



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Издание Тернопольского национального экономического университета

Виктор КОЗЮК

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС И ФИСКАЛЬНАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ
ЗОНЫ ЕВРО

Владимир ПИЛИПЧУК, Олег ДАННИКОВ

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Светлана ВОВК

ВЛИЯНИЕ ТЕРРОРИЗМА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Александр САВИЧ

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Татьяна СУМСКАЯ

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ
КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ОСНОВА СИСТЕМЫ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

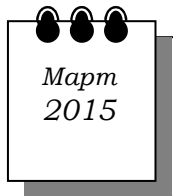
Алена СОКОЛОВА, Вита КЛИМЕНКО

МОДЕЛЬ ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Юрий ЖУРАВЕЛЬ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Том 14 (№ 1)
Март 2015



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ISSN 1684-906X

Журнал
внесён в перечень
специализированных изданий
Высшей аттестационной комиссии
в области экономических наук
(Постановление ВАК Украины
№ 1-05/2 от 10.03.2010 г.)

Том 14 (№ 1). Март 2015

Издание Тернопольского национального экономического университета

Ректор – Андрей Крысоватый

Рекомендуется
к печати ученым советом ТНЭУ
(протокол № 8 от 25 февраля 2015 г.)

Экономическая теория

- 3 Виктор КОЗЮК
ДОЛГОВОЙ КРИЗИС И ФИСКАЛЬНАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ ЗОНЫ ЕВРО

Международная экономика

- 28 Владимир ПИЛИПЧУК, Олег ДАННИКОВ
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

- 41 Светлана ВОВК
ВЛИЯНИЕ ТЕРРОРИЗМА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Микроэкономика

- 56 Александр САВИЧ
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

- 65 Татьяна СУМСКАЯ
ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ОСНОВА
СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Рынок финансово-банковских услуг

- 80 Алена СОКОЛОВА, Вита КЛИМЕНКО
МОДЕЛЬ ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Экономика Украины

- 98 Юрий ЖУРАВЕЛЬ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Адрес: 46000 Украина, г. Тернополь, ул. Львовская, 11/1202.
Тернопольский национальный экономический университет
Тел.: (0352) 47-50-75
E-mail: jee.tneu09@gmail.com
Web-страница: <http://jee.te.ua>

Журнал распространяется по почте, в розничной торговле, по электронной почте и по подписке.



Экономическая теория

Виктор КОЗЮК

**ДОЛГОВОЙ КРИЗИС
И ФИСКАЛЬНАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ
ЗОНЫ ЕВРО**

Резюме

На основе панорамного взгляда на проблему фискальной фрагментации ЕВС показано, что дивергенция зоны евро не могла быть вызвана неадекватностью принципов валютного союза. До перехода на общую валюту проблема фискальной фрагментации маскировалась более стабильным глобальным окружением и доверием к будущей политике ЕЦБ. Долговой кризис в ЕВС вывел проблему фрагментации из латентного состояния, отражая четкое разделение на страны, которые сохранили конкурентоспособность и относительно экономического роста которых сохранились положительные ожидания, характеризующиеся тем, что в них финансовые дисбалансы соединились с потерей конкурентоспособности. Спекуляции против структурной негибкости усилили фискальную фрагментацию. Фискальные, а не монетарные, причины дивергенции ЕВС кроются в сочетании искривления стимулов снижения государственного долга в среде экспансии глобальной ликвидности с институциональной слабостью модели фискальных правил Пакта о Стабильности и Росте. Доказано, что признаки фискальной фрагментации сохраняются на длительное время, угрожая усилению чувствительности макрофинансовой стабильности ЕВС к политике экономии отдельных стран. Фискальная фрагментация зоны евро несовместима с перспективами общей валюты как резервной.

© Виктор Козюк, 2015.

Геец Валерий, докт. экон. наук, профессор, академик НАН Украины, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины.

Ключевые слова

Зона евро, государственный долг, долговой кризис, фискальная фрагментация, фискальные правила.

Классификация по JEL: H30, H63.

Введение

Перерастание глобального финансового кризиса в кризис суверенного долга развитых стран с особым драматизмом проявилось в Европейском валютном союзе. Пристальное внимание к данной проблеме продемонстрировало попытки как подтвердить внутреннюю уязвимость зон монетарной интеграции в фискальных шоков, так и указать на нежизнеспособность единой европейской валюты в свете глобальной монетарной конкуренции. Несмотря на то, что окончательное урегулирование долгового кризиса в ряде европейских стран еще не завершено, структурные реформы в ЕС–ЕВС демонстрируют четкую направленность на одновременное сочетание обеспечения фискальной устойчивости и гибкости экономик стран-членов. Объявленный в 2011 г. пакет реформ призван продемонстрировать решительные намерения по созданию макрофискальных, структурных и институциональных предпосылок для того, чтобы механизм единой монетарной политики опирался на лучший фундамент долговой устойчивости.

Впрочем, долговой кризис в ЕВС не может рассматриваться в традиционном спектре анализа осложнений с суверенной платежеспособностью. Более того, дело даже не в том, что события 2009–2012 гг. продемонстрировали наличие фундаментальных рисков макроэкономической стабильности, теоретически известных еще по опыту анализа фискальных детерминант краха большинства исторически известных валютных союзов. Особенностью теоретического анализа уязвимости ЕВС к асимметриям в монетарной и фискальной политике является ряд обстоятельств. Формирование зоны евро опиралось на политико-институциональную трактовку выгод от монетарной интеграции для нивелирования валютных рисков, к которым система тесных торговых связей проявляла особую уязвимость, повышение

конкурентоспособности и стабильности макроэкономической политики, снижение долгосрочных процентных ставок в результате доверия к единому Центробанку и т. д. Соответствие критериям оптимальной валютной зоны имело не аргументационный, а отрицательный по валютной унификации характер. При этом вопросы рисков фискальной гетерогенности всегда дебатировались довольно активно, но в процессе фактической евроинтеграции отошли на задний план до момента обнаружения признаков нежелания отдельных стран соблюдать фискальные правила. С другой стороны, фискальная политика не анализировалась в свете того, что интеграционная зона может быть уязвимой к процессам асимметричного накопления финансовых дисбалансов и потери конкурентоспособности именно теми странами, которые находятся на более ранних стадиях реальной конвергенции. Долговой кризис в ЕВС породил довольно существенную проблему фискальной фрагментации, которая на предыдущих этапах развития интеграционной зоны в Европе не давала о себе знать, даже несмотря на то, что всегда существовала и в латентном, и в проявленном состоянии. Наибольшей проблемой такой фрагментации является то, что она может превратиться в отправную точку к еще более широкой дивергенции зоны евро. Навязывание ЕЦБ несвойственной ему роли кредитора последней инстанции не гарантирует решения проблемы дивергенции, даже если будет ослабевать напряжение в сфере фискальной фрагментации в краткосрочном периоде. Учитывая значимость фискального фактора для стабильности валютного союза, считаем исследования в этом направлении актуальными.

Дискуссии вокруг проблем долгового кризиса в ЕВС обозначили ожидаемый периметр позиций, происхождение которых можно отследить еще со времен дебатов по поводу создания зоны евро. В этом смысле выделяется своеобразное англосаксонское направление анализа долгового кризиса, опирающееся на скептическую оценку перспектив еврозоны в более широком теоретическом контексте. Несоответствие критериям оптимальности валютной зоны, отсутствие системы приспособления к шокам в виде гибкого валютного курса и кредитования последней инстанции рассматриваются как фундаментальные драйверы дивергенции ЕВС, которые были теоретически предсказаны еще до создания валютного союза в Европе [1; 2]. Несмотря на это, ряд американских авторов отмечает, что достаточно быстрый успех евро как международной валюты не может быть следствием ошибки такого количества глобальных игроков, следовательно, под функционированием ЕВС заложена здоровая прагматическая основа. Более того, отсутствие курсовой гибкости является проблемой глобальной экономики в целом, а не только зоны евро, в результате чего фискальные проблемы в ней следует анализировать в конкретном историческом контексте [3; 4; 5].

Анализ кризиса в ЕВС довольно структурировано делится на рассмотрение проблемы связи между дисбалансами и дивергенцией и между потерей конкурентоспособности, спредами и фискальной дивергенцией. Что касается первого, то можно выделить ряд работ, которые единодушны по

поводу того, что в основе природы дивергенции – перегрев финансового сектора в странах Юга и отсутствие приспособления к новым равновесным условиям по каналам реального эффективного валютного курса. Кредитный бум и инфляция цен активов оказались важными детерминантами кризиса, фискальное приспособление которого явилось вторичным по соображениям кризиса ЕВС [6; 7; 8]. Потерю конкурентоспособности в литературе рассматривают как достаточно серьезную проблему в случае стран-членов валютного союза. Долговые проблемы в таких странах являются естественным следствием неспособности поддерживать экономический рост темпами, гарантирующими суверенную платежеспособность. В случае накопления значительных долгов отсутствие автоматического механизма коррекции реального эффективного курса поощряет спекуляции и ухудшает фискальную однородность ЕВС [9; 10; 11; 12; 13; 14].

Представленный в литературе фокус на фискальных аспектах евроинтеграции, со своей стороны, указывает на то, что долговой кризис является следствием искажений в макроэкономическом механизме ЕВС как таковом. Во-первых, еще до введения евро страны ЕС характеризовались отсутствием однородности. Уровень долгового бремени определял будущую траекторию поведения первичного баланса бюджета, благодаря чему стабилизационные возможности последнего, столь важные в условиях потери валютного курса как инструмента приспособления к новым равновесным условиям, оказались асимметричными в разрезе стран. Во-вторых, в разрезе стран определилась четкая тенденция к асимметричной реакции на фазу делового цикла. То есть, даже при существующей синхронизации деловых циклов в разрезе стран, фискальная реакция на их фазы оказалась далека от той, которая должна была вписываться в парадигму фискальной конвергенции. В-третьих, замещение номинальных маастрихтских критериев конвергенции на структурные показатели фискальных правил Пакта о Стабильности и Росте на самом деле существенно отклонили ЕВС от траектории долговой стабильности. Такие правила до реформы 2012 г. допускали как чрезмерную дискретивность, так и фрустрацию ответственности за их нарушение. В-четвертых, в среде низких процентных ставок фискальные ограничения на рост государственного долга более 60 % ВВП начали трактовать как избежание необходимости снижать государственный долг ниже 60 % ВВП. В итоге долговой кризис в ЕВС стал следствием того, что необходимость повышать бюджетные дефициты в ответ на кризис совпала во времени с постепенным, но неуклонным истощением фискального пространства (эти проблемы обобщены в ряде авторских исследований. См.: [15, 16]). Рефлексия по поводу вариантов реакции на кризис суверенного долга обозначила новое направление дискуссий относительно траекторий трансформации ЕВС и наметила перспективы эволюции валютного союза [11; 17]. В то же время, в научной полемике до сих пор не хватает панорамного понимания связи между фискальной фрагментацией до кризиса и после него.

Недостаточно внимания уделено проблеме своеобразной институциональной генетики по отношению общества к долговому бремени, оказывая деструктивное влияние на фискальную гомогенность валютного союза, а затем – на его стабильность. Если фискальная фрагментация до кризиса компенсировалась доверием к процессу конвергенции в будущем, оставаясь нейтральным по уровню конкурентоспособности, реальной конвергенции и финансовых дисбалансов, то после кризиса она ознаменовала четкую связь с вышеперечисленными проблемными зонами, которые выпали за пределы анализа теории оптимальных валютных зон [18], подтверждению чего в панорамной целостности с докризисными процессами фискальной дивергенции посвящена данная статья.

Особенности ЕВС с позиции теории валютных союзов

Особый акцент на том, почему суверенный кризис в зоне евро является настолько дестабилизирующим для глобальной экономики, следует связывать с рядом причин.

