують кількість конкурентів та інтенсивність конкурентної боротьби, а також вірогідність ринкової невизначеності. Комбінація загроз та можливостей підприємств в умовах глобалізації дає змогу споживачу отримати найбільш якісний товар за найнижчою ціною.

Глобалізація – це основний двигун технологічного та економічного розвитку, гарант відкритості ринків та вільного переміщення капіталів, товарів, робочої сили та інших ресурсів.

Отже, глобалізація, з точки зору маркетингу, – це об'єктивний процес виходу підприємства на глобальний ринок, тобто діяльність підприємства на ринках більшості країн, де підприємство стикається з жорстокою конкуренцією з боку транснаціональних компаній на глобальному ринку, при цьому необхідно виробляти уніфікований для всіх або більшості ринків продукт найвищої якості за конкурентною ціною, застосовуючи уніфікований маркетинговий комплекс, і, тим не менше, враховувати регіональні особливості ринків, конкуренції та споживачів. В автомобільній промисловості майже всі автовиробники є глобальними компаніями, які присутні на кожному ринку світу, за винятком компаній із низькими ресурсними можливостями та якістю продукції.

Головним у маркетинговій діяльності промислових підприємств є те, що підприємства мають змогу використовувати єдиний маркетинговий комплекс на ринках різних країн. При цьому товар повинен пройти перевірку як на вітчизняному ринку, так і на ринках інших країн.

Можна виділити найбільш типові фактори глобалізації: політичні, культурні, екологічні, правові, технологічні, маркетингові та фінансові, людські.

Політичні фактори належать до проблем уніфікації та інтеграції політичних систем у єдину універсальну глобальну систему.

Культурні фактори характеризуються інтеграцією стилів життя та моделей поведінки у світовому масштабі та універсалізації свідомості й культур.

Екологічні фактори пов'язані зі станом навколишнього середовища, проблема збереження та захисту є глобальним явищем.

Правові фактори належать до проблем уніфікації правового регулювання в глобальному масштабі. Основою глобального порядку є система регулювання, яка встановлює комплекс правових норм, що визначають поведінку компанії на глобальному ринку.

Технологічні фактори належать до глобалізації досліджень, інновацій та технологій. Такими факторами є глобальна експлуатація технологій, глобальне технологічне співробітництво, науково-технічний прогрес.

Маркетингові фактори – це фактори глобальних ринків, стратегій конкуренції, маркетингової діяльності підприємств з урахуванням глобальних та регіональних підходів, глобальні логістичні процеси... В умовах використання глобальних ресурсів вироблені продукти стають продукцією, зробленою у світі.

Фінансові фактори відображають переміщення капіталів, власності, розміщення ресурсів. Виробничі ресурси стають більш мобільними, підприємства виробляють товари якнайближче до ринків споживання. Глобальні підприємства розміщують свої активи та інвестиції там, де можна якнайшвидше і якнайбільше отримати прибуток.

Людські фактори відображають вільне переміщення робочої сили туди, де її оплата якнайвища.

Загалом, сучасна ринкова економіка функціонує на глобальному ринку, де діють механізми розподілу без урахування кордонів країн, це фактично система, яка спирається на транснаціональну мережу підприємництва.

Інтернаціоналізація та глобалізація підприємств реалізується, у своїй більшості, зовнішнім методом за допомогою міжнародних угод зі злиття, поглинення та купівлі зарубіжних активів. Це дає змогу швидкої та ефективної експансії на зарубіжні ринки.

Для промислових підприємств характерна така стратегія, яка спрямована на пошук стратегічних активів, використовуючи досягнення НТП у сфері транспорту та передання інформації. Такі підприємства, транснаціональні корпорації отримують нові можливості пошуку ринкових ніш, вигідного розташування закордонних філіалів, організації виробництва, заснованого на зарубіжних технологіях, виробничих потужностях та дешевій робочій силі.

В умовах глобалізації розвиток підприємства має кілька етапів:

Етап № 1. *Діяльність на локальному ринку*. Підприємство працює на вітчизняному внутрішньому ринку з метою отримання прибутків. На цьому етапі підприємство не зацікавлене у виході на зовнішні ринки, особливо коли внутрішній ринок достатньо широкий за розмірами та прибутками.

Етап № 2. *Торгівля на зовнішньому ринку*. Підприємство досягає максимуму виробничих та маркетингових потужностей, локальний ринок стає вузьким, що є об'єктивною необхідністю виходити на зовнішні ринки за допомогою експортних операцій.

Етап № 3. *Організація виробництва за кордоном*. Настає момент, коли обсяг експортних операцій зростає та/або ринки збуту дуже захищені тарифними чи нетарифними бар'єрами, або ж, з точки зору логістики, невигідно продавати товари, вироблені на ринку походження компанії, а також якщо вартість ресурсів та виробництва на зарубіжних ринках є вигіднішою, компанії починають виробництво товарів на зарубіжних ринках.

Етап № 4. *Інтернаціоналізація підприємства.* Компанія виходить на ринки кількох країн та намагається консолідувати всі міжнародні операції. Характерною рисою є обмін кінцевими продуктами та сировиною або напівпродуктами між своїми підрозділами з різних країн та/або з материнською компанією.

Етап № 5. *Глобалізація діяльності підприємства.* Підприємства приймають рішення щодо глобалізації всіх операцій. На центральному рівні координуються операції виробництва, маркетингу та фінансів.

Такий розвиток потребує розробки маркетингової стратегії, яка дасть змогу забезпечити ефективне функціонування підприємства на кожному етапі глобалізації та своєчасний перехід до іншого етапу. На перших трьох етапах завданням компанії є аналітика зовнішнього середовища, проведення SWOT-аналізу та адаптація дій підприємства. Ефективну стратегію має бути забезпечено ефективною організаційною стратегією, сучасною системою маркетингу та менеджменту. Підприємству необхідно спрямовувати діяльність на випуск сучасної, високотехнологічної та конкурентної продукції на основі глобальних стандартів, розвивати логістичні та дистрибуційні системи, які забезпечать швидку комунікацію з постачальниками та клієнтами. Особливу увагу необхідно приділити маркетинговій орієнтації та розвитку інновацій. Таким чином можна забезпечити підприємству конкурентну позицію на національному ринку і створити можливості для глобалізації його діяльності.

Основною метою підприємства в умовах глобалізації є завоювання конкурентної переваги, яке проходить у жорсткій боротьбі, що є рисою функціонування світового ринку. Для цього необхідно розробляти інноваційні продукти, глобальні технології, відстежувати ринкові зміни, прогнозувати поведінку клієнтів та конкурентів. Тому конкурентоспроможність кожного підприємства залежить від уміння швидко виробляти інноваційні продукти та продавати їх на світовому ринку, а також переваг, які кожне підприємство створює само собі та при цьому перебуває під впливом держав на кожному зарубіжному ринку.

За рівнем стандартизації міжнародного маркетингу-мікс виділяють дві глобальні маркетингові стратегії: глобальна маркетингова стратегія та глобально-локальна стратегія.

Глобальна стратегія характеризується розробкою стандартизованого маркетингового комплексу для однорідних ринків, сегментів та ніш. Головною перевагою цієї стратегії є можливість економити за рахунок масштабів виробництва недиференційованої продукції та використання загальної політики ціноутворення, розподілу та комунікацій на всіх зарубіжних ринках, що робить собівартість продукції більш низькою, порівняно з продукцією мало-масштабного локального конкурента. Але наразі регіональні зарубіжні ринки є настільки різними з точки зору культури споживання, що використання стандартних підходів здійснює дедалі менше підприємств. Причини зменшення використання масового маркетинга пов'язані також із появою технологічно

складних товарів, нових способів покупок та їх оплати, із загостренням конкурентної боротьби. Тому, після того як усі можливості повної стандартизації закінчуються, підприємства змушені переходити до глобально-локальної маркетингової стратегії, яка полягає в стандартизації основних та адаптації кількох вторинних елементів маркетингового комплексу з урахуванням особливостей ринків різних країн. Глобально-локальна стратегія дає змогу, з одного боку, економити ресурси та зменшувати витрати за рахунок часткової глобальної стандартизації, а з іншого – адаптувати свою діяльність з метою більш ефективного позиціонування товару щодо умов локального ринку.

Основу маркетингової діяльності промислового підприємства в умовах глобалізації становлять такі елементи: вивчення та дослідження зовнішнього середовища, конкурентів, клієнтів, постачальників, ринку, розробка політики логістики, створення конкурентних переваг, продуктова, цінова, комунікаційна політика, стратегія продажу, мотивація та навчання. На глобальному та локальному рівнях діяльності промислового підприємства виникають різні задачі маркетингової діяльності, а тому підприємство має діяти по-різному. Так, схематично особливості маркетингової діяльності в умовах глобалізації представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Маркетингові складові та дії промислового підприємства на глобальному та локальному рівнях

Складова маркетингової діяльності	Глобальний рівень	Локальний рівень
Вивчення зовнішнього середовища та його вплив	Високий вплив на діяльність підприємства, різний на різних зарубіжних ринках. Необхідність у вивченні складової на всіх ринках.	Тільки вплив локальних сил, необхідність в аналітиці та нейтралізації.
Вивчення конкурентів та їх вплив	Жорстока конкурентна боротьба, вплив різних конкурентів на різних ринках. Безліч конкурентів. Розробка дій з нейтралізації як глобальних гравців, так і локальних на всіх ринках.	Рівень конкуренції різний, залежно від ринків, але помірний щодо світового ринку.
Дослідження ринку та прогноз розвитку	Необхідність у досконалому аналізі кожного ринку та світового ринку загалом, розробка довготермінових прогнозів розвитку ринку.	Короткотермінові плани та прогнози.

Складова маркетингової діяльності	Глобальний рівень	Локальний рівень
Робота з постачальниками	Домовленості на глобальному рівні з глобальними постачальниками, можливість отримати вигідніші умови та зменшити вартість логістики.	Переважно робота з локальними постачальниками чи представництвами міжнародних компаній, гірші умови. Тиск на локальних постачальників.
Логістика	Близькість до всіх ринків, розміщення складів, виробництв і постачальників поруч з ринком збуту	Логістика будується залежно від потреби виробництва чи торгівлі, робота «по ситуації».
Розробка продуктів	Уніфікований продукт, останні розробки, технології. Продукт високоякісний та конкурентоспроможний.	Розроблений для конкретного ринку, більш мобільна продуктова політика.
Ціноутворення	Адаптована ціна для кожного ринку.	Уніфікована ціна для внутрішнього ринку.
Продажі	Стандартизовані канали та методи збуту.	Стандартизовані канали та методи збуту.
Комунікаційна політика	Уніфікована загальна політика, але адаптовані інструментарії та «меседжі» для кожного ринку.	Стандартизація в комунікаційній політиці.
Мотивація	Загальна політика стандартизована, з невеликою адаптацією залежно від стану ринку праці або особливостей ринку.	Загальна політика стандартизована.
Навчання	Загальна політика стандартизована, з невеликою адаптацією залежно від особливостей ринку.	Загальна політика стандартизована.

Висновки. Узагальнюючи, можна зробити висновок, що проведений аналіз маркетингової діяльності підприємств в умовах глобалізації дає змогу визначити два протиріччя. З одного боку, сучасному світу притаманна економічна глобалізація, яка впливає на всіх суб'єктів світового господарства та приводить до посилення їх взаємодії. Процеси глобалізації супроводжуються експансією компаній на міжнародні ринки в силу появи близьких за типом споживачів у різних країнах через схожість смаків та потреб у покупців.

Поява однорідних цільових ринків приводить до появи доцільності для міжнародних компаній здійснювати експансію маркетингових стратегій: від локальної, іноді багатонаціональної, до глобальної стратегії маркетингу. Але, разом із тим, більшість транснаціональних корпорацій використовує дії, спрямовані на індивідуалізацію маркетингу, яка пов'язана з необхідністю більш повного задоволення потреб клієнтів в умовах жорстокої глобальної конкуренції: від глобального до нішевого маркетингу. Проходить постійне збільшення локальної адаптації та зменшення глобальної стандартизації з одночасним збільшенням довготермінових взаємовідносин, від одиничних обмінів ресурсами та цінностями й інформацією до постійних комунікацій у маркетингу відносин. Ці тенденції змушують промислові підприємства розширяти ринки збуту та повністю задовольняти індивідуальні потреби споживачів.

Література

1. Archibugi D., Michie J. The Globalization of Technology Myths and Realities // Research Papers in Management Studies. – 1993. – № 18. – P. 47–54.
2. Barlett C. A., Goshal S. Managing Across Borders. The Transnation Solution. – Boston : Harvard Business School Press, 1989.
3. Dicken P. Global Shift The International of Economic Activity. – New York ; London : McGraw–Hill, 1992.
4. Falk R. Predatory Globalization. – New York : Harper & Row, 1999.
5. Мешайкина Е. И. Стратегическое управление предприятием в динамичном окружении // Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 53–62.
6. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала (Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы). – М. : Сувенир, 1993.
7. Пилипчук В. П. Управління продажем : навч. посібник / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков. – К.: КНЕУ, 2011. – 627 с.
8. Андриас А. Золтнерс, Прабхаканат Синха, Салли Э. Лоример. Стратегия продаж: организация продуктовой работы торгового персонала / Андриас А. Золтнерс, Прабхаканат Синха, Салли Э. Лоример. – Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 512 с.
9. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004 – 416 с.



Мікроекономіка

Тетяна СУМСЬКА

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ
ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ОСНОВА
СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Резюме

Проаналізовано можливості бюджетної децентралізації у світлі формування і функціонування системи місцевого самоврядування. Виявлено фактори, що визначають співвідношення централізації та децентралізації. Особливу увагу приділено принципам розмежування видаткових повноважень, проблемам закріплення податкових доходів і варіантам коригування вертикального і горизонтального дисбалансів у бюджетній системі держави. Виявлено роль місцевого самоврядування як основоположної ланки федеративного державного устрою. Запропоновано структуру дохідних джерел на рівні регіонального та місцевого бюджетів, а також сформульовано положення, на підставі яких необхідно вибудовувати систему місцевого оподаткування.

Ключові слова

Федералізм, бюджетна децентралізація, вертикальний і горизонтальний дисбаланси, доходи і видатки бюджету, місцеве самоврядування, місцевий бюджет, міжбюджетні відносини.

© Тетяна Сумська, 2015.

Сумська Тетяна, канд. екон. наук, доцент, Інститут економіки та організації промислового виробництва СО РАН, м. Новосибірськ, Росія.

Класифікація за JEL: H77, H72.

Суть федеративного устрою держави може бути зведено до можливості для його суб'єктів приймати самостійні рішення на автономних засадах у рамках єдиного державного цілого. Тим самим забезпечується досягнення і збереження державної єдності та відносної самостійності суб'єктів федерації за їх юридичної рівності у відносинах із федеральним центром. Федеративна держава передбачає найбільш стійкий і гнучкий механізм узгодження інтересів центру і регіонів, зацікавлюючи суб'єкти федерації в збереженні державної єдності.