Во-первых, евро есть и остается реальной альтернативой доллару США и, по сути, сохраняет за собой статус резервной валюты, а долговые обязательства стран-членов ЕВС являются, соответственно, резервными активами. Это означает, что доля таких активов в глобальных портфелях выше, чем удельный вес ВВП стран-эмитентов в глобальных объемах производства. Естественно, что значительное внешнее владение инструментами государственного долга стран-членов ЕВС изменяет модальность функционирования долгового рынка.

Во-вторых, структура процентных ставок по инструментам в евро формируется по принципу исключения валютного риска. При этом нивелирование валютного риска усилило разрыв между фундаментальным анализом суверенной платежеспособности индивидуальных заемщиков и фактической динамикой спредов еще задолго до кризиса. Сверхзаимствования в среде низких процентных ставок можно считать проблемой ошибки не только рынков, но и правительств, которые могли прибегать к более рискованной фискальной политике.

В-третьих, быстрая фрагментация долговых рынков стран ЕВС по принципу «безопасные гавани» и «спекулятивный сегмент» является продолжением анализа пространства монетарной интеграции на предмет финансовых дисбалансов и соответствия критериям оптимальных валютных зон.

В-четвертых, модель макроэкономической политики ЕС-ЕВС базировалась на принципе «никаких коллективных внешних вливаний на случай кризиса» (от англ. – *no crisis bail-out*). Это означает, что деструктивные процессы в зоне евро разворачивались одновременно с дискуссиями о степени соответствия маастрихтской модели макрополитики сложившимся условиям, повышая степень неопределенности относительно будущего статуса евро, монетарного курса ЕЦБ, членства отдельных стран, потерь от процесса дезинтеграции или величины пула для формирования пакета помощи отдельным странам.

В-пятых, готовность сохранить единую валюту в условиях асимметричной потери глобальной конкурентоспособности отдельных стран-членов ЕВС повысила градус конфликтности между политикой внутренней девальвации и необходимой для стабилизации государственного долга фискальной консолидацией. Сочетание мер бюджетной экономии со снижением зарплат и социальных выплат функционально подобны, но все равно неоднозначны по влиянию на восстановление экономического роста. Структурная негибкость, политико-экономические потери программ консолидации государственных финансов и внешнее давление на валютный курс евро продемонстрировали возникновение новых мотивов для спекулятивной активности.

В-шестых, долговой кризис в ЕВС разворачивался под влиянием чрезмерной заикленности рынков на проблеме координации стран-участниц именно благодаря тому, что политика ЕЦБ качественно отличалась (до начала программ поддержки ликвидности долговых инструментов Италии и Испании) от программ приобретения правительственных обязательств, которые активно реализовывали ФРС, Банк Англии, Банк Японии, Риксбанк и т. д. Парадоксальный конфликт между долгосрочной монетарной стабильностью и краткосрочной ликвидностью долговых рынков сфокусирован на резервных валютах/активах, привлекающих к проблеме долговой устойчивости стран ЕВС вопросы искаженных глобальных монетарных взаимоотношений.

Отсюда, долговой кризис в отдельных странах зоны евро не может касаться исключительно проявления недоверия к платежеспособности или проявления несостоятельности обслуживать суверенные обязательства, а реформы макроэкономической политики в ЕВС, даже если они адресованы национальному уровню реализации фискальной политики, не могут не подтвердить процесс приспособления интеграционного объединения к новым реалиям глобального окружения.

Другим блоком проблем, свидетельствующих о неординарности ситуации вокруг долгового кризиса, является то, что он проходит в интеграционном объединении, формирование которого с самого начала: содержало признаки сомнительности с точки зрения теории оптимальных валютных

зон, прежде всего в фискальном аспекте (отсутствие системы межстрановых трансфертов, призванных облегчить приспособление отдельных экономик к специфически асимметричным шокам в условиях отсутствия валютных курсов, с одной стороны, и неопределенность по поводу того, как различия в ВВП на душу населения должны определять различия в количестве и качестве предлагаемых общественных благ и масштабов перераспределения доходов, с другой стороны); опиралось на достаточно развитый институциональный механизм соблюдения критериев фискальной конвергенции, который перерос в систему правил фискальной политики (маастрихтские критерии фискальной конвергенции стали составляющей фискальных правил ЕВС в рамках Пакта о Стабильности и Росте (ПСР), но сама структура правил показала другой макроэкономический и институциональный подход, по сравнению с тем, который был заложен в договоре 1992 года о введении евро в 1999 году); не учитывало макрофинансовые риски асимметричного пребывания стран на разных стадиях реальной конвергенции (выгоды от функционирования единой валюты в странах с низким доходами на душу населения определялись исходя из устранения проблемы инфляции и курсовой нестабильности, что должно было положительно сказаться на процентных ставках и стимулировать инвестиции, при том, что риски асимметричных финансовых дисбалансов действительно не дебатировались, в частности потому, что они не были известны экономической теории интеграционных процессов в такой форме, как сейчас). Мягкое игнорирование известных на сегодня макрофинансовых рисков интеграции стран, находящихся на различных стадиях реальной конвергенции, действительно является одной из причин формирования именно той модели макроэкономической политики ЕС-ЕВС, которая имела место в 1990-х и претерпела существенные изменения вследствие реформ 2010–2012 гг. Подробнее о теоретических аспектах данной проблемы см.: [18; 19; 20].

Докризисная фрагментация ЕВС

Кризису 2009–2011 гг. предшествовал ряд тенденций, которые, в итоге, определили макрофинансовый профиль долговой нестабильности: отсутствие фискальной гомогенности; трансформация фискальных критериев конвергенции в правила фискальной политики в интеграционном объединении способом, который не сказался на повышении долговой устойчивости; углубление финансовых дисбалансов в разрезе стран-членов, которые условно можно разделить по принципу «Север-Юг – Центр-Периферия»; отсутствие кредитования последней инстанции и недостаток механизмов решения проблем типа кризисов ликвидности.

Так, как известно, фискальный аспект критериев конвергенции был предусмотрен Маастрихтским договором. С 1992 г. приобретение членства

в зоне евро (а также в Европейском механизме валютных курсов II) предусматривает, что общий бюджетный дефицит не должен превышать 3 % ВВП, а государственный долг – 60 % ВВП. Данная спецификация в полной мере отражала идею о том, что дискреционная фискальная политика должна быть существенно ограничена. Достижение долговой стабильности и усиления общности принципов построения механизма фискальной политики должно было создавать надежные основы для функционирования валютного союза. В свете уровня разрывов в масштабах государственной задолженности и величинах бюджетных дефицитов можно однозначно утверждать, что маастрихтские фискальные критерии выглядели нереалистично, если принять во внимание введение евро в 1999 г. Также определение допустимого уровня бюджетного дефицита и государственного долга выглядело как осуществленное на основе медианных значений по развитым странам за длительный период времени, а не в соответствии с текущей фискальной ситуацией в ЕС. Лимит в 3 % бюджетного дефицита к ВВП и 60 % государственного долга к ВВП на момент основания ЕВС и перехода на евро отражал почти средние арифметические значения, но вовсе не медианные в целом по интеграционной зоне [15].

Формирование ЕВС и переход на единую европейскую валюту предполагал, что почти половина его членов не соответствует фискальным критериям конвергенции. Также необходимость соблюдения политики соответствия следующим критериям предусматривала, что отдельные страны должны начать агрессивные программы фискальной консолидации или существенно уменьшать объем активов общественного сектора экономики для уменьшения величины государственного долга, если существенных изменений в структуре общественных финансов не удастся достичь в краткосрочном периоде. Расчет на то, что в процессе функционирования единой валюты политика фискальной конвергенции продолжится, был частично оправдан ввиду того, что большинство стран, по крайней мере, политически, показало свою готовность идти путем гармонизации уровня долговой нагрузки в соответствии с согласованными принципами эффективной макроэкономической политики в валютном союзе. Усредненные значения маастрихтских критериев не вызывали жесткого сопротивления даже среди маргинальных должников, таких как Бельгия и Италия, свидетельствуя о наличии определенного евро-оптимизма [21].

Значительный уровень уже накопленного государственного долга и медленная фискальная конвергенция породили очень специфическую ситуацию, отражением которой выступило введение фискальных правил в ЕВС, дизайн которых, с макроэкономической точки зрения, отклонился от логики маастрихтских критериев. С одной стороны, с позиции дизайна фискальных правил, фискальные критерии конвергенции являются негибкими и больше ориентированы на контроль за дефицитным смещением и гомогенностью фискальных позиций. Интеллектуальная среда накануне введения

евро четко сформулировала два основных вектора трансформации маастрихтских критериев в фискальные правила ЕВС. Пакт о Стабильности и Росте (ПСР), принятый в Амстердаме в 1997 г., с дополнениями 2005 г. выступил отражением компромисса и со стороны макроэкономической теории, и со стороны политики евроинтеграции. Макротеоретический и институциональный анализ ПСР отразил наличие потенциальных проблем в сфере фискальной дисциплины в ЕВС, что, в итоге, и сказалось на повышении долговой уязвимости многих стран-членов валютного союза во время и после глобального финансового кризиса.

Во-первых, в условиях отсутствия монетарных каналов приспособления к шоку фискальная политика рассматривается как наиболее существенный механизм смягчения циклических колебаний. Сочетание децентрализованной гибкой фискальной и централизованной жесткой монетарной политики было определено базовой моделью микс-политики в ЕВС, имеющей существенные преимущества. Теоретически предполагалось, что если на фискальную экспансию наложены маастрихтские ограничения, то определенная дозированная гибкость не будет угрожать процессам экономической конвергенции, а, наоборот, будет усиливать реальную и номинальную конвергенцию через сглаживания деловых циклов в разрезе стран-членов [15]. Поскольку децентрализованная гибкость связана с автоматическими стабилизаторами, а не с масштабными дискреционными смещениями политики, то угрозы для стабильности валютного союза это не представляло бы. Более ранний взгляд на проблему фискальной дисциплины свидетельствовал о категоричности относительно роли сбалансированных бюджетов в обеспечении экономического роста и макроэкономической стабильности в процессах евроинтеграции. Определенные изменения в представлениях об оптимальной фискальной политике четко укоренились в конце 1990-х, в результате чего автоматические стабилизаторы и циклический структурный баланс начали считать лучшей альтернативой жестким курсам фискальной дисциплины. Примечательно, что акцента на включении фискальной гомогенности в предметную сферу анализа соответствия ЕВС критериям оптимальности валютной зоны не делалось [22; 23], в результате чего автоматическую стабилизацию фискальной политики неявно начали рассматривать как функциональное дополнение выравнивания деловых циклов, являющихся более важными для номинальной и реальной конвергенции.

Во-вторых, выход за пределы маастрихтской жесткости стал необходим, учитывая вариацию величины долгового бремени в ЕС-ЕВС и обусловленности текущей политики предыдущим характером долговой экспансии. Так, эмпирические исследования четко указывают, что текущая фискальная политика достаточно строго лимитирована предыдущим состоянием публичных финансов, и бремя процентных выплат является существенным фактором ограничения бюджетного маневра с помощью первичного дефицита (анализ данной проблемы представлен в [15, 16]). Наличие в макромоделли ПСР среднесрочных фискальных целей, к тому же выражен-

ных циклически, четко показали отклонение критериев конвергенции в сторону более гибких и сложных фискальных правил.

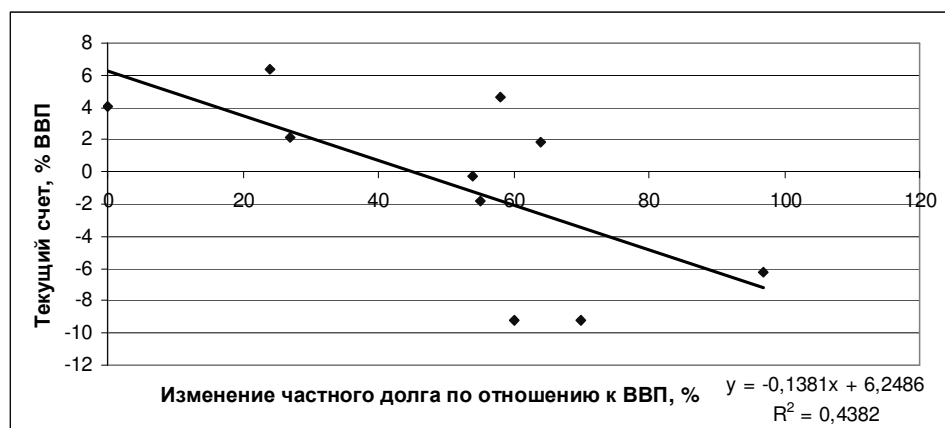
В-третьих, макродизайн ПСР продемонстрировал, что смещение от приоритета конвергенции к приоритету гибкости является определенным продолжением линии статуса-кво в сфере дальнейшего сближения экономик валютного союза. Как показывают эмпирические исследования, роль совместных факторов в поведении бюджетного баланса в ЕС начала существенно расти с 1985 г., тогда как величина чистых заимствований довольно существенно варьирует в процессе приспособления к специфическим шокам. Такие результаты демонстрировали, что усиление гомогенности в фискальной политике является производным от синхронизации бизнес-циклов, а не конвергенции в сфере публичных финансов [24]. Специфические национальные рамочные условия фискальной дивергенции являются не менее актуальными детерминантами различий в траекториях бюджетного дефицита и государственного долга, чем асимметричные макроэкономические шоки, налагаемые на долгосрочную обусловленность текущей фискальной политики прошлым опытом. Однородность реакции на спад посредством расширения бюджетного дефицита является более четко выраженным, чем симметричность в реакциях профицита на экономический рост [15]. Без дополнительных предостережений относительно положительного сальдо бюджета во времена бума и с широкими возможностями определения выхода за пределы ограничений среднесрочных фискальных целей, фискальные правила ЕВС следует признать несбалансированными. Фактически это означает, что Пакт заложил формальные основы под такую макро модель фискальной политики, которая допускает асимметричную автоматическую стабилизацию в разрезе делового цикла. Наличие спорных вопросов и мест для бюрократической полемики открыло путь для асимметричного принуждения к фискальной консолидации в разрезе стран. Вследствие этого ПСР подвергался критике практически сразу после своего внедрения и, с точки зрения анализа соответствия так называемым К-Ш критериям, имеет пространство к совершенствованию [15].

Дисбалансы, кризис и фискальная фрагментация

Накопление финансовых дисбалансов в зоне евро породило серьезную дискуссию о том, что генерирование асимметрий в поведении стоимости активов, кредитных циклов и бума потребления в разрезе стран с различными доходами на душу населения вызвано общей монетарной политикой или структурными факторами [25]. Рис. 1 демонстрирует наличие докризисной связи между внешними и внутренними дисбалансами.

Рисунок 1

Связь между внутренними и внешними дисбалансами в ЕВС, 2000–2010 гг.



Источник: [16].

С теоретической точки зрения, связь между финансовыми дисбалансами и суверенной платежеспособностью не была столь четко очерчена до кризиса государственного долга в ряде стран так называемой периферийной зоны евро. Для объяснения такой связи следует принять во внимание несколько моментов.

А) Потеря конкурентоспособности. Так, если расходы на единицу фактора труд в 2003 г. принять за 100, то на 2007 г. они составляли: для Германии – 96, Франции – 107, Греции – 114, Испании – 115, Италии – 118, Ирландии – 125, на 2008 г., соответственно, 100, 113, 120, 122, 125 и 135, на 2009 г. – 103, 116, 125, 124, 124, 132, на 2010 г. – 102, 115, 124, 122, 123, 121, на 2011 г. – 103, 119, 123, 121, 127, 120 [16]. То есть, процесс раскручивания спирали финансовых дисбалансов сопровождался резкими изменениями в относительных расходах на оплату труда. Возвращение таких расходов на равновесную траекторию становится контрдикторным относительно способности частного сектора нести бремя накопленного долга.

Б) Рост государственного долга в результате финансовых кризисов. Последние исследования реакции фискальной политики на финансовые кризисы являются однозначными по поводу роста государственного долга вследствие реализации программ помощи финансовому сектору. Экспансия кредита ухудшает качество банковских активов, в результате чего посткри-

зисная рекапитализация банков завершается резким скачком государственного долга.

В) Отсутствие механизма коррекции курса. Общая монетарная политика не предусматривает доступности изменения валютного курса в ответ на ухудшение внешней конкурентоспособности. Коррекция платежных балансов вследствие роста расходов на оплату труда и экспансии кредита не может состояться на основе изменения номинального валютного курса, а требует изменений во внутренней абсорбции, что становится толчком к потере ВВП в реальном выражении и ухудшению соотношения долга к валовому внутреннему продукту.

Г) Недооцененная связь между фискальной устойчивостью и финансовой стабильностью банковского сектора. Высокая чувствительность стабильности в банковском секторе к поведению спредов по долговым инструментам целого ряда стран ЕВС продемонстрировала как уязвимость к рискам владения такими инструментами, так и способность рынков спекулировать по поводу способности правительств оказывать поддержку банкам, состояние которых ухудшается вследствие того, что фискальная устойчивость стран, где они функционируют, уже ухудшилась. По сути, развертывание долгового и банковского кризиса в ЕВС в 2010–2012 гг. продемонстрировало, что рынки достаточно четко осознают взаимозависимость между способностью правительств оказывать финансовую помощь банкам и готовностью банков поддерживать ликвидность долговых инструментов стран, по фискальной устойчивости которых появляются сомнения именно в свете невозможности восстановить конкурентоспособность посредством изменения валютного курса и неоднозначного воздействия программ экономии на динамику государственного долга в краткосрочном периоде.

Отсутствие механизмов поддержания ликвидности рынков государственного долга, в частности жесткие институциональные ограничения на выполнение ЕЦБ роли кредитора последней инстанции, оказали существенное влияние на развертывание кризисных процессов в зоне евро. Изначально дизайн макроэкономической политики ЕС-ЕВС исключал принцип централизованного вмешательства в решение фискальных проблем стран-участниц. Маастрихтские критерии в совокупности с четко прописанным мандатом и высоким уровнем институциональной защиты независимости ЕЦБ рассматривались как принципиальные ингибиторы финансовой нестабильности, призванные изначально нейтрализовать причины, определяющие экспансивную макроэкономическую политику. Особый акцент на том, что централизованная помощь не может предоставляться для решения фискальных проблем, делался также из соображений того, что это должно восприниматься как стимул к фискальной дисциплине и ответственности. Предотвращение морального риска в системе реализации совместной монетарной политики выглядело более приоритетным и при этом более простым способом создания прозрачных принципов макроэкономического ме-

недждмента. Вероятность наступления долговых кризисов исключалась, и одновременно исключались и возможные механизмы урегулирования долговых проблем.

Однако, на самом деле, быстро выяснилось, что данная модель макроэкономической политики не отвечает потребностям урегулирования кризисов ликвидности, генерируемых спекуляциями относительно структурной негибкости экономики. Также долговые проблемы в ряде стран возникли не столько вследствие опрометчивой фискальной политики накануне кризиса, сколько в силу того, что увеличение государственного долга было вызвано реализацией программ спасения банковского сектора, перегруженного плохими долгами, которые образовались в результате кредитного бума предыдущего периода.

Другим аспектом проблемы является взаимосвязь спредов и кредитования последней инстанции. До кризиса быстрая компрессия спредов указывала на то, что рынки явно переоценивают отсутствие суверенных рисков, захваченные фактом нивелирования валютных рисков. После того как кризис наступил и негативные ожидания относительно того, по какому каналу приспособления будет происходить процесс макроэкономической адаптации к новым равновесным условиям, активизировались, спреды стали чрезмерно расширяться ввиду того, что ухудшение ликвидности в финансовой системе в целом, потеря ликвидности по долговым бумагам отдельных суверенных заемщиков и спекуляции по их будущей платежеспособности начали усиливать друг друга. Отсутствие кредитования последней инстанции, по мнению некоторых экономистов, является важной составляющей того, почему долговой кризис в отдельных странах ЕВС проходил с такой особой остротой [1]. Отсутствие совместных евробондов, по которым ЕЦБ мог бы выступать кредитором последней инстанции, пошатнули позиции евро как резервной валюты, что также повлияло на ухудшение ликвидности долговых рынков отдельных стран, в которых слабый эффект домашнего смещения катализировал дополнительную волатильность, инспирированную колебаниями в структуре глобальных долговых портфелей.

Так, доля внешнего владения долговыми бумагами стран-членов зоны евро за последнее десятилетие существенно возросла [26]. Это можно объяснить нивелированием валютного риска и усилением восприятия таких бумаг как взаимозаменяемых. Однако вместе с ростом доли нерезидентского владения долговыми инструментами повышается риск гиперреакции рынков на проблемы с ликвидностью, или, другими словами, создание спекулятивных проблем с ликвидностью становится более простым делом именно при значительной доли внешнего владения. Поддержка ликвидности только инструментов по каналам кредитования последней инстанции возможна только путем монетарных акций, которые нарушают принцип индивидуальной ответственности за проблемы в сфере фискальной политики. Можно сделать предварительный вывод, что единая валюта, устраняя ва-

люютный риск, не гарантирует снижения ставок на перманентной основе, поскольку может появиться риск, связанный с негативными ожиданиями относительно ликвидности рынка и заблокированностью каналов ее инъекций.

Однако, несмотря на существенную специфику кризиса в зоне евро, накопление государственного долга до и после кризиса указывало на то, что ЕС-ЕВС стоит рассматривать как не имеющие иммунитета от долговой нестабильности (табл. 1). Фискальная политика в странах зоны евро в целом длительное время демонстрирует контрциклическую направленность с асимметричным действием автоматических стабилизаторов. На агрегированном уровне четко видно, что после ухудшения баланса бюджета не произошло достижения профицита, которое гарантировало бы снижение государственного долга. Успехи по преодолению проблемы чрезмерных дефицитов 1980-х – начала 1990-х не были подкреплены аналогичным существенным снижением государственного долга, даже несмотря на то, что в ряде стран его удалось снизить почти на 20 % ВВП (Бельгия и Италия) [15]. Аналогичной проблемой является чрезмерная уверенность в том, что гибкость фискальной политики можно рассматривать как важную составляющую компенсации утраченных монетарных механизмов макроэкономической стабилизации. Однако такая гибкость поддерживалась на уровне государственного долга, который в целом по зоне евро был значительно выше маастрихтского критерия в 60 % ВВП. При этом, если в периоды значительных реверсов бюджетного сальдо в сторону баланса до кризиса уровень государственного долга реагировал уменьшением, то после кризиса рост его уровня оказался таким, что значительный реверс сальдо бюджета и более чем двукратное снижение дефицита с 2009 г. до 2012 г. не стабилизировали траекторию накопления суверенной задолженности. Такая закономерность отражает то, с какой скоростью умножаются государственные обязательства и как это сказывалось на росте процентного бремени [15]. С 1996 г. до 2008 г. процентные выплаты в странах зоны евро снижались, несмотря на то, что функция государственного долга демонстрировала незначительный рост тренда. (Аналогичные тенденции имели место практически во всех развитых странах, свидетельствуя, что ослабление процентного бремени в результате падения глобальных процентных ставок разрушило мотивацию снижать государственный долг ниже отметки в 60 %). После 2008 г. с началом кризиса рост государственного долга изменил поведение процентного бремени. Он начал расти, свидетельствуя о повышении суверенных рисков и расширении спредов [12; 15; 17; 20].

В то же время, незначительный рост величины процентных выплат на агрегированном уровне стран-членов еврозоны скрывает то, что еще до кризиса фискальная дивергенция заложила мину замедленного действия в механизм обеспечения макроэкономической стабильности. Табл. 1 подчеркивает, что поведение государственного долга в так называемых старых членах ЕВС крайне неоднородно.