В умовах федеративної системи державного устрою діяльність регіональних органів влади вибудовується з урахуванням не лише місцевої специфіки соціально-економічного розвитку, а й таких механізмів підзвітності, коли регіональне керівництво отримує мандат на владу від місцевого населення і відповідає перед ним за свої дії. Це вигідно відрізняє її від унітарної системи, для якої характерні прийняття рішень у центрі без їх адаптації до місцевих умов і підзвітність регіональної влади центральному уряду. Відмінності в принципах підзвітності забезпечують в умовах федеративного державного устрою важливі передумови для організації більш якісного регіонального управління порівняно з унітарною системою.

Федералізм створює передумови і для ефективної організації та функціонування фінансів на різних рівнях влади, включно з бюджетним процесом. Практику ведення державних фінансів у державі з кількома бюджетними рівнями називають бюджетним федералізмом, суть якого полягає в організації ефективного функціонування та взаємодії бюджетів усіх рівнів за умови врахування інтересів всіх учасників бюджетного процесу.

В основі наявних у світовій практиці моделей бюджетного федералізму лежить принцип децентралізації, який знаходить відображення у формі державного устрою; у структурі федерального, регіонального та муніципального права; у схемах розмежування предметів ведення і повноважень між органами влади різних рівнів і в побудові єдиних, але багаторівневих бюджетно-податкових систем.

Децентралізація має як переваги, так і недоліки, які виявляються в ході порівняння суспільних витрат і вигод. Слід мати на увазі, що коли децентралізація не впливає на рівень витрат, то децентралізоване управління або

ефективніше централізованого, або, принаймні, не поступається йому з точки зору ефективності. Децентралізація ефективна, якщо підвищення витрат перекидається вирашем.

Бюджетна децентралізація покликана вирішувати два основні завдання: підвищувати аллокаційну продуктивну ефективність функціонування бюджетної системи. Завдяки децентралізації громадські послуги можна організувати і надавати таким чином, щоб вони якнайкраще відповідали уподобанням місцевих жителів, тобто забезпечували підвищення аллокаційної ефективності або якості розподілу наявних ресурсів між напрямками їх використання. Поряд із цим, децентралізація супроводжується і підвищенням продуктивності та функціонування бюджетної системи, забезпечуючи підзвітність місцевої влади своєму населенню і скорочуючи число інстанцій, у яких доводиться погоджувати рішення, оскільки більше повноважень надається місцевим органам влади, які краще знають місцеву специфіку і місцеві потреби.

Таким чином, децентралізація в широкому її розумінні передбачає передання більш значних повноважень органам влади на місцях, із тим, щоб ті могли самостійно приймати рішення щодо формування доходів, витрат і нормативно-правового регулювання. Місцева влада ближча до населення, краще знає його потреби і тому здатна задовольнити його потреби краще, ніж центральна влада. Близькість місцевої влади до населення також сприяє посиленню громадянської активності, підвищенню прозорості влади та посиленню її підконтрольності населенню.

Іншим важливим аргументом на користь децентралізації слугує той факт, що різні суспільні блага володіють неоднаковим охопленням. Так, послугами з національної оборони користуються громадяни країни, а користь від внутрішніх водних шляхів або наявності лісу дістається лише жителям конкретних регіонів. Комунальні послуги, такі як збір і вивезення сміття, вуличне освітлення тощо, адресовані жителям конкретних населених пунктів, і потреби в них будуть неоднаковими в різних регіонах. Оскільки центральний уряд не може врахувати таку різноманітність переваг у кожному регіоні або місцевості, виробництво різних суспільних благ має покладатися на різні рівні влади. Це означає, що за найнижчим рівнем влади повинні закріплюватись усі податкові (прибуткові), видаткові повноваження та повноваження щодо нормативно-правового регулювання, за винятком тих повноважень, щодо яких можуть бути представлені переконливі докази того, що закріплення їх за найнижчим рівнем влади неефективне. Надання суспільних благ лише силами установ, підвідомчих центральному уряду, пов'язане зі значними витратами: за єдиного підходу до всіх територій на одних територіях відбуватиметься перевиробництво суспільних благ, на інших – їх недовиробництво [1, 2].

Важливою перевагою децентралізації є також те, що близькість місцевої влади до населення і часта взаємодія між ними дають змогу сформувати канали комунікацій, за допомогою яких громадяни можуть висловлювати свої інтереси. Крім того, таке регулярне та активне спілкування підвищує підзвіт-

ність місцевої влади своїм громадянам. Адміністративна автономія створює передумови для навчання, пошуку нових підходів, підвищення загальної якості управління. Децентралізовані системи здатні забезпечити більшу стабільність, оскільки місцеві автономії обмежують можливості центру проводити фінансову або монетарну політику на свій розсуд. Реальна децентралізація, яка передбачає жорсткість бюджетних обмежень і виборність місцевих органів влади, приводить до зниження бюджетного дефіциту. Децентралізація сприяє збереженню ринків і стимулює їх розвиток. Нарешті, децентралізований процес прийняття рішень дає змогу оцінювати різні варіанти рішень, стимулюючи поширення передового досвіду. При цьому винятково важливо, щоб повноваження передавались на той рівень, який реально спроможний провести ті чи інші необхідні заходи і зацікавлений у їх результатах [3, 4].

Варто зауважити, що для обґрунтування рішень про децентралізацію коштів у бюджетній системі потрібна повна і достовірна інформація про територіальну структуру та інтенсивність фінансових потоків. Тобто, йдеться про розробку територіального розрізу доходів і витрат федерального і регіональних бюджетів, який дає змогу оцінити обсяги «висхідних» і «низхідних» грошових коштів в ієрархії рівнів адміністративно-територіальної системи країни. Такі дані допомагають зрозуміти, скільки податкових доходів надходить з кожної конкретної території в державний, регіональний та місцевий бюджети, і, навпаки, скільки коштів з цих бюджетів витрачається на тій самій території. На основі такої інформації можна буде судити про фінансову самодостатність кожної території та про її здатність самостійно забезпечувати власний розвиток. Лише такі оцінки дадуть змогу приймати щодо кожної території індивідуальні за змістом, але обґрунтовані за загальними правилами рішення про надання або ненадання фінансової підтримки.

Місцева влада, володіючи самостійністю, з одного боку, отримує більше стимулів до збільшення доходів у рамках своєї компетенції, але при цьому не може переступити певні межі акумуляції ресурсів у силу відкритості економіки. З іншого боку, вона більш раціонально витрачає кошти, оскільки залежить від платника податків, і здатна більш точно визначати місцеві потреби в суспільних благах та раціонально використовувати накопичений інфраструктурний потенціал.

Загалом, ефективне функціонування бюджетного федералізму можливе, якщо децентралізовано приймаються рішення, які стосуються постачання тих суспільних благ, вигоди від яких переважно локалізуються на даній території; локалізація вигод істотною мірою поєднується з територіальною локалізацією витрат; уподобання, що стосуються локальних суспільних благ, більшою мірою різняться між регіонами, ніж усередині регіонів.

Становлять інтерес висунуті Дж. Уоллісом і У. Оутсом положення про співвідношення централізації та децентралізації в державному управлінні, одним з найважливіших важелів якого є бюджетна система. Згідно з названими дослідникам, що ширша країна за площею, то менш централізованим

за інших рівних умов має бути державне управління (фактор території); що більша чисельність населення країни, то менш централізованим має бути державне управління (фактор щільності населення); що вища частка населення, зосередженого в містах, то менш централізованим має бути державне і регіональне управління (фактор соціальної інфраструктури); що вищий рівень доходу на душу населення, то більш централізованим має бути державне управління та його участь у програмах, пов'язаних з перерозподілом доходів (фактор інвестиційної залежності держави від економіки); що більш різноманітним є попит на державні послуги, який впливає з нерівномірного розподілу доходів за регіонами, то менш централізованим, за інших рівних умов, має бути управління з боку держави і регіонів (фактор соціальної залежності держави від економіки) [5].

У світлі сказаного можна стверджувати, що результативність бюджетного федералізму визначають передусім використовувані підходи до закріплення витрат, закріплення доходів і організації та руху коштів між бюджетами різних рівнів.

В основу розмежування видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи зазвичай закладається низка принципів:

- територіальної відповідності (закріплення бюджетних послуг за тим рівнем влади, підвідомча територія якого здебільшого охоплює всіх споживачів даних послуг);
- субсидіарності (максимально можливого наближення до тих територіальних утворень, в інтересах населення яких здійснюються бюджетні послуги, тобто розгляд питання про закріплення тих чи інших витрат має починатися з найнижчого рівня бюджетної системи, оскільки органи влади на місцях краще знають потреби в бюджетних послугах населення, що проживає на підвідомчій їм території);
- пропорційності (відповідності видаткових повноважень фінансовим ресурсам тих чи інших рівнів бюджетної системи);
- економії масштабу (низку витрат набагато вигідніше здійснювати великими порціями, при цьому надання бюджетних послуг закріплюється за тим рівнем влади, який може найбільш ефективно забезпечувати реалізацію відповідних послуг);
- обліку зовнішнього ефекту (передумови для централізації витрат тим більші, чим вища зацікавленість суспільства загалом від належного виконання окремими регіонами/муніципалітетами своїх зобов'язань або чим вищий загальний збиток від їх можливого нездійснення).

Очевидно, що для прийняття рішень щодо розмежування видаткових повноважень необхідний комплексний підхід, який враховує всі названі принципи.

Ключове значення має закріплення доходів (передусім, податків) відповідно до видаткової частини бюджету певного рівня. У загальних рисах, відомі три варіанти закріплення податкових доходів [6, 7].

Відповідно до першого з них, за місцевими органами влади закріплюють усі податкові доходи, що надходять з території, яка перебуває під їхньою юрисдикцією. При цьому частина доходів має передаватися на вищий рівень бюджетної системи для задоволення видаткових зобов'язань національного уряду.

Слабкою стороною даного варіанту є можливість зниження ефективності та міжтериторіального перерозподілу доходів, а також обмеження для забезпечення фіскальної стабілізації. Крім того, він може створювати неадекватні стимули для місцевих органів влади щодо фінансування національних витратних зобов'язань.

Другий варіант розподілу податкових доходів, на противагу першому, передбачає закріплення всіх податків за національним урядом із подальшим переданням коштів нижчим за рівнем органам влади шляхом надання грантів чи інших трансфертів або за допомогою встановлення нормативів відрахувань доходів за всіма або окремими податками до бюджетів нижчого рівня.

Даний варіант також не позбавлений певних недоліків, основним з яких вважається відсутність залежності між рівнем влади, наділеним можливістю прийняття витратних рішень, і регіоном, на території якого збираються ті чи інші податки. Тим самим підривається основа для створення ефективної системи міжбюджетних відносин. Без установаження такої залежності виникає можливість або надлишкового фінансування місцевих видаткових потреб, або необґрунтованого зниження обсягів фінансових ресурсів, які передають на нижні рівні бюджетної системи. І те, й інше може призвести до неможливості створення стабільної системи фінансування державних послуг на місцевому та/або регіональному рівні.

Третій варіант розподілу доходних повноважень передбачає закріплення деякої частини податкових повноважень за місцевими або регіональними органами влади, а в разі необхідності – компенсацію відсутніх доходів або шляхом закріплення часткою від регульовальних податків, або шляхом перерахування трансфертів до місцевого бюджету.

Даний варіант, займаючи проміжне положення між двома попередніми, багато в чому вільний від їхніх недоліків, оскільки дає змогу закріплювати за нижніми рівнями влади податкові повноваження, тим самим пов'язуючи величину податкового тягаря і витратні рішення, які приймають. При цьому місцеві органи влади у своїх діях керуються міркуваннями виду «витрати-

вигоди», що приводить до підвищення економічної ефективності. Реалізація даного варіанту розподілу доходів вимагає, однак, узгодженого вибору податків, що закріплюються за місцевими / регіональними органами влади (місцевих/регіональних податків), і частки федеральних податків, що зараховуються до регіональних/місцевих бюджетів (регульовальних податків).

Проблема розподілу податкових доходів не зводиться лише до повного закріплення конкретних податків за місцевим, регіональним або національним рівнем влади. Найчастіше кращим виявляється поєднання різних схем закріплення податкових доходів і податкових повноважень.

Таблиця 1

Види фіскальної автономії субнаціональних органів влади *

Вид доходів бюджету нижчого рівня	Рівень повноважень з контролю за видом доходів
Власні податки	Повноваження щодо визначення ставки та бази податку належать органам влади відповідного рівня
Податки, що «перетинаються»	Базу податку визначає федеральне законодавство, повноваження щодо визначення ставок належать органам влади відповідного рівня
Регульовальні (колективні) податки	Ставки і базу податку визначає федеральне законодавство, однак фіксована частка податкових надходжень зараховується до бюджету органу влади відповідного рівня (пропорції можуть розраховуватися як на основі частки податкових надходжень з території, що перебуває під юрисдикцією органів влади відповідного рівня, так і на основі інших критеріїв – чисельність населення, витратні потреби, дохідний потенціал)
Нецільові трансферти	Частку або суму трансферту визначає центральний уряд, проте органи влади – одержувачі трансферту – мають право самостійно визначати напрями витрачання коштів. У деяких випадках сума трансферту може залежати від податкових зусиль його одержувача
Цільові трансферти	Суму трансферту визначає центральний уряд, органи влади – одержувачі коштів – зобов'язані витратити їх на визначені програми

Джерело: [7], с. 91.

Уявлення про різні види доходів органів влади нижчого рівня дає таблиця, з якої видно, що податкові доходи субнаціональних бюджетів можуть приймати різні форми: власні податки, які повністю зараховуються до бюджету відповідного органу влади, що має право визначати ставку податку, а в певних випадках – впливати на порядок розрахунку податкової бази, і податки, що «перетинаються», базу яких визначено федеральним законодавством для всієї території країни, а субнаціональні органи влади мають право самостійно встановлювати ставки податку [7].

Питання про фінансову автономію субнаціональних органів влади на пряму залежить від їхньої передбачуваної ролі в економічній системі держави. У випадку, якщо економічна роль адміністративно-територіальних утворень зводиться до практичного здійснення політики, розробленої на вищих рівнях влади, немає необхідності в наданні їм широкої фінансової автономії. Якщо ж, навпаки, очікується, що субнаціональні органи влади будуть здійснювати власні видаткові програми, а також незалежно визначати обсяг і якість надаваних на відповідному рівні державних послуг, то їхня неспроможність змінювати податкові ставки, а отже, й обсяг бюджетних доходів, є серйозною проблемою, що виникає в результаті невідповідності очікувань, потреб та побажань населення фактичним дохідним можливостям влади [7].