Таблица 1

Государственный долг в зоне евро, % ВВП

	1998	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013
Германия	61,2	62,5	69,3	67,9	66,7	83,2	78,9	78,4
Франция	58,1	67,5	74,1	76	73	91,2	100,1	91,8
Италия	118,1	118,8	116,8	116,7	114,6	126,5	123,4	132,5
Испания	67,4	60,3	53,3	46,2	47,7	67,1	87,9	93,9
Нидерланды	70,0	60,2	61,9	54,5	64,8	70,6	81	70,2
Бельгия	118,1	108,3	98,3	91,6	92,9	100	103,1	99,4
Австрия	64,7	72,8	70,9	66,4	68,7	78,1	83	74,9
Финляндия	53,6	49,5	51,5	45,6	40,4	57,6	59,1	53,9
Греция	107,7	119,2	113,3	113,4	115,4	142,8	153,2	175,1
Португалия	60,0	61,5	66,5	72,6	75,4	93,4	112,4	128,9
Ирландия	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

Источник: Построено на основе данных ОЭСР и МВФ (www.oecd.org, www.imf.org).

Как видно из данных табл. 1, практически невозможно идентифицировать закономерность в поведении государственного долга в разрезе упомянутых стран. Можно лишь заметить, что до начала глобального финансового кризиса только Люксембург, Ирландия, Финляндия, Нидерланды и Испания выполняли маастрихтский критерий в 60 % долга к ВВП. Австрия быстрее приближалась к нему, Франция и Португалия – удалялись, Италия, Греция и Бельгия постепенно реализовывали программы снижения государственного долга, а Германия не демонстрировала четкой тенденции, скорее свидетельствуя о приверженности стабилизационной гибкости. Но уже с 2008 г. ситуация быстро меняется. Принимая во внимание различия в процессах реальной конвергенции, уязвимость к накоплениям финансовых дисбалансов, траекторию государственного долга и структурную гибкость, можно выделить следующие группы:

- группа, которая пострадала от финансового бума, предшествовавшего кризису, и в которой имела место быстрая реальная конвергенция. В эту группу входят Ирландия, Испания, Португалия и Греция. Первые две проводили достаточно адекватную политику снижения государственного долга и поддержания значительного профицита бюджета, но структурный баланс у них был в отрицательной зоне, маскируя за экспансией рынка активов структурную уязвимость. Вторые две уже были перегружены долгами до кризиса. В каждой из этих стран именно существенные проблемы в

финансовом секторе повлияли на быстрый рост государственного долга, за исключением Греции, где это объяснялось неспособностью удержать сальдо бюджета в надлежащих рамках;

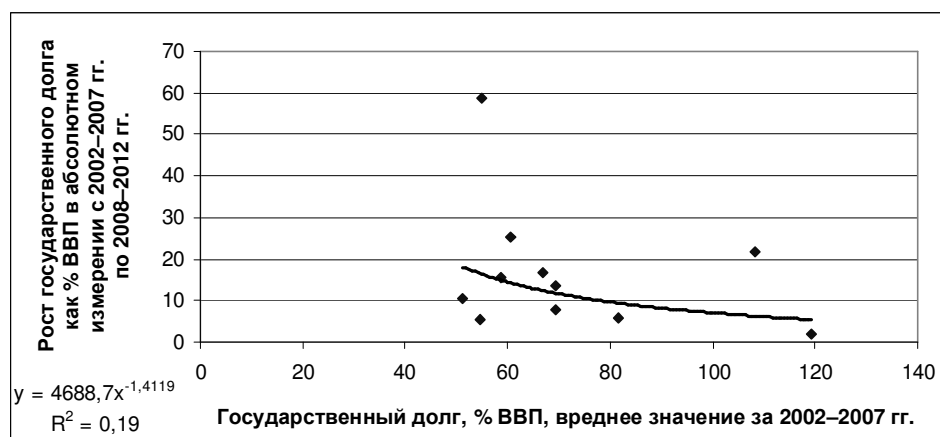
- группа традиционных должников, состоящих из Италии и Бельгии. В этих странах наблюдался незначительный рост государственного долга вследствие того, что он уже и так был на значительном уровне. При этом Италия от кризиса пострадала гораздо больше, учитывая четко выраженную структурную негибкость и институциональную слабость. Быстрое накопление государственного долга Франции сближает ее с этой группой, хотя она не может принадлежать к ней в полной мере;
- группа структурного меркантилизма, или традиционных экспортеров ЕС, в состав которой входят Германия, Нидерланды, Финляндия, Австрия, где произошел рост государственного долга в существенных объемах, но он не спровоцировал существенного беспокойства рынков, а, скорее, наоборот. Долговые бумаги этих стран больше рассматриваются как «безопасные гавани». Спецификой группы является то, что именно ее представители не испытали снижения глобальной конкурентоспособности, несмотря на признаки внутренних финансовых дисбалансов в Нидерландах и Финляндии. Гибкие, инновационные и экспортоориентированные экономики этих стран, хотя и пострадали от кризиса, но рассматриваются как такие, которые могут быстро адаптироваться к новым равновесным условиям. Частично к этой группе можно отнести Люксембург, где государственный долг удвоился, но до и после кризиса оставался на незначительном уровне.

Рис. 2 убедительно доказывает, что способность страны накапливать государственный долг для реализации фискальной политики стабилизационной миссии существенно зависит от его (долга) предыдущего уровня.

Чем больше показатель долга к ВВП отклоняется в высшую сторону от 60 %, тем меньше страна способна поддерживать дальнейшую долговую экспансию. Если же страна ее продолжает, то риски долгового кризиса становятся очевидными. Такой вывод полностью совпадает с теоретическими выводами о том, что оптимальная фискальная политика должна обеспечивать место для маневра таким образом, чтобы новые заимствования пользовались доверием. Без существенного снижения государственного долга в Ирландии и Испании в 2008 г. финансовые проблемы в банковском секторе с почти двукратным ростом государственного долга в них за период 2008–2012 гг. привели бы к макрофинансовому коллапсу. Каждая из этих стран, особенно Испания, подверглась глубокому кризису ликвидности при уровне долга к ВВП, который не вызывал беспокойства в случае других стран. Увеличение же государственного долга с позиции уже определенного его уровня повысило вероятность кризиса.

Рисунок 2

Долговое бремя до кризиса и возможности фискального маневра после, «старые члены» зоны евро без Люксембурга



Источник: Построено на основе данных ОЭСР (www.oecd.org).

Случай Греции демонстрирует, что недоверие к фискальной политике вряд ли может быть компенсировано кредитованием последней инстанции, поскольку актуализируются монетарные факторы скачка номинальных ставок, на что П. Кругманн в своем анализе «греческой модели кризиса» внимания не обращает [1]. Можно выразить скептицизм относительно того, что такие страны, как Греция, могут позволить себе кредитование последней инстанции в моменты кризиса суверенной ликвидности без быстрого повышения номинальных ставок. Инфляционные ожидания таких действий не решили бы проблему долговых рынков, а добавили к макроэкономической политике дополнительные проблемы. Кругманн приводит разницу спредов Дании и Финляндии в пользу того, что суверенная монетарная политика может улучшить ситуацию с долговой устойчивостью в кризисные моменты. Однако он не учитывает других факторов, таких как гибкость экономики, стадия реальной конвергенции и качество институтов. Доверие к Центробанку также важно. То есть, проблемы со спредами следует искать не в общей монетарной политике, а в том, что она оказалась уязвимой к долговым кризисам, низкая вероятность которых была ключевой доминантой ее дизайна. Выступление ЕЦБ в роли кредитора последней инстанции изменило ситуацию, хотя и показало, что монетарная политика в зоне евро должна опираться на механизмы, с помощью которых можно решать долговые проблемы без выхода союзных Центробанков за пределы однозначного трактования его мандата.

Спекуляции, глобальный масштаб долговой нестабильности в ЕВС и фрагментация после кризиса

Иными словами, для долгового кризиса ЕВС было достаточно фискальных оснований, и большинство из них коренится в фискальной фрагментации докризисного периода и в отсутствии стимулов к снижению долгового бремени в условиях экспансии глобальной ликвидности. Система фискальных правил ЕВС не предусматривала императив снижения государственного долга ниже критериев оценки долговой стабильности для того, чтобы в моменты шока стабилизационные действия пользовались доверием, а необходимость фискальной консолидации не приходилась на период рецессии. Однако это не означает, что специфика ЕВС как интеграционного объединения в совокупности с другими факторами поведения глобальных инвесторов не повлияла на глубину кризиса.

Фрагментация долговых рынков стран-участниц подчеркнула уязвимость фискальной политики в трансформации модели оценки суверенных рисков заемщиков, по которым могут возникнуть спекуляции против структурной негибкости. Например, А. Де Сантис отмечает, что спреды выросли даже для стран с хорошими фундаментальными показателями долговой устойчивости, а для стран, подвергшихся проблеме потери глобальной конкурентоспособности, скачок спредов породил несостоятельность нормализовать рефинансирование долговых обязательств. В отличие от П. Кругмана, который связывает драматическое повышение спредов даже для стран со сдержанной фискальной политикой с отсутствием механизма кредитования последней инстанции [1], Де Сантис выделяет три ключевые детерминанты формирования доходности по суверенным долговым инструментам: агрегированный риск (монетарная политика, глобальная неопределенность, отношение к риску); специфический государственный риск (вероятность наступления дефолта, характер финансирования дефицитов, состояние ликвидности долговых рынков); риск финансовой инфекции. Он утверждает, что разделение на «тихие гавани», «страны Юга» и «остальные» во многом опиралось на степень доверия к фискальной политике, которая является более следствием комплексной оценки приспособления экономики к шоку, чем исключительно анализом текущего уровня государственного долга. При этом отношение к риску, неопределенность и финансовая инфекция являются не менее важными факторами дивергенции долговых рынков и дальнейшей дестабилизацией ЕВС.

Спекулятивный момент и взаимное усиление долгового и банковского кризиса существенно повлияли на ход макрофинансовой дестабилизации

зоны евро. Несмотря на то, что фискальных оснований для этого также было достаточно, проблема доверия к евро как к резервной валюте или к валюте, в которой деноминируются резервные активы, также дали о себе знать. Табл. 2 позволяет увидеть, что рост доли евро в глобальных валютных резервах продолжался до 2009 г., после чего начал снижаться. Несмотря на то, что доля доллара США также не вернулась на прежний уровень, доля «других валют» почти удвоилась по сравнению с докризисным периодом.

Таблица 2

Валютная структура глобальных валютных резервов, %

	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доллар США	71,5	65,9	66,9	64,1	64,1	62,0	61,8	62,2	61,3	61,2
Японская йена	5,0	3,9	3,6	2,9	3,1	2,9	3,7	3,5	4,1	3,9
Фунт стерлингов	2,7	2,8	3,6	4,7	4,0	4,2	3,9	3,8	4,0	4,0
Евро	19,2	25,2	24,1	26,3	26,4	27,7	26,0	25,0	24,2	24,4
Другие валюты	1,3	2,0	1,7	1,8	2,2	3,0	4,4	5,3	6,3	6,4

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

Приведенные в табл. 2 данные пока не указывают на глубокие структурные изменения в сфере глобальных монетарных взаимоотношений. Но они не могут не отражать того, что конкуренция на рынке резервных валют повышается. Фискальный фактор такой конкуренции становится тем более определяющим, чем в большей степени ликвидность долговых инструментов может поддерживаться при уровне долга, который значительно превышает то, что ассоциируется с долговой стабильностью. Неслучайно, что изменения в политике ЕЦБ в 2012 г. относительно предложения евро-ликвидности путем осуществления операций аутрайт на долговых рынках отдельных стран существенно ослабили спекулятивное давление. В совокупности с реформами фискальной политики в ЕС–ЕВС и углублением понимания необходимости продвижения по пути формирования фискального и банковского союза более гибкая политика ЕЦБ усилила макрофинансовую стабильность. Однако ослабление напряжения в сфере евро-ликвидности не имело бы такого глубокого воздействия, если бы не сопровождалось программами экономии и институциональными реформами. Пакт о Стабильности и Росте свидетельствует, что дестабилизация ЕВС обуславливалась как фискальным фактором самим по себе, так и тем, что асимметричная долговая уязвимость стран-членов зоны монетарной интеграции несовместима с позициями евро как глобальной резервной валюты.