Використання розглянутих схем розподілу податкових доходів і видаткових зобов'язань може призводити, однак, до виникнення вертикального і/або горизонтального дисбалансу. Вертикальний дисбаланс можливий у випадку розбіжності власних доходів і видаткових зобов'язань на різних рівнях бюджетної системи, а горизонтальний дисбаланс виникає в разі диференціації власного фінансового потенціалу субнаціональних органів влади на одному рівні бюджетної системи. Для усунення таких дисбалансів застосовують, як правило, різноманітні механізми трансфертів або запозичень.

Передання ресурсів від одного рівня бюджетної влади на інший здійснюється зазвичай за двома напрямками – через розподіл доходів і систему грантів. При цьому розподіл доходів може мати кілька варіантів, наприклад, розподіл податкової бази або централізація податкових доходів і їх подальший розподіл згідно з обраними критеріями.

Виділення грантів також може мати два види – нецільові та цільові трансферти, кожен з яких може, у свою чергу, бути виділений у фіксованому розмірі або підлягати пролонгації, бути умовним або безумовним, а також виділятися на умовах спільного фінансування. Вибір конкретного механізму виділення міжбюджетних трансфертів залежить від завдань економічної та фінансової політики в даний момент часу.

Загалом можливі три варіанти державної політики в галузі міжбюджетних трансфертів для вирівнювання вертикального і горизонтального дисбалансів [7]:

1) *Застосування окремих механізмів вирівнювання вертикального і горизонтального дисбалансів.* Вирівнювання дефіциту субнаціональних бю-

джетів здійснюється шляхом поділу податкових доходів і виділення трансфертів з національного бюджету, тоді як вирівнювання фіскального потенціалу проводять за допомогою горизонтальних платежів з регіонів із високою бюджетної забезпеченістю в низькозабезпечені регіони. Таку систему застосовують у Федеративній Республіці Німеччині.

2) *Комплексна система вирівнювальних трансфертів.* Як вертикальний, так і горизонтальний дисбаланси вирівнюються за допомогою єдиної системи вирівнювальних трансфертів і спеціальних грантів. Такий підхід використовується в бюджетних системах Австралії та Канади.

3) *Вирівнювання лише вертикального дисбалансу бюджетної системи.* Як і за використання першого варіанту бюджетної політики, субнаціональні бюджетні дефіцити вирівнюються за допомогою закріплення регулювальних податків і вирівнювальних трансфертів, але не приймається окремих заходів із вирівнювання горизонтального дисбалансу. У цьому випадку міграція капіталу і робочої сили виникає як результат різниці в доходах у субнаціональних утворень, а також чистої фіскальної вигоди в регіонах (чистої вигоди від державних витрат і сплачених податків). За такого варіанту бюджетної політики можливе виділення спеціальних грантів, які, серед інших цілей, можуть мати горизонтальний вирівнювальний ефект. Такий підхід поширений у США.

Крім встановлення співвідношення між цілями вирівнювання горизонтального і вертикального дисбалансів, у розробці системи трансфертів потрібно також визначити співвідношення між видами трансфертів. Останні, як зазначалось, можуть бути або умовними, або цільовими та безумовними, або нецільовими трансфертами. До умовних трансфертів належать гранти, надані на умовах спільного фінансування, прості цільові трансферти і блокові гранти, причому кожен з цих видів трансфертів, у свою чергу, може виділятися як у фіксованій сумі, так і з можливістю пролонгації. Безумовні трансферти виділяють у вигляді відрахувань від податкових доходів у субнаціональні бюджети у вигляді або прямих трансфертів у фіксованому обсязі, або таких, що підлягають пролонгації.

Практика побудови і функціонування бюджетних систем в умовах федеративного устрою держави свідчить про те, що система розподілу трансфертів повинна відповідати таким основним критеріям [7]:

По-перше, необхідно уникнути ситуації, коли вирівнювальні трансферти просто покривають розрив між доходами та витратами субнаціональних бюджетів. Систему розподілу трансфертів має бути побудовано таким чином, щоб субнаціональна влада не мала можливості впливати на розмір трансферту своїми рішеннями в області видаткової політики, податкової політики та податкового адміністрування.

По-друге, застосування системи вирівнювальних трансфертів не повинне супроводжуватися значними витратами на збирання й обробку вихідної інформації.

По-третє, до розробки методики розподілу трансфертів необхідно залучати представників регіональних органів влади для досягнення політичного консенсусу в цій галузі, за відсутності якого система буде неефективною. Внаслідок цього можлива поетапна зміна принципів вертикального і горизонтального вирівнювання з метою уникнення різких коливань бюджетної ситуації в регіонах.

У результаті має бути створено стимули для проведення на місцях раціональної та відповідальної бюджетної політики, розширення власної доходної бази, ефективного використання громадських фінансових коштів в інтересах місцевого населення.

Створення та функціонування ефективної системи міжбюджетних відносин, у кінцевому рахунку, націлене на:

1) підвищення рівня життя, забезпечення соціальної захищеності та рівного доступу населення до громадських (бюджетних) послуг та соціальних гарантій на всій території країни;

2) забезпечення сталого економічного розвитку за оптимального використання податкового і ресурсного потенціалу окремих територій і країни загалом;

3) зміцнення державного устрою і територіальної цілісності країни, запобігання появі відцентрових тенденцій і конфліктів між владою різних рівнів з приводу розподілу і використання ресурсів національної бюджетної системи, створення передумов для розбудови громадянського суспільства.

Таким чином, метою міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між доходами і видатками бюджетів різного рівня в тих випадках, коли власних доходів для покриття необхідних бюджетних витрат недостатньо .

В усіх країнах, що реалізують принципи бюджетного федералізму, сфера бюджетно-податкових відносин є предметом ретельного правового опрацювання. Розвиток відповідної юридичної бази йде в напрямку конкретизації та всебічного законодавчого охоплення відносин з приводу розмежування між органами влади різних рівнів видаткових та доходних повноважень, а також з приводу застосування процедур міжбюджетного вирівнювання.

Невід'ємною ланкою суспільного устрою в багатьох країнах є місцеве самоврядування. У коло його компетенції зазвичай входить реалізація основної частки соціальних функцій держави, забезпечення громадського порядку, благоустрій територій, сприяння розвитку підприємництва тощо. В останні роки місцевий рівень влади отримав значну самостійність [Європейська хартія місцевого самоврядування тощо] і в низці випадків став незалежним від інституцій державного управління.

Система місцевого самоврядування як основоположна ланка федеративного державного устрою покликана забезпечувати поєднання загальнодержавних інтересів та інтересів кожної окремо взятої території. Тому розви-

нене й ефективно організоване місцеве самоврядування є невід'ємним елементом державної влади, даючи змогу останнім сконцентруватися на розв'язанні загальнодержавних проблем, сприяючи тим самим оптимізації всієї системи державного управління. Органи місцевого самоврядування зайняті, насамперед, реалізацією питань місцевого значення та створенням умов для забезпечення повсякденних потреб населення. Очевидно, що для ефективного здійснення покладених на них функцій і повноважень органи місцевої влади повинні мати достатню економічну і фінансову базу.

У сучасних умовах Росії (з кінця 1990-х рр. до теперішнього часу) спостерігається посилення централізації управління, у тому числі у сфері бюджетної політики і загалом державної регіональної політики. Певною мірою це було виправдано у вирішенні завдань найгострішої кризи і проведенні основних ринкових реформ. Однак у даний час централізована модель вичерпала свої конструктивні можливості та стає гальмом територіального розвитку. Збереження такої тенденції в майбутньому загрожує подальшим загостренням проблем, що накопичилися в регіональному розвитку, одним з найбільш актуальних шляхів подолання яких уявляється децентралізація бюджетної системи, включно з децентралізацією ресурсів і повноважень, самостійністю в прийнятті рішень, конкуренцією і стратегічним маркетингом.

Відповідно до вищевикладеного пропонується орієнтуватися на формування такої структури дохідних джерел на рівні регіонального та місцевого бюджетів [8]:

1) податки, надходження від яких різко скорочуються в періоди економічного спаду і ростуть в умовах економічного підйому (наприклад, податок на прибуток підприємств), варто закріпити за регіональним бюджетом, а місцевим бюджетам залишити найбільш стабільні податкові джерела;

2) податки, бази яких розподілено вкрай нерівномірно (податки на деякі природні ресурси тощо), необхідно закріпити за регіональним бюджетом;

3) податки, базу яких легко може бути перенесено в інше муніципальне утворення (шляхом перереєстрації головного підприємства тощо) чи тягар яких може бути перекладено на населення іншого муніципального утворення (акцизи на горілку, які стягують з виробника, і т. п.), необхідно централізувати в регіональний бюджет;

4) податки, що стягують з немобільної бази, слід закріплювати за місцевими бюджетами (податки на майно);

5) надходження від податків, що безпосередньо залежать від рівня добробуту платників податків, які зареєстровані або проживають на даній території (податок з прибутку, податок з продажу споживчих товарів тощо), слід зараховувати до місцевих бюджетів;

6) збори за бюджетні послуги (мити, адміністративні платежі) повинні надходити до бюджету органів влади, які надають ці послуги.

Узагальнюючи сказане, можна сформулювати такі положення, на яких потрібно вибудувати систему місцевого оподаткування:

1. Податкові надходження повинні здебільшого покривати потреби місцевого бюджету. Якщо місцева автономія є економічною і політичною метою, то місцеві органи влади не повинні, по можливості, залежати від дотацій вищої влади. Податки, що стягує сама місцева влада, є більш надійною базою довгострокового планування та розвитку, особливо щодо витрат. Система місцевого оподаткування не повинна бути єдиним джерелом місцевого бюджету. Є багато нетипових витрат, особливо в муніципалітетах, які виконують функції регіональних центрів, котрі повинні компенсуватися за рахунок дотацій загального призначення.

2. Місцева влада повинна володіти правом встановлювати ставки одного або двох головних податків. Це дає можливість місцевій владі визначати свою видаткову програму відповідно до бажання населення платити податки. Фінансова автономія місцевої влади має перевагу в тому, що платники податків можуть санкціонувати дії місцевої влади шляхом голосування на виборах і контролювати рішення та діяльність місцевих виборних органів і адміністративних підрозділів.

3. Податки мають бути прозорими, зрозумілими для громадян та підприємств, які несуть податковий тягар. Така прозорість є необхідною передумовою ефективного розподілу ресурсів відповідно до індивідуальних вимог. У кінцевому рахунку, вона дає змогу людям «голосувати ногами», прийнявши рішення про переїзд на підставі різниці в місцевому оподаткуванні, що характерно для високорозвинених країн.

4. Забезпечення зростання доходів населення і відповідно задоволення його потреб, що зростають, неможливе без встановлення відповідності між економічним розвитком і надходженнями від місцевих податків. Крім того, надходження від податків не повинні бути безпосередньо пов'язаними з циклічністю ділової активності на території. З формальної точки зору, еластичність податкових надходжень має дорівнювати одиниці. Підставою для такої вимоги є те, що співвідношення витрат і доходів місцевої влади має бути стабільним у часі. Політика стабілізації входить до обов'язків центрального уряду внаслідок її зовнішнього впливу і вимог, які висувають до гнучкості у витратах і доходах. Якщо є необхідність сприяння політиці стабілізації з боку місцевої влади, то бажано заохотити її за допомогою дотацій спеціального призначення. Позитивне ставлення громадян і підприємств до місцевої влади впливає на розподіл податкового тягаря між місцевим населенням та діловим сектором, хоча побоювання стосовно забруднення навколишнього середовища часто змушує місцеву владу виступати проти створення нових промислових підприємств. Однак система місцевого оподаткування має бути нейтральною стосовно «перетягування» населення і підприємств. Це правило отримало назву «принцип вирівнювання інтересів».

5. Потрібне встановлення й певної рівноваги між споживанням місцевих послуг на території та розподілом податкового тягаря. Така рівновага не лише здійснює позитивний вплив на розподіл ресурсів, а й супроводжується політичними перевагами, оскільки обов'язок розподіляти податковий тягар серед усіх споживачів суспільних послуг не допускає експлуатації певних груп через політичні рішення.

6. У муніципалітетах, приблизно рівних за розміром, різниця між надходженнями від місцевих податків на душу населення не має бути значною. В іншому випадку необхідне активне здійснення системи заходів, спрямованих на вирівнювання між місцевою владою з метою недопущення порушень їх фінансової автономії. Оскільки відмінності в податкових надходженнях часто пов'язані з нерівністю регіонів, то недотримання даного принципу побудови системи оподаткування поглиблює її ще більше.

Література

1. Oates W.E. Fiscal Federalism. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.
2. Tanzi V. Fiscal federalism and decentralization: A review of some efficiency and macroeconomic aspects. Annual World Bank conference on development economics. 295316. Washington, D.C. : The World Bank, 1996.
3. Khaleghian P. Decentralization and public services the case of immunization. Washington, D.C. : The World Bank, 2003.
4. Bahl R. Implementation Rules for Fiscal Decentralization: International Studies: Program Working Paper. 1. Atlanta: Georgia State University, 1999.
5. Wallis J., Oates W. Decentralization in the Public Sector: An Empirical Study of State and Local Government. In Rosen H., ed. Fiscal Federalism: Quantitative Studies. Chicago: University of Chicago Press, 1988. – P. 13–15.
6. King, D. N. «Local Government Economics in Theory and Practice», London: Routledge, 1992.
7. Баткибеков С., Кадачников П., Луговой О., Синельников С., Трунин И. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета. // Совершенствование межбюджетных отношений в России. – М. : ИЭПП, 2000. – С. 83–237.
8. Сумская Т. В. Актуальные направления совершенствования бюджетно-налоговых отношений на местном уровне // Вестник НГУЭУ. – 2010. – № 2. – С. 42–54.

Стаття надійшла до редакції 29 січня 2015 р.

**Ринок фінансово-банківських послуг**

Альона СОКОЛОВА,
Віта КЛИМЕНКО

**МОДЕЛЬ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УКРАЇНІ****Резюме**

Сформовано модель фандрайзингової діяльності в Україні. Розкрито роль фандрайзингу як засобу щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів. Розглянуто та проаналізовано перспективи та проблеми розвитку фандрайзингу в Україні. Запропоновано алгоритм розрахунку інтегрального показника результативності фандрайзингової діяльності у рамках розробки стратегії фандрайзингової діяльності організацій.

Ключові слова

Фандрайзинг, донор, проєкт, модель, неприбуткова організація, благодійні фонди, громадське об'єднання, стратегія, фандрайзингова діяльність.

Класифікація за JEL: L31, D64.

© Альона Соколова, Віта Клименко, 2015.

Соколова Альона, канд. екон. наук, доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна.
Клименко Віта, Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна.