Посткризисная фискальная фрагментация зоны евро создает ряд сложностей:

- асимметричная ограниченность доступа суверенных заемщиков к финансированию возникла именно тогда, когда потребности в нем для устранения предпосылок для десинхронизации циклов за счет бюджетных расходов оказались высокими. Причем эта проблема является более сложной в свете того, что фрагментация трансформируется. Она возникла по критерию «Португалия – Ирландия – Греция – Испания» (от англ. – PIGS – «свиньи») и т. д. Переросла в «Греция – Италия – Испания» (от англ. – GIPSI – «цыгане») и т. д. То есть, первая посткризисная фаза фрагментации пришлась на страны, охваченные значительными финансовыми дисбалансами, которые переросли в бюджетные проблемы, тогда как вторая отразила несостоятельность стран Юга осуществить необходимые структурные реформы. А в дальнейшем и остальные страны охватила фрагментация ЕВС, в процессе которой вышли на передний план критерии уровня накопленного долга и критерии оценки перспектив экономического роста на основе обеспечения конкурентоспособности;
- асимметрии с введением фискальной консолидации и асимметричная непоследовательность по ее внедрению консервирует текущую фрагментацию и усиливает зависимость стабильного функционирования евро от спекуляций, чувствительных к политическим интерпретациям готовности той или иной страны нести бремя приспособления к новым равновесным условиям. Это означает, что как курс доллар-евро, так и спреды будут еще длительное время сохранять чувствительность к сигналам внеэкономического происхождения;
- восстановление конкурентоспособности как более долгосрочная стратегия потребует наращивания инвестиций в инновационные сектора и человеческий капитал, в результате чего страны с лучшим доступом к финансированию смогут позволить более гибкую бюджетную политику, тем самым создавая предпосылки для экономического роста в будущем. Фрагментация будет усложнять ситуацию по синхронизированным обеспечениям глобальной конкурентоспособности, тем самым закладывая предпосылки для циклической дивергенции на будущее;
- фрагментация нарушает эффективность функционирования общего для всех стран-членов механизма монетарной трансмиссии и способности разных групп стран обеспечивать коррекцию дефицита. Более мягкая политика ЕЦБ по сглаживанию различий в спредах может потребовать перехода на систематическую основу,

тем самым нарушая определяющие принципы монетарной политики в зоне евро, указанные в Уставе ЕЦБ и в Маастрихтском договоре. Для нейтрализации спекуляций смягчение политики поддержки ликвидности долговых рынков со стороны ЕЦБ является положительным, но из соображений создания стимулов к реформам благодаря более жестким бюджетным ограничениям затяжная борьба со спекуляциями может закончиться потерей разграничения между индивидуальной суверенной платежеспособностью и союзной монетарной нестабильностью;

- вследствие фискальной фрагментации наблюдается асимметричное истощение фискального пространства и различия в возможностях отреагировать на будущий макрофинансовый шок. Как индивидуальные, так и коллективные шоки будут лучше преодолевать страны с низким уровнем государственного долга. Они смогут осуществлять новые заимствования, которые будут пользоваться доверием, а остальные – требовать изменения либо условий членства в ЕВС, либо модальности монетарной политики ЕЦБ. Иными словами, благодаря фрагментации способности увеличивать государственный долг в случае необходимости ЕВС столкнется с проблемой перерастания затяжного шока в предпосылку перераспределительных конфликтов. Это может оживить нежелательные политические трения и спекуляции против стран, долговые рынки которых будут «слабыми местами»;
- так, во время долгового кризиса 2009–2012 гг. фрагментация сопровождалась спекуляциями против структурной негибкости отдельных стран (их гипотетической невозможности осуществить реформы для восстановления конкурентоспособности так, чтобы минимизировать общественные потери от реформ данного уровня накопления долга и величины спредов), в дальнейшем она может поощрять спекуляции против несостоятельности, последовательно воплощая реформы в сфере обеспечения структурной гибкости;
- фрагментация долговых рынков ЕВС остается ключевой предпосылкой несостоятельности евро занять более весомые позиции в системе глобальных монетарных взаимоотношений. Более рискованные рынки будут вытесняться из поля зрения интересов медианных глобальных инвесторов и привлекать исключительно тех, кто специализируется на рискованных операциях. Также не исключены ситуации с мотивацией отдельных стран «торговать голосом» в структурах ЕС–НАТО в обмен на более лояльную схему рефинансирования. Менее рискованные рынки будут интересовать репрезентативного глобального инвестора, но демандеры со значительными ресурсами могут оказаться недостаточно мотивированными

низкой доходностью долговых инструментов стран «тихих гаваней». Возможно возникновение цикла переключения с более рискованных инструментов на инструменты «тихих гаваней» и, наоборот, под влиянием глобально-центричных шоков или изменений в инвестиционной стратегии глобально значимых игроков. То есть, фрагментация долговых рынков в ЕВС привносит дополнительную волатильность в потоки капиталов и ослабляет глобальные перспективы евро;

- значительные различия в долговой ситуации и в ее оценке рынками в разрезе стран ЕВС будут ухудшать стартовые условия поиска консенсуса для трансформации механизма макроэкономической политики в зоне евро. Реформы 2011–2012 гг. показали отсутствие радикальности именно потому, что наиболее обремененные долгом страны были неспособны соблюдать жесткие требования по ограничению на первичные дефициты, при том, что до введения евро они были более лояльны относительно рестриктивных маастрихтских критериев. Это означает, что дизайн макрополитики в ЕВС крайне чувствителен к политическому консенсусу, который формируется под влиянием текущих обстоятельств. Шаги, которые необходимо предпринять для более полноценного функционирования валютного союза в Европе, имеют вид последовательных, именно потому, что фискальная фрагментация углубляет асимметричность в распределении бремени обеспечения макрофинансовой стабильности. Причем такая асимметричность усиливается в разрезе двух направлений: а) страны, хорошо обремененные государственным долгом, будут нести тяжелый груз-членства в валютном союзе; б) страны, находящиеся на ранних стадиях реальной конвергенции, но имеющие более низкий уровень долга, могут оказаться в ситуации, когда они субсидируют более богатые страны с высоким уровнем долговой нагрузки. В обоих случаях это создает долговые предпосылки политической уязвимости ЕВС, тем самым ограничивая способность ЕЦБ лучше позиционировать евро в глобальных монетарных процессах.

Выводы

Анализ процессов фискальной фрагментации в зоне евро позволяет увидеть след эволюционной генетики, то есть еще до введения единой валюты страны-члены ЕВС были положительными с точки зрения отягощенности государственным долгом. Сам факт функционирования единой валюты нельзя считать причиной дивергенции ЕВС. Долговой кризис возник на

почве сочетания искаженных стимулов к снижению государственного долга в среде экспансии глобальной ликвидности со слабым институциональным механизмом фискальных правил и фискальной реакцией на последствия финансовых дисбалансов. Перерастание глобального финансового кризиса в кризис суверенного долга в ЕВС сопровождалось резкой фискальной фрагментацией именно из соображений того, насколько страны-участницы подверглись давлению со стороны накопленных финансовых дисбалансов. В дальнейшем фрагментация усилилась благодаря возникновению нового феномена – спекуляции против структурной негибкости, ослабившей разделение на страны, которые были поражены дисбалансами, и страны, которые не были, и усилила паттерн дивергенции, особенностью которого является накопленный долг и способность обеспечить фискальную консолидацию, пользующийся доверием. Вмешательство ЕЦБ в спекуляции против долговых инструментов стран юга смягчило ситуацию. Однако фискальная фрагментация остается существенным тормозом долгосрочной стабилизации ЕВС, что несовместимо с ролью евро как резервной валюты. Основным риском является усиление циклической асинхронности в результате асимметричного доступа к финансированию, существенных различий в сфере доверия к мерам фискальной консолидации, появления перераспределительных конфликтов из-за неспособности реагировать на новые шоки за счет увеличения государственного долга.

Литература

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? [Электронный ресурс] // Institute for International Economics Conference Paper. – 2005. – Режим доступа : www.iie.com.
4. Pisani-Ferry J., Posen A. The Euro at Ten: The Next Global Currency? [Электронный ресурс] // Institute for International Economics Conference Paper. – 2009. – Режим доступа : 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 [Электронный ресурс] // ECB Speeches. – 2010. – Режим доступа: 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 евро зони // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 59–72.
15. Козюк В. В. Еволюція інституціональної моделі фискальних 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. Buiter 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.

Статья поступила в редакцию 30 января 2015 г.



Международная экономика

Владимир ПИЛИПЧУК,
Олег ДАННИКОВ

**ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА**

Резюме

Целью настоящего исследования является разработка методологии изучения глобализации бизнеса в целом, а также отдельных ее аспектов, связанных с маркетинговыми стратегическими решениями на внешних рынках сбыта и информационно-коммуникативными проблемами глобализации отечественного бизнеса. Предметом исследования выступают теоретические основы и методико-прикладные вопросы развития системы мероприятий маркетингового комплекса как инструмента активизации предприятий Украины в международном бизнесе. Объектом исследования является процесс становления и развития маркетинговой деятельности и субъектов хозяйствования на глобальных товарных рынках.

© Владимир Пилипчук, Олег Данников, 2015.

Пилипчук Владимир, канд. экон. наук, профессор, Киевский национальный экономический университета им. Вадима Гетьмана, Украина.

Данников Олег, канд. экон. наук, доцент, Киевский национальный экономический университета им. Вадима Гетьмана, Украина.

Ключевые слова

Международный маркетинг, маркетинг глобальных рынков, макроэкономические процессы, маркетинг, менеджмент, продажи, маркетинговые исследования на микроуровне, предприятие, стратегии экономического развития.

Классификация по JEL: M20, M31.

Постановка проблемы. В условиях реформирования экономики наблюдается снижение платежеспособности населения, несоответствие производственного ассортимента структуре потребительского спроса, у отечественных предприятий возникает жесткая необходимость с высокой степенью эффективности решать проблемы сбытовой деятельности, которые возникают перед ними. Низкие доходы населения не позволяют улучшить структуру производства за счет расширения потребительских рынков. Две революции в Украине за последние десять лет на фоне влияния международного финансового кризиса, безусловно, являются факторами, инспирированными извне, которые привели к снижению уровня доходов, сбережений и инвестиций, бегства капитала, покупательной способности населения и, соответственно, снижению динамики роста спроса практически на все товары, работы/услуги отечественных предприятий.

Усилились внутренние риски развития экономики Украины, которые, главным образом, связаны с:

- потерей экономической территории и военными действиями на Донбассе, что привело к сокращению производства в регионе, ухудшению условий привлечения внешнего финансирования, росту расходов бюджета на финансирование силовых ведомств и восстановление разрушенной инфраструктуры;
- ростом долговой нагрузки на бюджет из-за необходимости финансирования дефицита и задолженности НАК «Нафтогаз», накопившейся за несколько лет;

- истощением международных резервов, что затрудняет использование Национальным банком интервенций в качестве инструментов сдерживания роста спроса на иностранную валюту, который возникает вследствие панических настроений и спекулятивных атак;
- увеличением коррупционной составляющей: глобальный Индекс восприятия коррупции 2014 (Corruption Perceptions Index) от Transparency International свидетельствует, что Украина-2014 по уровню коррумпированности – в одном ряду с Угандой и Коморскими островами, как одна из наиболее коррумпированных стран мира. Согласно Индексу, стране не удалось покинуть зону «коррупционного позора» [7, 8, 9].

Вторичные эффекты внутренних политических и экономических потрясений, аннексии Крыма и военных действий на Донбассе распространились на большинство секторов отечественной экономики. Вследствие этого углубляются существующие диспропорции, ускоряется падение ВВП, сокращение объемов промышленного производства, выполненных строительных работ, внешней торговли, снижение объемов освоения капитальных инвестиций и т. д.

Сокращение промышленного производства, начатое в конце 2013 г., усугубляется в текущем году, учитывая остановку промышленных мощностей Луганской и Донецкой областей и потерю российского рынка сбыта. Зависимость страны от импортных энергоносителей и отсутствие источников компенсации потери российского газа заставит предпринимателей перейти к режиму жесткой экономии, что значительным образом скажется на объемах производства.

По нашему мнению, можно констатировать потерю конкурентных преимуществ на наиболее динамичных и перспективных глобальных рынках сбыта, что происходит вследствие значительного повышения себестоимости продукции, товаров и услуг за счет увеличения цен на энергоресурсы, ведь в структуре экономики страны преобладают менее технологичные и более трудоемкие отрасли в структуре производства товаров с низкой прибавочной стоимостью, энерго- и ресурсозатратных; практическое отсутствие конкуренции на внутреннем рынке, его незначительная емкость, монополизированность и зарегулированность не позволяют создать надлежащие условия для роста конкурентоспособности – если низкая конкуренция на внутреннем рынке, то нельзя ожидать конкурентоспособности на международных рынках.

Лидерами среди основных экспортных товаров Украины оставались металл и изделия из него (хотя общие объемы поставок уменьшились на 7,3 %), руда, нефтепродукты и уголь (рост экспорта составил 6 %). Наибольшую динамику продаж на внешние рынки в течение пяти месяцев

2014 года продемонстрировали зерновые культуры, добавив к совокупному экспортному показателю 26 %. В наихудшей ситуации находится продукция химической промышленности, объем экспорта которой снизился на 25,6 %, и машиностроение, 22 % общего объема продукции которого (железнодорожные вагоны, локомотивы, турбореактивные и турбовинтовые двигатели и т. п.) поставляются в РФ [6, 7, 8].

Но некоторые эксперты видят, что проблемы «устойчивого развития» (если в современных условиях такой подход вообще является уместным) отечественной экономики заключаются в несоответствии продукции большинства отечественных предприятий современным международным стандартам, увеличении коррупционной составляющей и транзакционных издержек на фоне усиления асимметрии информации, девальвации национальной валюты и, соответственно, повышенных курсовых рисках, которые привели к недополучению субъектами рынка значительной части прибыли против запланированного. Для адаптации продукции отечественных предприятий к требованиям, применяемым на рынках европейских стран, Соглашением об ассоциации предусмотрен 10-летний период. С другой стороны, острая необходимость диверсификации экспорта встала перед отечественными предприятиями уже на начальном этапе гармонизации стандартов [7, 8, 9].

Поэтому наращивание темпов и повышение эффективности работы отечественных предприятий сдерживается нерешенностью ряда вопросов, решение которых требует поиска адекватных средств и методов организации предпринимательской деятельности, ориентированных на ускорение научно-технического прогресса, усиление акцента на конечного потребителя, учет возрастающей конкуренции и демонополизации, а также диверсификацию всех сфер экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные научные данные, обосновывающие некоторые аспекты маркетинга на глобальных товарных рынках, приводятся в многочисленных публикациях, что является фундаментальной теоретической основой маркетинга [2, 3, 4, 5]. Необходимо отметить, что роль маркетинга в деятельности предприятий на глобальных товарных рынках значительно возрастает. Поэтому возникает необходимость в разработке действенного механизма стратегического управления международным маркетингом, что обеспечивает реализацию конкурентной стратегии субъектов международного предпринимательства и является максимально согласованным с их производственными возможностями. Весомый вклад в развитие и становление теории маркетинга внесли работы ученых зарубежной и отечественной классической и современной школ: И. Алешина, О. Азарян, Г. Багиев, Г. Барнет, Р. Вернер, С. Гаркавенко, Е. Голубков, П. Завьялов, Ф. Котлер, Н. Моисеева, А. Павленко, Л. Романенко, А. Старостина, Т. Цыганкова и др.

Исследованию проблем глобализации и разработке концептуальных подходов по интеграции стран в глобальную экономическую среду посвящены работы О. Белоруса, А. Гальчинского, Ч. Гила, М. Делягина, Е. Кочеткова, Д. Лукьяненко, Ю. Пахомова, А. Поручика, Г. Томпсона, Д. Стиглица и др.

Одновременно недостаточно исследованными остаются вопросы разработки и формирования стратегий международного маркетинга в условиях глобализации.

Предметом исследования выступают теоретические основы и методико-прикладные вопросы развития системы мероприятий маркетингового комплекса как инструмента активизации предприятий Украины в международном бизнесе.

Объектом исследования является процесс становления и развития маркетинговой деятельности и субъектов хозяйствования на глобальных товарных рынках.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования является разработка методологии изучения глобализации бизнеса в целом, а также отдельных ее аспектов, связанных с маркетинговыми стратегическими решениями на внешних рынках сбыта и информационно-коммуникативными проблемами глобализации отечественного бизнеса.

Основные задачи. Разработка маркетинговых мероприятий по ускорению процесса купли-продажи товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешних рынках сбыта, выявление специфики и тенденций функционирования, разработка практических рекомендаций и эффективных маркетинговых решений в преодолении противоречий / поиске компромисса во взаимодействии субъектов экономической деятельности и оптимального размещения ресурсов.

Результаты исследования. Следует отметить особенности современных мировых процессов, которые существенно влияют на деятельность международного бизнеса в Украине: усиление монополизации и давления на «слабые страны» (сегодня транснациональные компании контролируют примерно 70 % мирового промышленного производства и более 80 % мировой торговли); усиление ценовой конкуренции; диспаритетность развития мировых экономических систем и ускорение процесса их сближения; частичная смена качества конкурентной борьбы (через овладение определенным количеством направлений вследствие искусственного ослабления конкурентов); структурные сдвиги в мировом хозяйстве; преобладание факторов рентабельности над факторами эффективности.

Но в международной торговле определенные краткосрочные положительные эффекты, достигнутые в результате девальвации национальной валюты, нивелируются падением экспорта предприятий, расположенных на

территориях, где ведутся военные действия, и взаимными санкциями РФ и Украины.

В современных условиях разрушения реального сектора и фактически деиндустриализации экономики Украины довольно сложно оценивать конкурентоспособность отечественных предприятий: устаревшие или слишком обременительные регуляторные нормы и система налогообложения, отсутствие технологий и достаточного кадрового обеспечения и высокая экспортная ориентированность на рынки постсоветского пространства часто заставляют национального товаропроизводителя отказываться от намерений расширить собственную экспортную сеть. Кроме того, комплексные процедуры оформления разрешительной документации и условия кредитования национальных предприятий почти всегда побуждали иностранных инвесторов развивать их деятельность за пределами Украины. Так, согласно данным Отчета Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, Украина заняла 112-е место в рейтинге «Ведение бизнеса 2014» среди 189 государств мира, а показатель «Создание предприятий» сместился лишь на три позиции, индикатор «Защита инвесторов» вообще потерял в общем рейтинге один пункт. Украина все еще не смогла улучшить необходимые показатели, расположившись рядом с Ливаном (111-е место) и Папуа-Новой Гвинеей (113-е место) [7, 8, 9].

По прогнозу Moody's, спад в украинской экономике составит 7,5 % в 2014 г. в 2015 г. – около 6 %. Девальвация валюты на 50 % приведет к увеличению государственного долга до 76 % от ВВП в 2014 г. и 79 % от ВВП в 2015 г., курс гривны к доллару снизился на 48 % с начала 2014 года, спад ВВП в III квартале достиг 5,3 %, инфляция ускорилась с 19,8 до 21,8 % в годовом исчислении – это максимальные темпы с декабря 2008 года [9]. До конца 2014 года следует ожидать углубления этих тенденций. Так, по итогам января–мая 2014 г., положительный эффект от сокращения импорта на 18 % частично нивелируется падением экспорта более чем на 5 % (табл. 1). Определенной поддержкой оказалось событие, состоявшееся 12 марта 2014 года: Европейская Комиссия внесла на рассмотрение Совета Министров ЕС и Европейского Парламента проект регламента ЕС о применении в отношении Украины автономного преференциального торгового режима, в рамках которого предусматривается сокращение или отмена пошлин на товары, происходящие из Украины. Параметры этого режима соответствуют положениям Соглашения об ассоциации Украина – ЕС в части создания углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли. А уже 3 апреля 2014 года на своем пленарном заседании Европейский Парламент поддержал указанное предложение Европейской Комиссии.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития Украины

	Фактически за январь–ноябрь 2014 г.	Темпы роста, %			
		ноябрь 2014 г. до		январь–ноябрь 2014 г. до январь–ноябрь 2013 г.	справочно: январь–ноябрь 2013 г. январю–ноябрю 2012 г.
		октябрь 2014 г.	ноябрь 2013 г.		
Объем реализованной промышленной продукции (товаров, услуг) ¹ , млн грн.	958316,2	х	х	х	х
Индекс промышленной продукции	х	97,8	83,7	89,9	95,3
Объем продукции сельского хозяйства, млн	335950	28,5	69,3	105,0	112,1
Производство продукции животноводства:					
мясо (реализация скота и птицы на убой в живом весе), тыс. т	2925,6	103,5	101,9	105,2	109,2
молоко, тыс. т	10558,4	82,3	99,0	100,5	101,1
яйца, млн шт.	18568,0	87,9	88,4	105,3	103,8
Капитальный инвестиционный, млн грн.	135476,8	х	х	77,0	89,7
Объем выполненных строительных работ, млн грн.	44237,6	х	х	х	х
Индекс строительной продукции	х	103,2	72,7	80,7	87,6
Грузооборот, млн ткм	310394,6	98,7	80,2	90,9	96,2
Пассажиروоборот, млн пас. км	98062,5	96,7	87,1	88,3	96,2
Экспорт товаров, млн долл. США	46170,3	х	х	90,6	90,4
Импорт товаров, млн долл. США	45601,1	х	х	73,0	90,7

	Фактически за январь– ноябрь 2014 г.	Темпы роста, %			
		ноябрь 2014 г. до		январь– ноябрь 2014 г. до январь– ноябрь 2013 г.	справочно: январь– ноябрь 2013 г. январю– ноябрю 2012 г.
		октябрь 2014 г.	ноябрь 2013 г.		
Сальдо (+, –), млн долл. США	+569,2	х	х	х	х
Оборот розничной торговли, млн	811056,8	х	х	95,2	109,0
Среднемесячная за- работная плата одно- го работника					
номинальная, грн.	3421 ¹	100,8 ³	106,4 ⁴	105,3 ¹	108,2 ¹
реальная, %	х	98,5 ³	86,9 ⁴	95,0 ¹	108,7 ¹
Задолженность по вы- плате заработной платы, всего, млн грн.	2205,8	114,4	238,2	х	111,0
Количество зарегист- рированных безра- ботных на конец пе- риода, тыс. человек	450,6	111,9	110,6	х	х
Индекс цен произво- дителей промышлен- ной продукции	х	104,2	132,8	131,8 ⁶	101,0 ⁶
Индекс потребитель- ских цен	х	101,9	121,8	121,2 ⁶	100,0 ⁶

Источник: Государственная служба статистики Украины [6].