Вступ

Одним із закономірних процесів глобалізації є поширення та становлення в країнах світу соціально орієнтованої ринкової економіки. Перехід до соціальної держави супроводжується низкою змін. У соціальній сфері істотно зростає кількість і роль організацій громадянського суспільства як осередку формування соціально відповідальної громадськості з високим рівнем громадянського самовизначення; скорочуються обмеження в забезпеченні доступу громадян до нових соціальних послуг та видів діяльності; розширюються можливості надання соціальної допомоги, реалізації соціально значущих проектів та пошуку ресурсів на безприбуткову діяльність, тобто змінюється модель соціальної структури національної економіки.

На сьогодні в Україні, в умовах наближення до соціально орієнтованої ринкової економіки, розвитку громадянського суспільства та соціальних ініціатив, великого розмаху набуває благодійність як форма соціальної відповідальності громадян перед суспільством у вигляді меценатства, спонсорства та підтримки через надання грантів, пожертв, матеріальних, інформаційних ресурсів тощо. Поширення благодійності та набуття нею форми організованої діяльності спричинило виникнення фандрайзингу як науки про планування та впорядкування дій, що допоможуть організовано діяти як меценатам, так і бенефіціантам.

Зростання ролі та кількості організацій громадянського суспільства (ОГС) за останні роки (табл. 1) спонукає розвиток фандрайзингу в Україні як інструменту мобілізації джерел ресурсів тим, хто їх потребує, а його дослідження є доволі актуальним завданням сьогодення. Зазначені організації здатні допомогти державі, стати її партнерами в розв'язанні гострих соціальних проблем громадян, сприяти реалізації соціальних та науково-дослідних робіт і проектів.

Однак більшість громадських об'єднань та благодійних організацій здійснюють свою діяльність за рахунок лише єдиного джерела фінансування, яким є міжнародний донор, 28 % не мають фінансування, а решта мають річний бюджет, менший від 10 тис. грн. [1, с. 14].

Деякі некомерційні організації існують за рахунок коштів, отриманих від платних послуг, але з часом усе ж виникає ситуація нестачі ресурсів для подальшого ефективного розвитку, пошуком яких необхідно займатися. При цьому, сектор неприбуткових організацій (НПО) фактично виконує функцію соціальних посередників-реалізаторів соціальних ідей і програм, спонукає до становлення і розвитку галузі соціального бізнесу, тобто діє між державою,

комерційними фірмами і громадянами. Це все свідчить про важливість усебічного розвитку даного сектора економіки і для держави, і для бізнесу, і для суспільства. У такій ситуації й доцільно застосувати фандрайзинг, який має бути одним з основних напрямків діяльності неприбуткових організацій та відігравати значну роль у формуванні їх джерел фінансування.

Таблиця 1

Кількість окремих категорій неприбуткових організацій України за 2006–2013 рр.

Форми господарювання	Роки								2014 р. до 2006 р., %
	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Організація об'єднання громадян	570	1036	1247	1393	1466	1578	4461	4470	у 7,8 рази
Громадські організації	46682	54862	59321	63899	67696	71767	74500	77286	165,6
Благодійні організації	9590	10988	11660	12267	12860	13475	14055	14999	156,4

Примітка. За даними Державної служби статистики України.

В умовах кризи в Україні та скорочення фінансування проектів і послуг ОГС з боку іноземних, приватних донорів та державного фінансування, фандрайзинг може бути адекватним засобом сприяння розвитку громадянського суспільства та забезпечення соціальних та інших важливих послуг для громадян.

Питанням розвитку фандрайзингу та дослідженню фандрайзингової діяльності присвячено роботи провідних вітчизняних та закордонних фандрайзерів: Артем'євої Т. В. [2], Балашової А. Л. [3], Башун О. В. [4], Дугласа Александра Дж. [5], Комаровського О. В. [6], Кристини Дж. Карлсон [5], Куц С. [1], Тульчинського Г. Л. [2] та інших. Проте всі вони звертали увагу на проведення фандрайзингової діяльності в окремих сферах або висвітлювали лише окремі аспекти того чи іншого питання. Тому проблеми розвитку фандрайзингу та його впровадження в економіку держави взагалі як засобу забезпечення реалізації соціально значущих програм, науково-дослідних проектів та безперебійної діяльності неприбуткових організацій залишаються акту-

льними, особливо в умовах економічної нестабільності України, що вимагає додаткових досліджень щодо умов та перспектив подальшого розвитку фандрайзингової діяльності.

Отже, метою дослідження є розробка моделі впровадження та функціонування фандрайзингу в Україні як закономірного процесу розвитку неприбуткового сектору національної економіки.

Виклад основного матеріалу

Фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [7, с. 10].

Щоби перетворити потенційних донорів на донорів, фандрайзеру необхідно провести ретельно сплановану, організаційно впорядковану, з використанням поетапного аналізу та контролю роботи, результатом якої є обґрунтування актуальності, унікальності та цінності реалізації саме його пропозиції взамін на задоволення якоїсь із мотиваційних потреб донора. Проте на сьогодні фандрайзинг в Україні не може виступати організованим інструментом соціальної допомоги через відсутність наукових досліджень і розробок у даній галузі, вузьке розуміння функцій ОГС, відсутність або неефективність правового регулювання, а також брак системної державної політики у сфері фінансування ОГС.

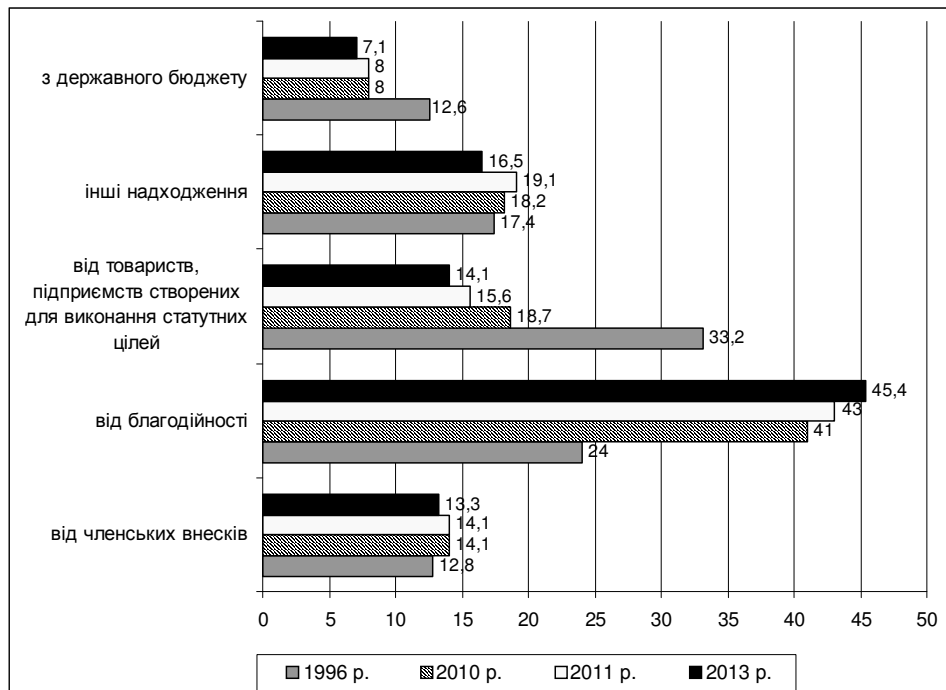
Для визначення джерел фінансування та напрямків витрат коштів громадськими об'єднаннями проаналізуємо надходження та видатки цих організацій в Україні за 1996 р., 2010 р., 2011 р. та 2013 р. (рис. 1, 2).

Для своєї діяльності громадськими об'єднаннями у 2013 р. з різних джерел було отримано 3,4 млрд грн. (на 1,6 % більше, ніж у 2012 р., та на 11,8 % більше, ніж у 2011 р.) (рис. 1). Причому надходження від благодійності становлять найбільшу частку загальної суми надходжень за 2010–2013 рр., на відміну від 1996 р. (у 1996 р. частка надходжень від господарської діяльності товариств, підприємств, створених громадськими об'єднаннями для виконання статутних цілей, становила 33,2 %, що на 9,2 % більше за надходження від благодійності). Це свідчить про підвищення ролі благодійності в суспільстві в Україні за останні роки. Надходження від благодійності в 1996 р. становили 24 % від загальної суми коштів для фінансування діяльності громадських об'єднань, у 2011 р. становили 1,5 млрд грн., або 43,2 %, а в 2013 р. – на 0,2 млрд грн., або 0,3 %, більше, ніж у 2011 р., та на 21,4 % – ніж у 1996 р., тобто 1,7 млрд грн., або 45,5 %.

Щодо надходжень від господарської діяльності підприємств, створених громадськими об'єднаннями для виконання статутних цілей, то в 1996 р. вони становили 33,2 %, у 2011 р. – 525 млн грн., або 15,6 %, а в 2013 р. – на 3,9 млн грн., або 1,5 % менше, ніж у 2011 р., та на 17,6 % – ніж у 1996 р., тобто 528,9 млн грн., або 14,1 %. З рис. 1 видно, як суттєво скоротилися з 1996 р. до 2013 р. надходження з державного бюджету на 5,5 в. п.: відповідно з 12,6 % від усіх надходжень до 7,1 %.

Рисунок 1

Структура джерел фінансування діяльності громадських об'єднань у 1996 р., 2010 р., 2011 р. та 2013 р.



Примітка. Побудовано на основі [12, с. 9, 52–59; 13, с. 9, 54–62; 14, с. 10, 55].

Отже, надходження від благодійності становлять найбільшу частку загальної суми надходжень за 2010–2013 рр. (41,0–45,5 %). Надходження від благодійності за своєю структурою містять надходження від підприємств та організацій України (36,9 % у 2010 р.; 38,8 % у 2011 р.; 48,5 % у 2013 р. у загальній сумі надходжень від благодійності по Україні), від громадян (10,8 % у 2010 р.; 13,8 % у 2011 р.; 10,1 % у 2013 р.) та від нерезидентів (52,3 % у 2010 р.; 47,5 % у 2011 р.; 41,4 % у 2013 р.) (табл. 2). Динаміка значень структури надходжень свідчить, що за останні три роки найпотенційнішими донорами стали підприємства та організації України, тобто корпорації, бізнес-структури, вітчизняні благодійні фонди тощо, що деякою мірою спричинено збільшенням в українських корпораціях ролі корпоративної соціальної відповідальності, що й зумовлює актуальність застосування та розвитку корпоративного фандрайзингу як джерела додаткових ресурсів (як бачимо з аналізу, за 2010–2013 рр. частка надходжень від підприємств та організацій України зросла на 11,6 в. п.).

Таблиця 2

Структура надходжень коштів до громадських організацій від благодійності за 2010–2013 рр.

Надходження від благодійності, у тому числі	2010 р.		2011 р.		2013 р.		Відхилення, +/- в. п.	
	тис. грн.	частка, %	тис. грн.	частка, %	тис. грн.	частка, %	2011 р. від 2010 р.	2013 р. від 2011 р.
від підприємств та організацій України	418196	36,9	563936	38,8	827035	48,5	1,9	9,7
від громадян	122077	10,8	199955	13,8	172852	10,1	3,8	-3,6
від нерезидентів	593541	52,3	690265	47,5	705211	41,4	-4,8	-6,1
Усього надходження від благодійності	1133815	100,0	1454156	100,0	1705099	100,0	-	-

Примітка. Побудовано за даними Державного служби статистики України [12, с. 54–57; 13, с. 57–60; 14, с. 55].

Частка надходжень від благодійності громадян за аналізований період за структурою майже не змінилась (10,8 % у 2010 р. та 10,1 % у 2013 р.). Хоча, згідно із зарубіжною практикою, найперспективніший та найефективніший метод фандрайзингу – це збір приватних пожертв. Однак в Україні, як бачимо з табл. 2, даний метод розвинений недостатньо (частка надходжень від благодійності громадян – 10,1 % у 2013 р.). Проведення заходів зі збору приватних пожертв сприяє підвищенню фінансової стійкості організації, зміцненню її іміджу серед місцевої громади, підвищенню кількості членів та волонтерів, стимулюванню активності населення до співпраці у розв'язанні значущих проблем, підтриманню поточної діяльності організації, масовому проведенню окремих акції та заходів.

І, як бачимо, частка надходжень від нерезидентів за 2010–2013 рр. зменшилась на 10,9 в. п. і становила у 2013 р. 41,4 %. Як уже зазначалося, це спричинено кризовими явищами в нашій країні, проте даний вид надходжень залишається значним і потребує особливих зусиль та вмінь, щоб не втратити уже зайнятих позицій, що, знову ж таки, підтверджує важливе значення проведення поміркованої спланованої роботи щодо залучення іноземних пожертв, тобто застосування фандрайзингу.

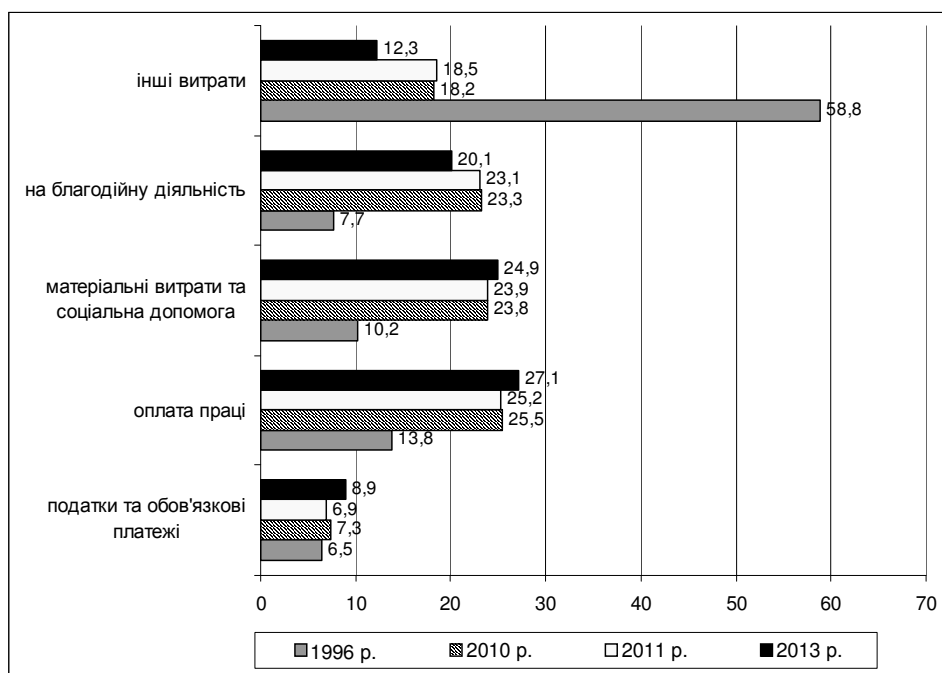
Найбільшу частку в структурі видатків громадських об'єднань становлять за 1996–2013 рр.: оплата праці – 27,1 % у 2013 р., що на 13,3 % за структурою видатків більше від 1996 р., матеріальні витрати та оплата послуг – 24,9 % у 2013 р., що на 14,7 % більше від 1996 р., витрати на благодійну діяльність – 20,1 % у 2013 р., що на 12,4 % більше від 1996 р. (рис. 2). Як бачимо і щодо видатків громадських об'єднань, значна їх частка спрямовується на благодійну діяльність.