Уменьшение торговых ограничений со стороны стран ЕС предоставит Украине базу для расширения экспортной деятельности и поможет товаропроизводителям компенсировать убытки от потери российского рынка только в среднесрочной перспективе после сертификации украинских товаров в соответствии с европейскими стандартами. Кроме того, вследствие ухудшения потребительских настроений населения и падения доходов домохозяйств при замедлении роста заработных плат и девальвации национальной валюты, не стоит ожидать роста темпов потребления, поэтому существенная переориентация экспортеров на внутренний рынок в краткосрочной перспективе маловероятна. Отрицательно скажется на состоянии бюджетно-

образующих отраслей экономики остановка ряда заводов машиностроительной и металлургической отраслей из-за военного конфликта на Востоке, неопределенность периода восстановления их деятельности и инертность многих товаропроизводителей в поиске дополнительных рынков сбыта не позволяют ожидать в краткосрочной перспективе скорой замены российского рынка сбыта на рынок стран ЕС из-за низкой конкурентоспособности указанных украинских товаров на европейском рынке и восстановления экспортных позиций хотя бы на уровне предыдущего года.

Считаем, что положительный эффект от интеграции страны в мировую экономику зависит от государственной политики на макроуровне, но возможен только при условии сочетания с взаимовыгодным сотрудничеством субъектов хозяйствования, финансово-кредитных организаций, финансово-промышленных групп и малого бизнеса на микроуровне, поскольку на микроуровне влияние глобализации проявляется в расширении деятельности хозяйствующих субъектов на внешний рынок. До того, как планировать выход на внешние рынки сбыта, необходимо проанализировать проблемы развития отечественных предприятий на национальных рынках, ведь на микроэкономическом уровне последствия кризиса тоже остаются важным фактором влияния. Вполне понятно, что для большинства отечественных предприятий в современных условиях объективно основным ориентиром деятельности остаются их собственные производственные возможности. Чувствуя постоянный дефицит оборотных и инвестиционных средств, значительные проблемы с производством и сбытом продукции как на внутреннем малоактивном, так и на внешнем рынке, все большее, в силу открытости внутреннего рынка, давление конкурентов, перед ними встает проблема выживания сегодня, а не решение задач удовлетворения потребностей потребителей.

Это объясняется также тем, что освоение необходимой конкурентоспособной продукции требует, как правило, технологического обновления производства, что связано со значительными сложностями организационно-технического и экономического характера. Кроме того, руководители предприятий еще просто не готовы к работе, связанной с принятием самостоятельных решений, личной ответственности и риска, который обычно характерен при введении любых новаций. Поэтому отечественные предприятия вынуждены продолжать выпуск той продукции, которая соответствует существующим возможностям предприятия. До поры, до времени такая политика не только возможна, но и оправдана. Это позволяет в определенной степени сглаживать действие будущих тяжелых проблем социально-экономического характера, которые неизбежно возникнут в результате крайне необходимой реструктуризации отечественного производства. В правилах ненасыщения рынка, особенно если продукция предприятия является в определенной степени дефицитной, что неудивительно, учитывая

высокую степень монополизации производства в стране, указанные предприятия могут некоторое время продержаться на плаву.

Считаем, что на долгосрочную перспективу переход к новым экономическим отношениям, расширение импорта высококачественных товаров, возникновение элементов конкуренции на внутреннем и ее усиление на внешних рынках делают невозможным длительное продолжение инерционного движения в избранном направлении. Повышение внимания к потребителю, его реальных запросам побуждает к систематическому обновлению продукции, диверсификации производства – становится объективной необходимостью. Но для развития бизнеса и достижения стратегических целей в условиях турбулентной внешней среды, субъектам хозяйствования необходимо системно предвидеть последствия своих решений.

Очевидна необходимость принятия отечественными товаропроизводителями маркетингового подхода к управлению процессом производства и реализации продукции на глобальных товарных рынках. Некоторые отечественные компании, адаптируясь к бурному развитию современной экономики, законодательным изменениям и нестабильности, пытаются выйти из критической ситуации, и многие из них находятся в процессе изменений.

По нашему мнению, анализ эволюции развития маркетинговой концепции управления позволяет утверждать, что происходит активная интеграция маркетинговых знаний во всех сферах жизнедеятельности человека [1, 2, 3, 4, 5]. Маркетинговое стратегическое управление, как управление знаниями и организационными изменениями, интенсивно развивается. Эти изменения требуют поиска адекватных средств и методов организации предпринимательской деятельности, ориентированных на ускорение научно-технического прогресса, усиление акцентов на удовлетворении конечного потребителя, учета растущей конкуренции, а также демонополизации и диверсификации всех сфер экономики в условиях глобализации.

Процессы обострения конкуренции на глобальных товарных рынках побуждают предпринимателей как к совершенствованию уже применяемых маркетинговых элементов (на национальном уровне), так и к поискам новых эффективных мер, что, в свою очередь, ведет к изменению структуры маркетинга предприятий и обращению к инструментам маркетинга. Международный маркетинг обычно определяют как маркетинг товаров и услуг за пределами национальных границ или как маркетинг, реализуемый международной компанией [2]. По мнению экспертной среды, к международным компаниям относятся фирмы, которые производят и занимаются распределением и сбытом продукции и услуг в двух и более странах. Но существует и другая точка зрения: международная компания отличается от национальной тем, что ее товары в форме промежуточного или готового продукта могут перемещаться из страны в страну, а не только внутри страны [5, с. 81].

В зарубежной специальной и учебной литературе, которая рассматривает проблемы маркетинговой деятельности на внешних рынках, также звучит мнение о том, что довольно часто фирма, используя успешно действующую маркетинговую концепцию в своей стране, пытается применить аналогичную схему и на зарубежных рынках [2, 5]. Но, учитывая национальную специфику и особенности разных стран, такое может стать невозможным, и тогда службе маркетинга компании придется задаться вопросом: сможем ли мы стандартизировать нашу маркетинговую концепцию для всего мира или мы должны провести в ней небольшие изменения, а может быть, при выходе на внешний рынок мы должны создавать совершенно новую маркетинговую концепцию?

Понятно, что менеджмент любого предприятия в современных условиях сплошной экономии будет применять стандартизированную маркетинговую концепцию как наиболее рациональную. Исследование глобальных товарных рынков, на которых можно было бы максимально реализовать экспортный потенциал отечественных предприятий, необходимо проводить в таких взаимосвязанных плоскостях с построением соответствующей системы критериев и показателей, а именно: анализ и прогноз состояния макро-, микросреды и возможностей предприятия к адаптации. Такой подход позволяет рассматривать бизнес-среду, стратегические цели предприятия и его потенциальные экспортные возможности привлечения и использования ресурсов как комплексный системный процесс. На первом этапе оценивается состояние макросреды, которое формирует импортную зависимость рынка; на втором – разносторонне оценивается конкурентная среда по наиболее весомым факторам; в дальнейшем осуществляется оценка способности предприятия к экспансии на глобальных товарных рынках. Поскольку на микроэкономическом уровне последствия кризиса тоже остаются важным фактором, который сдерживает развитие внутреннего товарного рынка, что, в частности, проявляется в снижении рентабельности выполненных работ / услуг, появлении новых ценовых диспропорций, низком уровне конкурентоспособности, дефиците средств, несбалансированности воспроизводственных процессов и т. п.

Выводы. Международный маркетинг как методологическая основа стратегического управления отечественным бизнесом является относительно новой и недостаточно изученной концепцией управления. Акцентируя внимание на проблемах сбыта товаров (сырья, готовой продукции, материалов), работ, услуг и технологий как существенных в современных условиях хозяйствования, маркетинговый подход открывает новые возможности для формирования стратегии развития в деятельности отечественных компаний на глобальных товарных рынках, поиска и реализации резервов управления.

Учет возможных рисков на мировых рынках и глобальных трендов развития международной торговли, планирование деятельности хозяйст-

вующих субъектов в долгосрочном режиме, а также адекватная политика правительства нашего государства могут привести к позитивным изменениям в позиции предприятий, а следовательно, и страны в целом на мировом рынке. В частности, при комплексном исследовании сущностных аспектов глобализации бизнеса неизбежно возникает много вопросов: какие предприятия смогут получить выигрыш от глобализации бизнеса? Какие наиболее эффективные маркетинговые решения – стратегии глобализации бизнеса – необходимо разработать? С какого момента бизнес можно считать глобальным? Ответы на эти вопросы можно дать только в процессе разработки методологии изучения глобализации бизнеса в целом, а также отдельных ее аспектов, связанных с маркетинговыми стратегическими решениями на внешних рынках сбыта и информационно-коммуникативными проблемами глобализации отечественного бизнеса.

Итак, международный маркетинг необходимо применять как эффективный инструмент активизации предприятий Украины в международном бизнесе, в частности по разработке и формированию стратегии экономического развития и структурной перестройки, это способствует ускорению трансформации экономической и социальной систем в процессе становления и развития маркетинговой деятельности и субъектов хозяйствования на глобальных товарных рынках.

Литература

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. Каптуревского. – 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 України ростет [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> .

Статья поступила в редакцию 30 декабря 2014 г.

**Международная экономика**

Светлана ВОВК

**ВЛИЯНИЕ ТЕРРОРИЗМА
НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ****Резюме**

Освещены основные тенденции развития туризма в современном мировом хозяйстве и значимость для экономик отдельных стран. Рассмотрены основные подходы к определению терроризма как политического риска, его виды, источники и эффекты. Исследованы взаимосвязи между терроризмом и туризмом. Рассмотрены пути избежания и минимизации негативных эффектов терроризма.

Ключевые слова

Туризм, международный туризм, турист, терроризм, террористический акт.

Классификация по JEL: L83.

© Светлана Вовк, 2015.

Вовк Светлана, канд. экон. наук, доцент, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

«Единственное, что нужно для триумфа зла, — это чтобы хорошие люди ничего не делали».

Едмунд Берк

«Беспокойство и тревога по поводу обеспечения защиты и безопасности туристов никуда не денутся, и мир туризма должен научиться жить и работать с этим чувством как чем-то вполне нормальным и обычным».

С документов ЮНВТО

Сегодня в международном бизнесе реализуют различные подходы относительно прогнозирования развития ситуации, программы риск-менеджмента и др. Основной целью этих мероприятий является избежание или минимизация негативных последствий для ведения бизнеса в той или иной стране. Это же касается и туризма. Из всех групп рисков – экономических, экологических и т. д. – сложнее всего с управлением политическими рисками. Ведь наступление политических риск-ситуаций очень сложно предсказать, а тем более сложно спрогнозировать масштабы риск-эффектов, продолжительность и последствия действия этих ситуаций.

Целью статьи является определение влияния терроризма на развитие международного туризма. Задачами статьи является исследование значения туризма и тенденции его развития в современном мире; освещение основных подходов к определению терроризма как политического риска, его видов, источников и эффектов; определение путей избежания и минимизации негативных эффектов терроризма.

Современные тенденции развития туризма в мире. Туризм возник как жизненно важная отрасль, характеризующаяся значительным развивающимся эффектом прироста доходов и занятости, поступлений иностранной валюты, ростом других секторов, а также обуславливающая развитие связи и инфраструктуры. В большинстве стран мира туризм является приоритетной отраслью экономики и предметом программ регионального развития между странами-партнерами.

Мировой кризис коснулся всех сфер, в том числе и туризма. Несмотря на глобальные экономические вызовы, за последний период развитие международного туризма превзошло все ожидания и прогнозы: согласно дан-

ным барометра международного туризма – Всемирной организации туризма (ЮНВТО), число прибытий в 2013 г. выросло на 5 %, достигнув рекордной отметки в 1 млрд 087 млн. В целом ЮНВТО прогнозирует, что темпы роста будут составлять +3,8 % ежегодно в период 2010–2020 гг. (прогноз на 2014 г. – 4–4,5 %). В последнее время наибольшим спросом пользовались такие туристические направления: Азиатско-Тихоокеанский регион (+6 %), Африка (+6 %) и Европа (5 %). Среди субрегионов лидировали Юго-Восточная Азия (+10 %), Центральная и Восточная Европа (+7 %), Южная и Средиземноморская Европа (+6 %), Северная Африка (+6 %) [3].

По мнению Генерального секретаря ЮНВТО Талеба Рифаи: «Сектор туризма продемонстрировал свою замечательную способность приспосабливаться к изменениям рыночных условий, способствуя экономическому росту и созданию рабочих мест по всему миру, несмотря на экономические и геополитические вызовы. Фактически, туризм относят к числу немногих секторов, которые положительно влияют на большинство экономик мира» [12].