Наявні кошти від усіх надходжень використано громадськими об'єднаннями у 2011 р. на 89,3 %; залишок становив 359 млн грн., а в 2013 р. – на 84,2 %; залишок становив 504 млн грн., тобто, як бачимо, майже всі залучені ресурси йдуть на видатки, а саме на самоутримання, не залишаючи можливості для розвитку, що вказує на потребу в збільшенні фінансування об'єднань.

Стихійний процес надання коштів від різних категорій донорів, які переважно спричинено емоційними мотивами, може перевтілитися в інформаційно, науково, технологічно забезпечену контрольовану систему управління з ефективним механізмом залучення і перерозподілу коштів та інших ресурсів тим, хто їх потребує. Тому розробка моделі фандрайзингової діяльності в Україні як структурно організованого інструменту соціальної допомоги та впровадження фандрайзингу в практику роботи ОГС, на нашу думку, сприятиме вирішенню перелічених проблемних питань соціального сектору економіки, а також забезпеченню розвитку й ефективної діяльності некомерційних організацій та громадських об'єднань.

Рисунок 2

**Структура напрямків використання грошових коштів
громадськими об'єднаннями в 1996 р., 2010 р., 2011 р. та 2013 р.**



Примітка. Побудовано на основі [12, с. 9, 52–59; 13, с. 9, 54–62; 14, с. 10, 55].

Нами було сформовано можливу модель фандрайзингової діяльності в Україні (рис. 3). Дану модель побудовано за принципом урахування всіх можливих деталей ефективного функціонування фандрайзингу в Україні, у тому числі й зарубіжного досвіду, тобто таку, що відображає сфери застосування, управління, співпраці, інструменти, джерела здійснення фандрайзингу та основні елементи поля його діяльності.

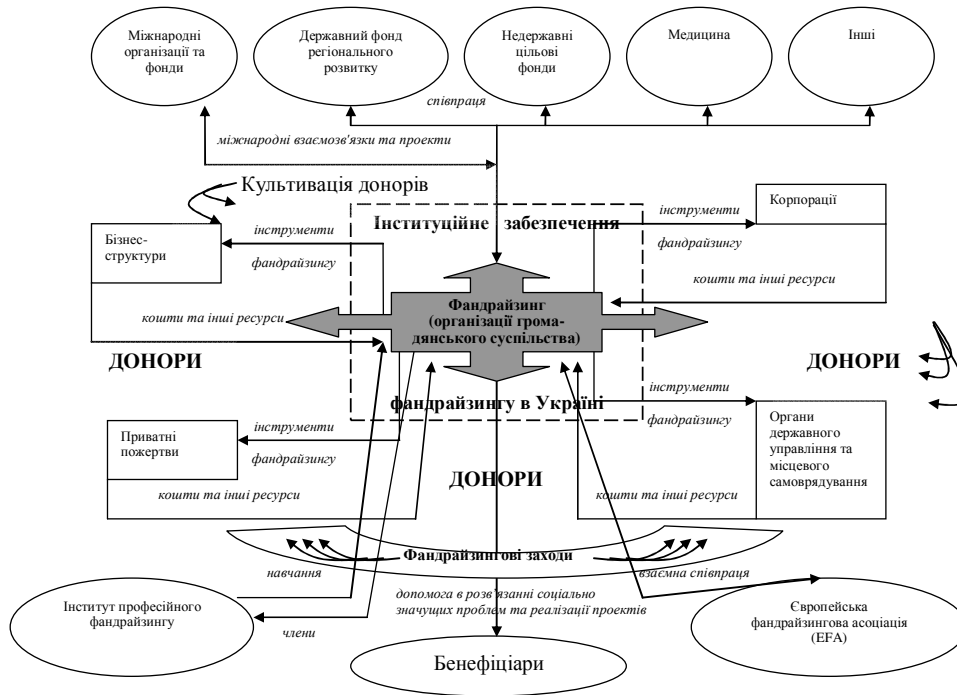
Охарактеризуємо загальні компоненти моделі розвитку фандрайзингу в Україні.

Одним із важливих елементів моделі є Інститут професійного фандрайзингу, який функціонує в Україні. Його місією є створення середовища для ефективної, прозорої та відповідальної благодійності в Україні шляхом утвердження демократичних стандартів практики фандрайзингу [8]. Інститут

проводить курси та семінари для професійного навчання консультантів з фандрайзингу. Після завершення навчання та отримання позитивної оцінки учасники одержують сертифікат Європейської фандрайзингової Асоціації та Інституту професійного фандрайзингу.

Рисунок 3

Модель фандрайзингової діяльності в Україні



Примітка. Розробка автора.

Функціонування і подальший розвиток Інституту професійного фандрайзингу є дуже важливим в утвердженні професійної фандрайзингової діяльності та практики в Україні, оскільки в процесі діяльності українських фондів та інших НПО виникають проблеми через недовіру щодо прозорості роботи їх керівництва. Багато донорів упевнені, що на 80–90 % їхні кошти привласнюють або витрачають на чийсь власні потреби. Це, здебільшого, спри-

чинено слабкою матеріальною базою і фактичною відсутністю соціального іміджу, культури спілкування, а також уміння налагоджувати контакти, інформаційні зв'язки; недостатнім володінням документальною та правовою практикою.

Наступною проблемою є низький рівень організаційної компетентності та професіоналізму, через який потенційні донори вважають за краще мати справу не з вітчизняними, а із зарубіжними фондами з привабливим іміджем та можливістю забезпечувати високий рівень організаційної діяльності, більш різноманітні форми роботи та співпраці. Розв'язанням цих проблем і займається Інститут, тому його розвиток у нашій країні та сприяння застосуванню фандрайзингової діяльності в ОГС є обов'язковим та невід'ємним процесом їх ефективного функціонування.

Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основні з яких – благодійні фонди, приватні особи, органи державного управління та місцевого самоврядування, корпорації та бізнес-структури. Основне завдання фандрайзера – пошук та забезпечення участі донора в розв'язанні суспільних проблем, поданих у вигляді безприбуткового проекту, спонукання до соціального інвестування.

Донори (об'єкти фандрайзингу) – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та безприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду на цілі, загалом спрямовані на благо всього суспільства [7, с. 17].

Кожен донор потребує індивідуального підходу. Це зумовлено низкою факторів, таких як сфера та вид діяльності організації (особи), історія виникнення, життєдіяльності, поставлені пріоритети, цілі та способи їх досягнення, умови існування та розвитку тощо, що формує свої особливості та відмінні риси співпраці для кожного донора.

Діяльність фандрайзера спрямована не на випрошування грошей, а на розробку комплексу дій, заходів, прийомів у поєднанні з ефективними методами, що вимагає високого рівня володіння знаннями і навичками в багатьох сферах: менеджменті, маркетингу, стратегічному плануванні, зв'язках із громадськістю, проектній діяльності, фінансах, правовому регулюванні тощо. Це передбачає опанування спеціалістом з фандрайзингу великого системного обсягу знань, що можливе під час вивчення дисципліни «Фандрайзинг» у системі освіти або здобуття спеціальності фандрайзера в навчальному закладі відповідного напрямку та рівня.

Наступною компонентою та важливою складовою моделі є інституційне забезпечення фандрайзингу в Україні, а саме створення законодавчих (податкових, правових) умов, які дали б змогу розширити можливості фанд-

райзингу та донорів. Адже відсутність сприятливого податкового законодавства (податкові пільги, стимули) для розвитку благодійництва, нестабільна система оподаткування, нерегульовані правові проблеми неприбуткових громадських організацій, відсутність інформації щодо цілей соціального проєкту та системи оцінки його ефективності, а також професіоналізму в його створенні, відсутність прозорої фінансової звітності некомерційної організації, низький кваліфікаційний рівень управлінських навичок керівників неприбуткових організацій перешкоджає досягненню ефективного результату фандрайзингової кампанії.

Фандрайзингову діяльність, окрім Декларації етичних принципів і Кодексів етики, регламентують та контролюють законодавчі акти країни, на території якої вона здійснюється. Основними законодавчими актами у сфері фандрайзингу в Україні можна вважати акти, які регламентують діяльність неприбуткових організацій та об'єднань, а саме благодійних та громадських, що загалом відповідають європейським та міжнародним нормам. Це Конституція України, Господарський Кодекс України, Податковий Кодекс України, Закони України «Про благодійну діяльність та благодійні організації», «Про громадські об'єднання», «Про волонтерську діяльність», «Про гуманітарну допомогу» та ін.

З цього приводу варто зазначити про відсутність в Україні Закону «Про неприбуткові організації». Даний закон є в проєкті та має визначати правовий статус, порядок утворення, діяльності, ліквідації неприбуткових організацій; права та обов'язки засновників, членів, учасників таких організацій тощо. Визначення НПО ми можемо знайти в Податковому Кодексі України, де зазначено, що «неприбуткові підприємства, установи та організації – підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством» [9, ст. 14].

З січня 2013 р. вступив у дію Закон України «Про громадські об'єднання», що є значним кроком у напрямку адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу відносно забезпечення права на об'єднання та пристосування до принципів громадянського суспільства. Нова редакція закону сприяла усуненню таких недоліків щодо утворення і функціонування громадських об'єднань, як обмеження фактичної заборони на ведення комерційної, складна процедура реєстрації ГО, обмеження діяльності лише для членів, що не відповідає міжнародним стандартам правового регулювання статусу ГО, тощо [11, с. 276].

Основні моменти Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації», який вступив у чинність у лютому 2013 р., дублюються та переплітаються зі змінами Закону України «Про громадські об'єднання», що, знову ж, підтверджує процес адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, утвердження принципів громадянського суспільства та підвищення соціальної відповідальності в Україні.

Отже, аналіз нормативно-правової бази благодійних організацій та громадських об'єднань і одночасно поля дії фандрайзингової діяльності дає змогу виявити низку позитивних моментів та позитивну тенденцію щодо наявності сприятливого середовища та умов для впровадження моделі розвитку фандрайзингу в Україні.

Крім зазначених рекомендацій щодо інституційного забезпечення, необхідно зупинитися на перспективах застосування у фандрайзингу ІТ-технологій, тобто новітніх інструментів.

Важлива роль у проведенні фандрайзингової діяльності належить саме інноваційним технологіям. Через Інтернет та електронну пошту можна здійснювати пряму розсилку (мейлінг), брати участь у краудсорсингу (отриманні необхідних послуг шляхом вирішення суспільно значущих завдань силами безлічі добровольців, координація діяльності яких здійснюється за допомогою інформаційних технологій) та краудфандингу (процесі колективної співпраці людей (донорів), які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля або надати допомогу в розв'язанні якоїсь суспільної проблеми інших людей або організацій (реципієнтів), що здійснюється, як правило, через Інтернет) соціальних проектів, вести віртуальні переговори з донором тощо. Соціальні мережі стали ефективним засобом фандрайзингу. Набуває популярності цифрова філантропія, застосування QR-кодів, Grid-технології та діяльність бізнес-янголів [11, с. 278].

У ході аналізу передумови побудови національної фандрайзингової моделі видно широкий спектр можливостей її розвитку як на рівні окремої організації, так і в національному та міжнародному масштабах. Найбільш значними можливостями є глобалізація, утвердження засад громадянського суспільства в Україні, широкомасштабний розвиток фандрайзингу в зарубіжних країнах, високі темпи розвитку інноваційних технологій, креативність молодих спеціалістів, розвиток інтеграції, прагнення до об'єднань, розвиток корпоративної соціальної відповідальності, наявність та впровадження нових інструментів фандрайзингу, комбінування різних джерел ресурсів.

Перспективним напрямком розширення можливостей фандрайзингової діяльності є досконале опанування методик її здійснення та усвідомлення відмінностей між цими методиками для різних категорій донорів. Для бізнес-структур ефективною формою участі в благодійництві є соціальне інвестування, для приватних осіб – їх визнання; для органів влади – співпраця та взаємовигідність від реалізації проектів у здійсненні соціальної політики тощо.

Подоланню проблем з впровадження моделі фандрайзингу може сприяти вивчення та впровадження зарубіжного досвіду з даної сфери, наприклад, закордонних інструментів фандрайзингу: організація загальнонаціональних конкурсів, метою яких є заохочення та популяризація благодійності й меценатства; проведення міжнародних конференцій з фандрайзингу та участь у них представників України (наприклад, Міжнародна фандрайзингова

група (International Fundraising Group) такі конференції проводить з 1981 р., і вони зарекомендували себе ефективною формою обміну досвідом та отримання нових знань у сфері мобілізації ресурсів для розв'язання гострих соціальних проблем); сприяння успішному розвитку індаументів, ключовою умовою якого є звільнення від ПДВ передання благодійним організаціям цінних паперів; оснащення комп'ютерних систем спеціалізованим програмним забезпеченням із фандрайзингу тощо. Важливим у цьому плані є поширення знань про його сутність та переваги серед громадян, поінформованість населення через проведення тренінгів, семінарів, випуску інформаційних бюлетенів, впровадження дисципліни «Фандрайзинг» у систему освіти тощо.

Фандрайзинг як область наукових знань має міждисциплінарний статус. Він розвивається на стику двох наук: менеджменту і психології. Знання основ психології дають змогу обрати потенційного донора і знайти оптимальні підходи до встановлення з ним партнерських відносин, а основи менеджменту – розробляти успішні фандрайзингові стратегії з використанням одного або декількох методів залучення додаткових ресурсів, що в процесі освоєння основ фандрайзингу вимагає особливого формування професійних компетенцій з методики наукового проектування та стратегічного планування, спрямованих на залучення ресурсів для неприбуткової організації, особливо сценарного прогнозування. Від вибору тактики діяльності некомерційної організації, тобто вироблення стратегії її фандрайзингової кампанії, залежить успіх реалізації як окремого проекту, так і її загальної місії. Тому ОГС для узгодженості дій власне своєї діяльності та ефективної реалізації як загальної місії, так і конкретних проектів, першочергово потрібно опанувати основи стратегічного планування.

Подоланню проблем досягнення позитивного ефекту фандрайзингової кампанії на мікрорівні, тобто окремої організації, сприятиме розробка стратегії фандрайзингу як повноцінного бачення та розуміння мотиваційних причин допомоги донора, які потрібно врахувати в стратегічному плануванні.

«Фандрайзинг – це не «випрошування» ресурсів благодійної організації, а «продаж» вашого продукту (послуги, проекту, програми, ідеї тощо)» [10, с. 26] взамін на задоволення мотиваційних спонукань донора. Це правило зумовлює і підкреслює важливість повноцінної широкомасштабної презентації цінності пропонованого проекту, його привабливості для грантодавця, яка проявляється через здатність задовольнити потреби організації пропонованим продуктом.

Відомий фандрайзер США Мол Уорвік пропонує неприбутковій організації п'ять стратегій поліпшення її самодостатності [1, с. 27]:

1. Зростання – забезпечення динамічного зростання доходів організації. Для цього організація повинна визначити довготривалі цілі, її команда має бути сформована та керована сильними лідерами, вона здатна управляти багатьма джерелами ресурсів, у тому числі невеликими, у ній налагодже-

но всі організаційні служби. Стратегія зростання вимагає доволі великих інвестицій, але гарантує постійний дохід, у тому числі й на організаційні потреби. Механізм реалізації стратегії – поштова розсилка.

2. Залучення донорів організації через проведення заходів та надання послуг, які цікаві донорам. В організації розробляють програми волонтерства, проведення публічних заходів, сервіси для членів (випускників). Така організація має хороший публічний імідж, відома якістю послуг, впливова в громаді. Інструменти реалізації стратегії – розсилки серед членів, залучення нових членів, телефонний фандрайзинг, розсилка інформаційних бюлетенів тощо.

3. Знаність організації в громаді та її імідж – стратегія, спрямована на поліпшення знань про організацію серед їй подібних. Передбачає привернення широкої уваги громадськості, консультування із зацікавленими особами. Прийнятна для організації з міцною підтримкою одного-двох донорів, з доволі невеликим числом прямих бенефіціаріїв, наприклад, для дослідницьких закладів, зацікавлених у розширенні послуг та адвокації. Допоможе в реалізації стратегії робота зі ЗМІ, а також проведення спеціальних заходів, робота з бізнесом щодо реалізації соціально-спрямованого маркетингу.

4. Ефективність у залученні коштів – організація процесу залучення коштів побудована так, щоб ресурси, вкладені у фандрайзинг, приносили найвищу віддачу. Така стратегія допомагає організаціям, які починають свою діяльність, коли потрібно забезпечити функціонування основних систем чи впровадження інноваційних послуг. Базується на вивіреному, досконалому фінансовому плануванні. Інструментом такої стратегії буде: отримання грантів, для більш розвинених організацій – установа систем регулярних пожертв або пожертв на робочих місцях. Прийнятна для тих, хто надає соціальні послуги.

5. Стабільність – розрахована на роки вперед стратегія отримання постійних доходів, яка дала б змогу організації витратити мінімальні кошти на фандрайзинг. Такі організації не планують розширення послуг, мають добре ім'я в громаді та постійне коло донорів, що беруть участь у їхній діяльності. Інструментом такої стратегії є ендавмент (постійний капітал) або система диверсифікованого фандрайзингу.

Ідеальну стратегію обрати неможливо, тому вони комбінуються і поділяються на основні та додаткові, а також залежать від того, на якому з етапів розвитку перебуває НПО.

На наш погляд, у процесі планування фандрайзингового проекту та виборі стратегії фандрайзингу для організації необхідно визначати оцінку ефективності фандрайзингової діяльності, тобто рівня досягнення позитивного ефекту реалізації проекту. Таку оцінку може здійснювати керівництво організації або незалежний оцінювач (аудитор) та, для більшої прозорості ді-

яльності, висвітлювати, наприклад, на власному сайті, її результат, який буде цікавим як для донорів, так і для бенефіціантів та партнерів. З набуттям поширення та вдосконалення методики оцінювання можливе проведення рейтингування ОГС, що стриятиме підвищенню їх активності та стимулюватиме розвиток через конкуренцію.

Для визначення ефективності фандрайзингової діяльності ми пропонуємо застосування такої формули (1) розрахунку інтегрального показника результативності фандрайзингової діяльності ($I_{РФД}$), що включає найбільш суттєві фактори, які прямо або опосередковано впливають на результат кампанії, проте висвітлюють ефективність незалежно від розміру організації – це рівень кваліфікації персоналу з фандрайзингу (частка наявності в штаті організації сертифікованих фандрайзерів), масштабність застосування фандрайзингу (частка фандрайзингових заходів, проведених організацією за відповідний період), ефективність діяльності організації (частка реалізованих проєктів за відповідний період), співвідношення надходжень і видатків організації; рівень донорства самої організації (частка видатків організації на благодійну діяльність), наявність в організації фандрайзингового відділу:

$$I_{РФД} = \frac{O_{\phi}}{C_{\text{пр}}} + \frac{З_{\phi}}{З_{\text{е}}} + \frac{П_{\text{р}}}{П_{\text{е}}} + \frac{B}{H} + \frac{B_{\phi}}{B} + \Phi B, \quad (1)$$

де O_{ϕ} – освіта сертифікованого фандрайзера;

$C_{\text{пр}}$ – чисельність працівників організації загалом;

$З_{\phi/\text{е}}$ – кількість проведених організацією заходів відповідно з фандрайзингу / загалом;

$П_{\text{е/р}}$ – кількість проєктів організації відповідно всього запропонованих / реалізованих;

B, B_{ϕ} – відповідно видатки організації загалом, витрати на благодійну діяльність;

H – надходження організації загалом;

ΦB – наявність в організації фандрайзингового відділу (показник за наявності відділу становить – 1, за відсутності – 0).

Якщо інтегральний показник результативності фандрайзингової діяльності ($I_{РФД}$) входить у проміжок 0–2,5, то результат розпочатої кампанії становитиме відповідно 0–50 % успішного проходження проєкту за етапами фандрайзингової діяльності та його реалізації, якщо $I_{РФД}$ входить у проміжок 2,51–5 і більше, то вищий позитивний результат кампанії – наближений до 100 % і вище.

Висновки

Розробка моделі фандрайзингової діяльності в Україні як структурно організованого інструменту соціальної допомоги та впровадження фандрайзингу в практику роботи ОГС, на нашу думку, сприятиме вирішенню безлічі проблемних питань соціального сектору економіки, а також забезпеченню розвитку й ефективної діяльності організацій громадянського суспільства. На наш погляд, удосконалення інституційного забезпечення фандрайзингової діяльності, усебічне застосування ІТ-технологій, підтримка органів влади, вивчення та впровадження зарубіжного досвіду з даної сфери, підвищення рівня поінформованості населення і неприбуткових організацій про фандрайзингову діяльність та збільшення досліджень щодо даного явища в науковому та освітньому середовищі допоможе вдосконалити та поширити фандрайзинг в Україні з метою забезпечення реалізації соціально значущих програм, науково-дослідних проектів та безперебійної діяльності неприбуткових організацій. Розрахунок інтегрального показника результативності фандрайзингової діяльності в рамках розробки стратегії фандрайзингової кампанії організацій надасть зацікавленим сторонам проекту можливість прозорого оцінювання, а також рейтингування організацій громадянського суспільства на основі ефективності діяльності, незважаючи на розміри організацій, що стрийтиме підвищенню їх активності та стимулюватиме розвиток.

Література

1. Куц С. Фандрайзинг АВС : посібник для початківців / С. Куц. – К. : Центр філантропії, 2008. – 92 с.
2. Артемьева Т. В. Фандрейзинг. Привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб. : Лань, 2010. – 286 с.
3. Балашова А. Л. Фандрайзинг для молодежной организации: конспект лекций / А. Л. Балашова. – М. : МГГУ им. М. А. Шолохова, 2008. – 103 с.
4. Башун О. В. Вплив маркетингу і фандрейзингу на трансформацію бібліотек / Наук. ред. В. С. Білецький, докт. техн. наук. – Донецьк : УКЦентр, 1999.– 204 с.
5. Дуглас Александер Дж. Основные принципы фандрейзинга / Александер Дж. Дуглас и Кристина Дж. Карлсон. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 240 с.

6. Комаровський О. В. Фандрейзинг у питаннях, відповідях та цитатах : навч. посіб. / О. В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с.
7. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг : навч. посіб. / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.
8. Офіційний сайт Інституту професійного фандрайзингу. – Режим доступу : <http://fundraiser.org.ua/> – Заголовок з екрану.
9. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січ. 2012 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – К. : Укрправінформ, 2012. – 455 с.
10. Фандрайзинг : навч. посіб. – Центральноукраїнський регіональний навчальний центр. Партнерство громад фундація «Україна-США» (USAID), 2003. – 95 с.
11. Міщенко С. Г., Соколова А. М. Інституційне забезпечення фандрайзингу в Україні та перспективи розвитку / С. Г. Міщенко, А. М. Соколова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 1 (56). – С. 275–281. – (Серія «Економічні науки»).
12. Громадські організації в Україні у 2010 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 152 с.
13. Громадські організації в Україні у 2011 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 157 с.
14. Діяльність громадських об'єднань в Україні у 2013 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 151 с.

Стаття надійшла до редакції 2 лютого 2015 р.



Економіка України

Юрій ЖУРАВЕЛЬ

**ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ
ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Резюме

Досліджено тенденції формування інвестиційних ресурсів для модернізації економіки України, які спрямовуються з бюджету, утворюються в корпоративному секторі, банківській системі, недержавних пенсійних фондах, домогосподарствах, на фондовому ринку і надаються іноземними інвесторами. Виявлено тенденції, що свідчать про звуження джерел інвестицій, які можна залучити в корпоративному секторі та на фондовому ринку. У частині приватних (колективних) інвестицій виявлено потенційні можливості їх суттєвого збільшення та подальшого цільового спрямування через інститути спільного інвестування в модернізаційні проекти. Запропоновано на державному рівні розробити дієві механізми стимулювання процесів інвестування в корпоративному секторі, а також сформувати розгалужену інституційну мережу з відбору інноваційних проектів як державно важливих об'єктів для розміщення інвестицій.

Ключові слова

Держава, модернізація суспільства, модернізація економіки, інституційні зміни, консолідація фінансових ресурсів, інвестиції, інновації.

© Юрій Журавель, 2015.

Журавель Юрій, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Класифікація за JEL: P21, E22.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження такого явища, як модернізація економіки, зумовлено тим, що модернізація – це всебічний процес, який передбачає одночасно багато змін. Модернізаційні зміни експерти розглядають у контексті якісно нових кроків суспільства в напрямі індустріалізації, урбанізації, раціоналізації, посилення ролі особистості, поєднання науки з виробництвом тощо. Існують різні інтерпретації поняття «модернізація», зокрема: 1) як синонім усіх прогресивних соціально-економічних змін, що створюють умови для руху суспільства вперед; 2) як ототожнення із сучасністю, для розбудови якої необхідно провести комплекс соціальних, економічних, культурних, політичних та інтелектуальних трансформацій. У загальному трактуванні під модернізацією розуміють перехід від традиційного суспільства до сучасного, що передбачає орієнтацію на інновації, світський характер соціального життя, поступовий (нециклічний) розвиток економіки, індустріальний характер виробництва, масову освіту, високий професійний рівень спеціалістів [4, с. 218]. З огляду на те, що модернізаційні зміни потребують значних фінансових ресурсів, доцільно ґрунтовно досліджувати потенційні джерела інвестиційних ресурсів, які може бути спрямовано в проекти модернізації економіки.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми модернізації економіки ґрунтовно досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені. Багато праць присвячено теоретичним і емпіричним питанням, що впливають із розуміння сутності модернізації та розглядаються в контексті синтезу структурних, технологічних, інституційних змін, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності економіки різних країн, соціальних стандартів, ефективності роботи інститутів тощо. Значний внесок у дослідження сутності модернізації внесли М. Вебер, У. Ростоу, Ш. Ейзенштадт, М. Кондратьєв, С. Кузнець, В. Мітчел, О. Конт, Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, Г. Мюрдаль, Г. Кан, Д. Бел, Дж. Скотт, Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон, А. Аганбегян, О. Білокрилова, Р. Гринберг, О. Джумов, Р. Нурєєв, В. Полтерович, Є. Ясін.

В Україні теоретичні основи модернізації розробляють такі відомі вчені, як А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, П. Єщенко, В. Семиноженко, Г. Черніченко, А. Чухно. Інституційний та інноваційний аспекти модернізації отримали розвиток у роботах Ю. Бажала, К. Бужимської, З. Варналія, Я. Жаліла, О. Лапко, Л. Федулової. Фінансово-кредитні механізми інвестицій-

ного забезпечення модернізації економіки та структурних змін детально досліджують Я. Белінська, А. Вожжов, А. Даниленко, В. Зимовець, О. Терещенко, В. Федосов, Л. Шаблиста та інші.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. У наукових працях знайшло відображення доволі багато проблемних питань щодо модернізації суспільства. Особливу увагу приділяють аналізу впливу глобальних чинників на національну економіку [12; 15], зайнятість населення [3], розвиток галузей, які визначають стан конкурентоспроможності країни на світовому рівні [1; 10; 11; 16], створенню та діяльності інститутів [5; 18]. Але найбільше наукових праць присвячено перспективам інноваційного розвитку [8; 14; 17; 19], що, враховуючи спрямованість модернізації на забезпечення переходу від традиційного суспільства до сучасного, є цілком обґрунтованим. З огляду на те, що модернізаційні зміни вимагають значних інвестицій, необхідно активізувати наукові дослідження в частині оцінки потенційних джерел інвестиційних ресурсів, що формуються в бюджеті, корпоративному секторі, банківській системі, домогосподарствах, на фондовому ринку, надаються іноземними інвесторами тощо. Це дасть змогу більш адекватно оцінювати поточні перспективи економіки та визначати завдання на довгострокову перспективу в частині здійснення модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Модернізація має тривалу історію і бере початок ще з XVI ст. Як масштабний суспільний процес модернізація розпочалася в XVIII ст., досягнувши свого піку в XX ст. Наукові дослідження модернізації почалися також у XX ст. Зокрема, класичну теорію модернізації було сформульовано в 1950–1960 рр. У другій половині XX ст. спостерігалися «три хвилі» досліджень модернізації – модернізації класичного типу, постмодерну, нової модернізації [18].

Особливе місце історією відведено класичній модернізації, оскільки це історичний перехід від аграрного традиційного суспільства до сучасного індустріального і являє собою революційний поступ, який характеризується комплексністю, систематичністю, доволі тривалим періодом розвитку, глобальністю охоплення. Такий перехід передбачає розвиток передових індустріальних технологій, політичних, культурних і соціальних механізмів, які здатні постійно підтримувати індустріальний розвиток галузей і всіх сфер життя. Модернізаційні зрушення справляють значний вплив на соціальні інститути, групи населення, суспільне середовище тощо.

Варто підкреслити, що модернізація за класичного підходу розглядається в контексті розбудови індустріального суспільства. Неокласичний же напрям як основу модернізації визначає зміцнення приватної власності та демократії. Кейнсіанська концепція модернізації виходить із припущень, що для виходу з лещат бідності потрібний «великий поштовх», що передбачає структурні техніко-економічні зміни в основних галузях. Засновник інституційної концепції модернізації Г. Мюрдаль розглядав модернізацію через призму

підвищення ступеня задоволення основних потреб членів суспільства [13, с. 28–29].

Класична теорія досліджує розбудову індустріального світу, а постмодернізації – його подальший розвиток. Відповідно до теорії постмодернізації, розвиток цивілізації має три періоди – традиційне суспільство (доіндустріальне), сучасне (індустріальне), постмодерне (постіндустріальне), у результаті чого досягається прозорість дій влади, свобода особистості, максимум щастя, надаються переваги постматеріальним цінностям. Але слід звернути увагу на те, що теорія постмодернізації пояснює цілі розвитку суспільства з тих позицій, що індустріальна економіка – це далеко не кульмінаційна «крапка». Розвинені країни переключаються з індустріалізації на деіндустріалізацію, про що свідить постійне зниження частки промисловості та зростання сфери послуг. У свою чергу, індустріальне суспільство – теж не остання кульмінаційна «крапка» [18], оскільки урбанізація дедалі частіше замінюється бажанням людей жити за містом, у сільській місцевості.

Учені Черніченко Г. О та Єфременко А. В., досліджуючи сутність теорій модернізації, зробили висновок, що модернізація – це найважливіша зміна людської цивілізації з часів промислової революції XVIII ст., яка охоплює зміни в діяльності, поведінці, процесах, змісті, структурі, системі й самій ідеї людської цивілізації. Таким чином, модернізація – це історичний і комплексний процес розвитку, змін та тісної міжнародної взаємодії сучасних цивілізацій, які підтримують пріоритети інноваційного розвитку та міжнародної конкуренції [18]. Бужимська К. О. під модернізацією розуміє сукупність економічних, політичних, державно-правових, психологічних, культурологічних зрушень та перетворень конкретної соціально-економічної системи в напрямі її осучаснення і постійного вдосконалення; наближення соціально-економічних систем та їхніх фрагментів до максимально можливого рівня розвиненості [4, с. 219]. Основними характеристиками процесу модернізації є:

- комплексність – модернізація охоплює всі сфери життя суспільства й усі верстви населення;
- системність – зміни в одній сфері зумовлюють зміни в інших сферах, навіть якщо вони на перший погляд тісно не пов'язані між собою;
- глобальність – почавшись в індустріальних західних країнах, модернізація поширилася на весь світ;
- поетапність – існують певні послідовні етапи (виникнення реформаторської еліти, ініціювання перетворень, визначення програми реформ, поширення і закріплення позитивних результатів);
- диференційований характер – модернізація в різних країнах має свої індивідуальні особливості, виходячи з традицій, національної культури, етики, стану розвитку економіки та місця кожної країни у світовому поділі праці.

Таким чином, модернізація охоплює всі сфери життя і позначається на культурі, економіці, політиці, соціальній сфері. Змінюється ціннісна орієнтація соціальних груп; посилюється значимість знань, наукових досліджень, володіння якомога ширшою інформацією. В економіці стає пріоритетним технологічний розвиток, заснований на використанні наукового знання. Поглиблюється суспільний і технічний поділ праці, отримує розвиток вторинний (індустрія, торгівля) та третинний (послуги) сектори економіки, розширюються ринки товарів, капіталів, робочої сили. У політиці спостерігається підвищення політичної активності громадян. Формуються і поступово розвиваються сучасні громадські інститути. У соціальній сфері головними стають: індивідуалізація, де базовою соціальною одиницею є індивід, а не група; диференціація, у результаті якої передаються деякі функції від родини до соціальних інститутів; формалізація, тобто посилення значущості соціальних інститутів, домінуючої ролі науки та думки експертів; зростання професійної спеціалізації; покращення якості життя [4, с. 225].

На необхідність забезпечення моральної, гуманістичної, соціальної сутності модернізації чітко вказує визначний учений, академік НАНУ Геєць В. М. у статті «Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка» Відомий учений підкреслює, що «...трансформація суспільства в процесі формування соціально орієнтованої ринкової економіки призвела до того, що суспільство понесло значні соціальні втрати, а ринкова трансформація, по суті, виявилася не лише соціально неорієнтованою чи хоча б нейтральною, але часто соціально агресивною моделлю ринку, де привласнення, прибуток і багатство нерідко досягали крайнощів...» [7, с. 121]. Тобто, процесом модернізації необхідно цілеспрямовано й ефективно керувати з боку держави, не сподіваючись на регулятивну дію ринкових сил. Неодноразово експерти висловлювали думку, що доцільно застосовувати ефективні механізми управління модернізацією на всіх рівнях і в усіх сферах економіки.

Такі вимоги особливо стосуються механізмів інвестиційного забезпечення модернізації та задіяння для її впровадження всіх потенційних джерел фінансових ресурсів. При цьому потенційні джерела необхідно акумулювати в усіх секторах: фінансових та нефінансових корпораціях, державному управлінні, домашніх господарствах, некомерційних організаціях з метою їх подальшої консолідації та концентрації на перспективних напрямках інноваційного розвитку держави. На цьому шляху вагома роль належить процесу перетворення заощаджень у реальні інвестиції. Консолідація і концентрація інвестицій у ключових галузях може дати потужний поштовх для економічного розвитку і підвищення соціальних стандартів.

Згідно зі світовою практикою, динаміка інвестицій є фундаментальним параметром відтворювального процесу, що визначає можливості оновлення основного капіталу, проведення структурних реформ, формування базису довгострокового розвитку економіки. Але на даний час в Україні домінує відтворення 3-го технологічного укладу (металургія, неорганічна хімія), розвиваються малонаукоємні та низькотехнологічні сировинні галузі (добувна, па-

ливна, харчова, легка промисловість), а кількість підприємств, які реально впроваджують інновації, становить 12–13,5 % (що в 3–4 рази менше, ніж у розвинених країнах). За розрахунками експертів, для якісного прориву необхідно збільшити частку технологічно високих виробництв до 35–40 %, частку наукоємної продукції – до 25–30 %, питому вагу підприємств, що впроваджують інновації, – до 35–45 % [17, с. 3]. А це може бути досягнуто завдяки вжиттю заходів у частині кардинальної зміни структури економіки, створенню ефективного інституційного середовища та пошуку реальних джерел фінансових ресурсів для інноваційного розвитку національної економіки. Тому визначення наявних та потенційних фінансових ресурсів, які може бути спрямовано через інвестиційні механізми в розвиток економіки та модернізаційні зміни, є особливо важливим.

За класифікацією, джерела ресурсного забезпечення модернізації національної економіки складаються з внутрішніх та зовнішніх [14]. До внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів модернізації можна віднести:

- прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- резервні та страхові фонди;
- внески засновників у статутний капітал;
- дивіденди, відсотки, дохід від операцій із капіталом та фінансового інвестування;
- спонсорські та донорські внески.

До зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів модернізації можна віднести:

- ресурси вітчизняних та іноземних інвесторів;
- банківський інвестиційний кредит;
- цільовий державний кредит;
- податковий інвестиційний кредит;
- емісію акцій;
- емісію облігацій;
- фінансовий лізинг;
- кошти державного та місцевого бюджетів;
- субсидії, дотації, гранти, пільги;
- кошти державних підприємств;
- благодійні внески.

Таким чином, теоретично існує доволі багато джерел фінансових ресурсів, які може бути спрямовано на цілі модернізації економіки. Але для кількісної оцінки величини всіх зазначених ресурсів у статистиці не узагальнюють необхідну інформацію. Тому в нашому дослідженні використано статистичні збірники, де представлено дані по капітальних інвестиціях, та звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, у яких наведено показники щодо обсягів емісії цінних паперів та структури торгівлі цінними паперами.

Про те, які ж реально й у яких обсягах було задіяно фінансові ресурси для модернізації, свідчить динаміка капітальних інвестицій (табл. 1). Структура джерел фінансування капітальних інвестицій показує реальних суб'єктів інвестиційного процесу. Завдання полягає в тому, щоб сконцентрувати кошти на пріоритетних напрямках модернізації та створити ефективне інституційне середовище як для інвесторів, так і для споживачів інвестицій.

Як показують дані таблиці 1, з усіх джерел капітальних інвестицій за останні п'ять років 60–66 % – це власні кошти підприємств і організацій, близько 10 % (у 2013 році – лише 5 %) – бюджетні, 12–17 % – кредити банків, 2–4 % – іноземних інвесторів, 5–9 % – заощадження населення. Необхідно звернути увагу, що на капітальні інвестиції спрямовується не більше від 25 % від нарахованої амортизації, хоча амортизація (враховуючи її економічну сутність) має, насамперед, спрямовуватись на капітальні інвестиції. Незначну частку бюджетних ресурсів в капітальних інвестиціях зумовлено тим, що поточні видатки становлять 83–93 %, а капітальні – близько 10 %. Кардинально змінити ці пропорції без зміни структури економіки та пріоритетів державних видатків, які мають переважно соціальне спрямування, доволі проблематично. За висновками експертів, розширення обсягів державного інвестування може відбуватися за рахунок скорочення необґрунтованих пільг, ревізії чинних програм на предмет відповідності цілям стратегічного розвитку, скорочення витрат на державне управління. Збільшення капітальних видатків має відбутися, з одного боку, у напрямі підтримки конкретних інвестиційних проектів у пріоритетних сферах, а з іншого – за збільшення фінансування капітальних витрат у тих сферах, які споживатимуть продукцію, вироблену в результаті реалізації цих проектів [11, с. 43].

Частка кредитів банків у капітальних інвестиціях також незначна, хоча, як засвідчили проведені нами розрахунки, від загальних ресурсів, що перебувають у розпорядженні банків (які включають власний капітал та залучені кошти фізичних та юридичних осіб), на капітальні інвестиції спрямовується лише від 2,5 до 7 %. Таким чином, ресурси банків для капітального інвестування використовують обмежено, що свідчить про неврахування банківською системою дійсного попиту суб'єктів економіки на кредити для інноваційного розвитку. Іноземні інвестори також практично не вкладають кошти, їхня частка в капітальних інвестиціях становить до 5 %.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в Україні за джерелами фінансування

	2009		2010		2011		2012		2013	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Кошти державного бюджету	8361	4,3	10952,2	5,8	18394,6	7,1	17141,2	5,8	6497,8	2,4
Кошти місцевих бюджетів	5914	3,1	6367,7	3,4	8801,3	3,4	9149,2	3,1	7219,2	2,7
Власні кошти підприємств і організацій	127435	66,1	114963,6	60,8	152279,1	58,6	175423,9	59,7	170675,6	63,8
з них амортизаційні відрахування	24076,3	12,7	26175,6	17,2	25799,9	14,7	27654,2	16,2
Кредити банків та інших позик	25587	13,3	23336,2	12,3	42324,4	16,3	50104,9	17,1	40878,3	15,3
кредити іноземних банків	2991,8	12,8	5002,8	11,8	8263,7	16,5	4497,4	11,0
іпотечне кредитування	161,2	0,7	149,5	0,4	257,7	0,5	577,1	1,4
Кошти іноземних інвесторів	8209	4,2	4067,7	2,1	7196,1	2,8	5040,6	1,7	4881,2	1,8
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	5502	2,8	16176,0	8,6	15102,9	5,8	21975,1	7,5	21770,0	8,1
Кошти населення на будівництво власних квартир	4796	2,5	4654,2	2,5	4470,0	1,7	3650,9	1,2	6574,8	2,5
Інші джерела	7074	3,7	8543,0	4,5	11363,9	4,3	11205,9	3,9	9230,9	3,4
Усього	192878	100	189060,6	100	259932,3	100	293691,7	100	266728,0	100

Джерело: Капітальні інвестиції в Україні. Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України; 2010 р. – С. 6–8; 2011 р. – С. 6–9; 2012 р. – С. 7–9; 2013 р. – С. 7–9; Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України, 2014. – К. : ТОВ «Август Трейд». – 533 с. – С. 184.

Щодо такого важливого джерела інвестицій, як заощадження населення, варто підкреслити, що на даний час залишається високою частка витрат на придбання товарів і послуг (79–84 %). Але частка вкладень вільних ресурсів у приріст фінансових активів становить близько 10 %, у нагромадження нефінансових активів – до 2 %. Таким чином, можна констатувати появу зацікавленості громадян бути інвесторами. Ці тенденції підтверджуються зміною структури обсягу торгівлі на фондовому ринку, де цінні папери інститутів спільного інвестування в 2013 році становили 29,6 %, проти 5–7 % у минулих

роках (табл. 2, 5). Варто підкреслити, що інститути спільного інвестування є сучасною формою фінансового посередництва в рамках системи колективного інвестування, до якої належать інвестиційні та пенсійні фонди.

Оцінюючи інвестиційні ресурси, експерти підкреслюють, що вагомим доповненням до наявних ресурсів, реальними і значними за обсягами є кошти, які можна одержати в результаті кредитної емісії центрального банку та їх цільового спрямування на реалізацію інноваційних програм із використанням пільгових ставок [6, с. 24]. Учені пропонують розширити джерела капітальних інвестицій за рахунок цільової емісії, спрямованої на інноваційні проекти.

Дослідник О. Джумов зробив прогностичні розрахунки потреби підприємств у фінансових ресурсах, які можна консолідувати з різних джерел, де прибуток становив 20,5 %; іноземні інвестиції – 21 %; банківські кредити – 15,8 %; прями іноземні інвестиції в статутний капітал – 15 %; амортизація – 11 %, облігації – 7,2 %; ресурси бюджетів та позабюджетних фондів – 3,2 %; первинне розміщення акцій – 2,6 %; обліковані банками векселі корпорацій – 0,9 %. Крім того, О. Джумов для консолідації фінансових ресурсів на конкретні цілі пропонує максимально задіяти ресурси корпоративного сектору за рахунок [9]:

- раціоналізації витрат виробництва й обігу, рівня оподаткування, що в змозі збільшити величину прибутку та амортизації;
- використання пайових та інвестиційних фондів, у тому числі тих, що входять до складу корпорацій за умов надання гарантій інвесторам;
- реалізації спільних інвестиційних проектів на дольовій основі із зацікавленими компаніями і приватними інвесторами, у тому числі за рахунок кредитних ресурсів банків;
- притоку іноземного капіталу завдяки стимулюванню іноземних інвесторів, забезпечення їх безпеки та зниження ризиків;
- концентрації інвестиційного капіталу компаній, формування регіональних інвестиційних корпорацій зі створенням у їхній структурі пайових інвестиційних фондів;
- залучення коштів пенсійних фондів, страхових компаній; а також кредитно-грошових ресурсів, заощаджень населення, портфельних та прямих іноземних інвестицій;
- залучення інвестиційних ресурсів на фондовому ринку за допомогою додаткової емісії акцій, розміщення облігацій.

Проаналізуємо дані Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку України в частині оцінки потенційних ресурсів, які можна залучити на фондовому ринку для цілей модернізації економіки. Для цього розглянемо

динаміку зареєстрованих випусків цінних паперів, обсяги та структуру торгів на фондовому ринку (табл. 2–5). Як свідчать дані звітів Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, на початок 2014 року в Україні було зареєстровано випусків цінних паперів на загальну суму 1264,5 млрд грн, з них акцій – 572 млрд грн. На цьому фоні доволі значною виглядає сума зареєстрованих цінних паперів інститутів спільного інвестування – 406,4 млрд грн. Аналізуючи співвідношення зазначених величин та дані таблиць 2, 3, 5, можна зробити висновок, що в корпоративному секторі, порівняно з колективною (приватною) системою інвестування, формується обмежений обсяг інвестицій, які можна залучити на фондовому ринку.

Таблиця 2

Динаміка обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні,
 млрд грн. (наростаючим підсумком)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Зареєстровані випуски цінних паперів усього, млрд грн.	740,0	835,6	1014,8	1122,5	1264,5
з них:					
Акції	393,1	433,7	491,9	507,7	571,9
Цінні папери інститутів спільного інвестування	207,3	252,7	337,3	371,3	406,4

Джерело: дані таблиць 2–6 узагальнено на основі Річних звітів Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <<http://nssmc.gov.ua>>.

Про динаміку зареєстрованих цінних паперів за кожний рік у період 2009–2013 рр. свідчать дані таблиці 3. Зокрема, з 2009 року обсяги випуску акцій помітно зменшилися. Це також свідчить про звуження потенційних джерел інвестицій, які можна залучити на довгостроковій основі в корпоративному секторі.

Про недостатні обсяги інвестиційних ресурсів, які фактично залучаються в економіку України на довгостроковій основі, свідчать дані таблиці 4. Так, у 2013 році за рахунок довгострокових цінних паперів в економіку було залучено 85 млрд грн., а за рахунок надання довгострокових кредитів – 74 млрд грн. Із 74 млрд грн. довгострокових кредитних ресурсів на капітальні інвестиції було спрямовано менше від 35 млрд грн. (табл. 4).

Таблиця 3

Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні за відповідний рік

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Зареєстровані випуски цінних паперів за рік, млрд грн.	162,7	95,5	179,2	107,7	142,0
з них:					
Акції	101,1	40,6	58,2	15,8	64,2
Облігації підприємств	10,1	9,5	35,9	51,4	42,5
Цінні папери інститутів спільного інвестування	51,1	45,5	84,5	34,0	35,1

Таблиця 4

Залучені в економіку України інвестиції в 2009–2013 роках, млрд грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Довгострокові кредити банків	85,6	47,4	88,3	67,2	74,2
Довгострокові цінні папери	56,3	68,6	100,2	73,7	85,3
Разом	141,9	116,0	188,5	140,9	159,5

Про обмежені можливості залучення ресурсів для модернізації економіки на фондовому ринку свідчить динаміка та структура обсягу торгів на ринку цінних паперів (табл. 5).

Проведені розрахунки показали, що найбільшу частку в 2011–2013 рр. (40–48 %) становили державні облігації, які за своїм цільовим призначенням є борговими інструментами, оскільки використовуються для фінансування дефіциту бюджету і тому не можуть розглядатися як джерело інвестицій для модернізації економіки. Найбільш несприятливим є те, що частка акцій та облігацій підприємств має тенденцію до зменшення. Зокрема, у 2009 році в структурі обсягу торгів акції становили 44 %, у 2010 році – 36 %, у 2013 році – лише 10 %. Обсяги торгівлі акціями підприємств також зменшуються. Якщо в структурі торгів у 2009 році вони становили 7,6 %, то в наступні роки – 4–5 %. Хоча обсяги емісії облігацій підприємств (табл. 3) у 2011–2013 роках були на рівні 35–50 млрд грн., це суттєво не вплинуло на їхню привабливість для інвесторів.

Таблиця 5

Динаміка та структура обсягу торгів на ринку цінних паперів в Україні,
 млрд грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Усього	1067,3	1537,8	2171,1	2530,9	1677,0
з них:					
Державні облігації, млрд грн.	99,0	354,1	855,5	1217,0	721,5
частка, %	9,3	22,9	39,4	48,1	43,0
Цінні папери інститутів спільного інвестування, млрд грн.	76,3	115,5	114,7	137,7	496,5
частка, %	7,15	7,49	5,27	5,44	29,6
Акції, млрд грн.	470,7	556,2	636,1	591,9	171,1
частка, %	44,1	36,1	29,3	23,4	10,2
Казначейські зобов'язання та векселі, ощадні сертифікати, сертифікати фондів операцій з нерухомістю, іпотечні цінні папери, депозитні сертифікати НБУ, заставні цінні папери, млрд грн.	339,3	441,8	435,7	426,9	167,4
частка, %	31,79	28,72	20,06	16,86	9,98
Облігації підприємств, млрд грн.	81,1	69,5	103,7	124,9	98,8
частка, %	7,6	4,5	4,8	4,9	5,9
Деривативи (похідні цінні папери), млрд грн.	0,1	3,7	24,0	24,9	18,0
частка, %	0,01	0,24	1,1	0,98	1,07
Муніципальні облігації, млрд грн.	0,7	0,5	1,7	7,5	3,6
частка, %	0,06	0,03	0,08	0,3	0,21

Таким чином, на даний час механізми фондового ринку в частині залучення інвестицій корпоративного сектора є не повністю задіяними. Водночас ринок колективних інвестицій (інститути спільного інвестування) демонструє більшу активність і може розглядатися як джерело інвестування інноваційних проектів для цілей модернізації економіки. Але для цього необхідно сформувати інституційну систему з відбору інноваційних проектів як державно важливих об'єктів для цільового інвестування.

Визначний учений А. Г. Аганбегян пропонує для модернізації та інноваційного розвитку економіки задіяти кошти пенсійних фондів (у тому числі недержавних), ресурси страхових компаній, пайові фонди, кошти банків та інвестиційних компаній, а також здійснювати випуск прибуткових державних

цінних паперів для іноземних інвесторів і населення [2]. Це підтверджує висновок про те, що в Україні може бути значно розширено джерела залучення інвестицій на консолідованій основі з метою їх подальшого спрямування на конкретні цілі.

Аналіз показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні показав (табл. 6), що вони поки що володіють активами в обсязі близько 2 млрд грн. Третина активів – це грошові кошти, які використовують для нарахування доплат до пенсій. В облігації підприємств недержавними пенсійними фондами спрямовано близько 30 %, акції – 13–18 %, державні цінні папери – 10–15 % загальної величини активів. Таким чином, за рахунок недержавних пенсійних фондів для інвестування економіки можна залучити суму близько 1–1,5 млрд грн., що, порівняно, наприклад, із ресурсами інститутів спільного інвестування (табл. 2, 3, 5), є незначною величиною.

Таблиця 6

Окремі показники діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість недержавних пенсійних фондів (НПФ), од.					
відкриті	71	71	70	65	57
корпоративні	11	8	8	9	9
професійні	10	10	10	10	8
Загальна вартість активів НПФ, млрд грн.	0,85	1,13	1,38	1,66	2,13
Структура активів НПФ, %					
грошові кошти	...	38,1	32,4	35,1	38,8
облігації підприємств	...	цінні папери разом	25,3	31,3	30,9
акції	...		18,5	15,5	13,0
державні цінні папери	...		15,0	11,7	10,7
облігації місцевих позик	...	49,2	0,5	0,2	0,5
об'єкти нерухомості	...	5,7	3,5	3,0	2,7
банківські метали	...	2,8	1,9	1,1	0,7
інші інвестиції	...	4,2	2,74	2,1	1,27

Враховуючи, що на даний час обсяги ресурсів, які спрямовують на цілі модернізації, є обмеженими, для суттєвого збільшення їх розміру необхідно задіяти новий механізм пошуку і залучення ресурсів, що ґрунтується на

принципах консолідації (тобто їх об'єднання для конкретної мети). Як показали результати нашого дослідження, потенційні джерела інвестиційних ресурсів у наявності є, однак вони розпорошені й тому використовуються не цілеспрямовано. Усі ресурси необхідно консолідувати та спрямовувати на найважливіші для інноваційного розвитку проекти. Процес консолідації фінансових ресурсів має об'єднати фінансову діяльність держави, регіонів, суб'єктів підприємництва, інвестиційних фондів для вирішення індустріально та соціально значимих задач. За висновками учених, категорія «консолідовані фінансові ресурси» являє собою елемент усвідомленої та виваженої економічної політики держави, що базується на об'єднанні фінансових ресурсів, які належать різним суб'єктам фінансово-економічної діяльності, та дає змогу інтегрувати їхні зусилля на пріоритетних завданнях [9].

Пропозиції фахівців Національного інституту стратегічних досліджень Белінської Я. В та Медведкіної Є. О. [20] щодо збільшення обсягу інвестицій також ґрунтуються на принципах консолідації та концентрації ресурсів. Експерти пропонують нарощувати довгострокові інвестиції в реальний сектор та фінансувати модернізаційні процеси шляхом:

- активізації розбудови інфраструктури і механізмів переливу капіталів між сегментами фінансового ринку;
- сприяння розвитку внутрішнього ринку боргового фінансування, насамперед ринку акцій і «довгих» ресурсів, що має супроводжуватися створенням податкових та інших стимулів для інвесторів вкладати кошти на тривалі терміни, а також інвестувати в пріоритетні галузі економіки;
- створення умов для інвестиційної активності фізичних осіб шляхом розвитку системи колективного інвестування, поширення в обігу фінансових інструментів для індивідуальних інвесторів, інтенсифікації пенсійної та страхової реформи;
- удосконалення інституційного забезпечення інвестиційного процесу шляхом створення й розвитку спеціалізованих інвестиційних кредитно-фінансових установ; формування бюджету розвитку.

Висновки та напрями подальших досліджень. Аналіз тенденцій формування інвестиційних ресурсів для модернізації економіки України показав, що обсяги інвестицій, які можна залучити в корпоративному секторі та на фондовому ринку, мають тенденцію до зменшення. Водночас сфера приватного (колективного) інвестування демонструє значні потенційні можливості. Враховуючи, що економічне зростання та індустріальний розвиток держави значною мірою залежать від механізмів залучення вільних ресурсів, їх консолідації та концентрації на соціально важливих пріоритетах, доцільно на державному рівні розробити дієві механізми стимулювання процесів інвестування в корпоративному секторі та на фондовому ринку. Необхідно також

розглянути питання щодо формування розгалуженої інституційної мережі з відбору інноваційних проектів як державно важливих об'єктів для розміщення інвестицій в проекти модернізації. Особливу увагу науковому й експертному середовищу бажано приділити процесам розвитку інститутів спільного інвестування, оскільки на даний час зазначена сфера колективних інвестицій є практично не дослідженою, при тому, що має значні інвестиційні можливості.

Література

1. Анпілогова Ж. Д. Промисловий комплекс України: стан та перспективи модернізації [Текст] / Ж. Д. Анпілогова // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 96–98.
2. Аганбегян А. Г. Финансы для модернизации / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 3–11.
3. Бандур С. І. Модернізація економіки як чинник трансформації структури зайнятості населення // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – № 2. – С. 3–6.
4. Бужимська К. О. Теорія модернізації: виникнення, розвиток, сучасний стан / К. О. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир, 2008. – № 2 (44). – С. 216–227. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ztuir.ztu.edu.ua/3071/1/216.pdf>.
5. Вініченко І. І. Роль та значення інститутів у формуванні конкурентних відносин [Текст] / І. І. Вініченко // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 8–10.
6. Вожжов А. Про архітектуру фінансового стимулювання економічного зростання [Текст] / А. Вожжов, О. Гринько // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. – С. 22–29.
7. Геєць В. М. Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка» / В. М. Геєць // Європейська економіка. – 2014. – № 2. – С. 111–124.
8. Гриценко А. А. Методологічні основи модернізації України [Текст] / А. А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 4–12.
9. Джумов А. М. Консолидация финансовых ресурсов по обеспечению национальных интересов России : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / А. М. Джумов ; Российский университет дружбы народов. – Москва, 2009. – 34 с.
10. Дмитренко Г. А. Дійсна модернізація України на основі нового управлінського курсу: міф чи реальність / Г. А. Дмитренко, В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 14–18.

11. Кінзерський Ю. В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості [Текст] / Ю. В. Кінзерський // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 38–55.
12. Коврыжко В. В. Экономическая модернизация трансформирующихся экономик [Текст] / В. В. Коврыжко // Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования экономики»). – 2010. – Том 1. – № 1. – С. 39–46.
13. Мамалуй О. О. Про зміст механізму модернізації української економіки [Текст] / О. О. Мамалуй // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – Серія : Економічна теорія та право. – 2010. – № 3. – С. 27–34.
14. Мочалина О. С. Развитие инновационно-инвестиционного процесса как фактор реализации инновационного потенциала / О. С. Мочалина. // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2014. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
15. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України [Текст] / В. Онищенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 4–13.
16. Петрович Й. М. Основні чинники прискорення модернізації промислових підприємств / Й. М. Петрович ; Національний університет «Львівська політехніка», 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
17. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України / Аналітична доповідь [Текст] / Національний інститут стратегічних досліджень / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, О. О. Молдован [та ін.] – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
18. Черніченко Г. О. Теорії модернізації в контексті постіндустріального розвитку / Г. О. Черніченко, А. В. Єфіменко // Зб. наук. праць «Економічний вісник НТУУ «КПІ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua>.
19. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 4–12.
20. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою / Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua>.



НАШІ АВТОРИ

**Вовк
Світлана**

канд. екон. наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет,
Україна

**Данніков
Олег**

канд. екон. наук, доцент,
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана,
Україна

**Журавель
Юрій**

Тернопільський національний економічний університет,
Україна

**Клименко
Віта**

Полтавський університет економіки і торгівлі,
Україна

**Козюк
Віктор**

докт. екон. наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет,
Україна

**Пилипчук
Володимир**

канд. екон. наук, професор,
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана,
Україна

**Савич
Олександр**

канд. екон. наук, доцент,
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана,
Україна

**Соколова
Альона**

канд. екон. наук, доцент,
Полтавський університет економіки і торгівлі,
Україна

**Сумська
Тетяна**

канд. екон. наук, доцент,
Інститут економіки та організації промислового виробництва
СО РАН, м. Новосибірськ,
Росія