Показатели ключевых рынков, с которых направляются туристы развитых стран, были сравнительно более скромными. Франция (+6 %) восстановила свои позиции после слабых результатов 2012 г., а в США, Великобритании, Канаде и Австралии туристические расходы выросли на 3 %. В отличие от предыдущих стран, Германия, Япония и Италия сообщили о сокращении расходов на выездной туризм. К числу других рынков, которые растут и достигли существенного роста расходов на выездной туризм, относят Турцию (+24 %), Катар (+18 %), Филиппины (+18 %), Кувейт (+15 %), Индонезия (15 %), Украина (+15 %) и Бразилия (+14 %) [3].

Мировая туристическая организация Организации Объединенных Наций прогнозирует к 2020 г. ежегодный рост туристических расходов, которые, в конце концов, составят 2 трлн долл. (то есть, 5 млрд в день) и рост числа иностранных туристов до 1,5 млрд чел. Ближний Восток получит пальму первенства в потоках туристов, в основном благодаря огромным природным, историческим и культурным ресурсам, привлекающим туристов со всего земного шара. В докладе, опубликованном журналом *Global Futures*, подсчитано, что количество туристов в регионе будет более 150 миллионов человек в 2020 г. (для сравнения: 61 млн в 2009 г.) [3].

Значение туризма для ряда экономик мира трудно переоценить. Например, возьмем такие страны Ближнего Востока, как Египет, Иордания, Ливан. Туризм в этих странах является одним из основных источников экспорта и поступления валюты. Также туризм является одним из крупнейших секторов занятости населения в этих странах. Так, в Египте в индустрии туризма занято 2,5 млн чел., что составляло 11 % занятости в 2010 г. и 22 % экспорта страны. В Ливане доходы от туризма в 2011 г. составляли 38 % ВВП, прямая и косвенная занятость соответственно – 9,3 % и 33,4 % от об-

щей занятости в стране. В 2007 г. туризм был основным источником валютных поступлений в Иордании и составил 16,9 % ВВП страны [1].

С другой стороны, туризм – это гораздо больше, чем доли доходов в структуре ВВП и занятости населения. Туризм – это индустрия личных контактов и межкультурных коммуникаций. Успешная индустрия туризма нуждается в политической стабильности, мире, безопасности и потенциале относительно диалога между различными группами людей. Она является динамичной, конкурентоспособной индустрией, требующей способности постоянно адаптироваться к меняющимся нуждам потребителей, а удовлетворение их желаний и безопасности и является ключевым направлением туристического бизнеса.

Для любого региона или страны в контексте привлекательности и привлечения туристов важен геополитический контекст в обеспечении стабильности и безопасности в регионе.

Терроризм: понятие, причины возникновения, последние исследования. На протяжении последних 50 лет на туризм отрицательно влияли природные бедствия, войны, экономические кризисы и терроризм. Однако события 11 сентября 2001 г. оказали более сильное влияние, чем любой кризис в новейшей истории того времени. Последствия 11 сентября по-разному ощутили разные провайдеры на туристическом рынке. Авиаперевозки существенно сократились. Страх полетов привел к развитию наземного транспорта для осуществления путешествия в одном географическом регионе. Правительство США выделило 15 млн долл. под залог для авиационной отрасли, чтобы предотвратить ее разрушение. 260 000 чел. потеряли работу. В крупных городах до 30 % сократилось количество гостей в отелях. Ирландия, Мексика, страны Карибского бассейна почувствовали уменьшение количества американцев, которые желали путешествовать самолетами. Службы такси, магазины, рестораны и другие сектора ощутили отрицательное влияние этих террористических актов.

К первым примерам терроризма в истории человечества можно отнести случай, который имел место в VI в. н. э., когда еврейские патриоты организовали группу сектантов и развернули террористическую кампанию против Римского владычества в Палестине, чтобы римляне покинули Палестину.

Наблюдается рост терроризма в последние 20 лет. В этот период впервые зафиксировано проявление терроризма с использованием оружия массового уничтожения: в 1995 г. в час пик в метро г. Токио была осуществлена так называемая «зариновая атака». Тогда погибло 12 человек и 5500 человек пострадало. В 1995 г. общее количество смертельных случаев от международного терроризма уменьшилась (1995 г. – 165 чел., 1994 г. – 314 чел.), но количество лиц, получивших ранения, увеличилось в десятки:

1995 г. – 6291 человек, из них 5500 человек – в результате газовой атаки в токийском метро.

И все же интерес к феномену «терроризм» в последние десятилетия ощутимо возрос после событий 11 сентября 2001 г. в США.

Одним из первых, кто официально ввел термин «терроризм» в XVIII в., был Эдмунд Берк. Он в своем труде «Размышления о революции во Франции» критиковал систематическое использование террора правительством Франции.

В настоящее время существуют различные подходы к определению понятия «терроризм». Вот некоторые из них. Государственный департамент США определяет терроризм как «заранее спланированное политически мотивированное насилие против безоружных мирных жителей и военнослужащих субнациональным группам, как правило, предназначено воздействовать на аудиторию. Международный терроризм определен как теракт с участием граждан или территории более одной страны» [8].

Согласно Закону Украины «О борьбе с терроризмом»:

- терроризм – общественно опасная деятельность, которая заключается в сознательном, целенаправленном применении насилия путем захвата заложников, поджогов, убийств, пыток, запугивания населения и органов власти либо совершении других посягательств на жизнь или здоровье ни в чем не повинных людей или угрозы совершения преступных действий с целью достижения преступных целей;
- террористический акт – преступное деяние в форме применения оружия, совершение взрыва, поджога либо иных действий;
- международный терроризм – осуществляемые в мировом или региональном масштабе террористическими организациями, группировками, в том числе при поддержке государственных органов отдельных государств, с целью достижения определенных целей путем общественно опасных насильственных деяний, связанных с похищением, захватом, убийством ни в чем не повинных людей или угрозой их жизни и здоровью, разрушением или угрозой разрушения важных народнохозяйственных объектов, систем жизнеобеспечения, коммуникаций, применением или угрозой применения ядерного, химического, биологического и другого оружия массового поражения [14].

По утверждению С. Сонмеза, терроризм – умышленное применение насилия или угрозы насилия против гражданского населения с целью достижения целей, которые могут быть политическими и/или религиозными [8]. Транснациональный терроризм – террористический инцидент в одной стра-

не, который включает в себя жертвы, цели, учреждения или граждан других стран [13].

П. А. Карбер утверждал, что: «Терроризм – это «символический акт», который можно анализировать подобно другим коммуникациям. Он включает четыре основные компоненты коммуникационного процесса в рамках борьбы с терроризмом: 1) передатчик сообщения (террорист); 2) получатель сообщения (цель сообщения террориста); 3) сообщение (террористический акт с использованием индивидуальных или институциональных жертв); 4) обратная связь (реакция получателя, требования террористов)» [7].

Исследования, анализирующие причины терроризма, сконцентрированы на двух аспектах: общественные (гражданские) свободы; экономическое развитие.

Страны, которые находятся в переходном состоянии между политической свободой и авторитарным режимом, более подвержены террористической опасности. Высокий уровень демократии, доходов и открытости в странах происхождения уменьшает вероятность конфликта. Экономический аспект анализируют как на макро-, так и на микроуровне. С макроэкономической точки зрения его влияние на развитие терроризма незначительно, особенно в развитых странах.

При анализе терроризма с микроэкономической точки зрения исследования сосредоточены на анализе влияния на специфические отрасли, такие как туризм, международная торговля, прямые иностранные инвестиции.

В таблице 1 представлены обзоры исследований политических рисков последних лет.

Как видно из информации, представленной в табл. 1, роль политических рисков растет, и эта тенденция, что подтверждается этими же исследованиями, будет развиваться и в дальнейшем.

Анализ среды, в которой формируются и функционируют террористические группировки, помогает понять суть терроризма. Условия среды являются опережающими индикаторами того, что будет «формировать» среду. Так, в богатой и обеспеченной среде, скорее всего, будут формироваться новые ученые и профессионалы разных сфер. В противовес этому, нищета и бедность будут формировать банды и другие постоянные преступные элементы [8]. То есть, как утверждает С. Сонмез, страны, стремящиеся преодолеть болезни, голод и другие социально-экономические и экологические проблемы, в которых наблюдается рост численности населения и которые характеризуются сочетанием проблем, могут «питать» терроризм [8]. Террористические организации могут легко вербовать потенциально новых членов, предлагая лучшие условия для людей, живущих в неблагоприятных условиях.

Таблица 1

Обзоры исследований политических рисков

Обзор	Цель	Основные выводы
Aon, Global Risk Management Survey 2013	Оценки важнейших рисков, с которыми сегодня сталкиваются организации	Политический риск занимает 10 позицию в рейтинге среди 49 рисков. Впервые политический риск вошел в десятку топ-рисков. Прогнозы: через три года политический риск будет занимать 6 место в рейтинге.
Ernst & Young, Business risks facing mining and metals 2012–2013	Оценки бизнес-рисков в горнодобывающей и металлургической промышленности	В 2012 г. ресурсный национализм переместился на первое место в списке топ-десятки бизнес-рисков в горнодобывающей и металлургической отрасли, поднявшись с седьмого места в 2008 г.
Protiviti and North Carolina State University's ERM Initiative	Определить через рейтинги, какие риски будут влиять на деятельность организаций ближайших 12 месяцев	Риск неопределенности политического лидерства на национальном и международном рынках среди рисков, которые ограничивают рост, был третьим из 20 рисков. Нормативные изменения и рост количества проверок контролирующими органами и их влияние на товары, сервис-производство и поставки были на первом месте.
Association for Financial Professionals and Oliver Wyman Risk Survey 2013	Оценить факторы, которые, как ожидается, больше всего будут влиять на прибыль организаций в течение ближайших трех лет	По прогнозам политический риск занял четвертое место среди 20 рисков, которые больше всего будут влиять на прибыль организаций в течение ближайших трех лет. Политический риск также занял четвертое место в плане сложности прогнозирования.

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

С другой стороны, Е. Шмидт утверждал, что политический риск – это требования политики принимающей страны в сфере ограничения бизнес-операций. Выделяют три категории риска: риск трансферта; операционный риск; (контроль) право собственности (экспроприация или конфискация). Также Е. Шмидт выделил различия между «риск-событием» и «риск-эффектом».

Эффект террористического акта трудно спрогнозировать и просчитать. Ведь его эхо может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет (при условии роста вероятности террористического акта).

Бороться с терроризмом очень трудно, и искоренить его невозможно (по своей сути, он – преступление). Основной проблемой здесь является нехватка ресурсов, как человеческих, так и денежных, которые необходимы для мониторинга функционирования террористических групп и реализации мер по предотвращению терроризма. Стоит отметить, что мониторинг террористических групп, их поведения не является залогом предотвращения терактов.

Влияние терроризма на туризм. Понятно, что туризм важен для развития экономики страны. Но что же происходит, когда развиваются негативные условия, такие как терроризм?

Влияние терроризма на состояние экономики страны может быть огромным: приводит к росту безработицы, численности беспризорных, дефляции, преступности и других экономических и социальных неурядиц. Трудно оценить влияние терроризма на развитие туризма в любой стране. Ведь это последствия выходят за рамки видов деятельности, непосредственно связанных с туризмом, в частности авиакомпаний, отелей и заведений общественного питания, отраслей, поставляющих промежуточные или конечные товары. То есть, это будет влиять на все сферы общественной жизни, в частности и экономики, в той или иной степени.

Терроризм имеет длительное отрицательное влияние на доходы, которые не могут быть восстановлены. Местные производители, у которых нет средств для поддержки своего бизнеса во время такого затишья (в отличие от крупных корпораций), в деловой активности вынуждены будут свернуть свою деятельность. Уволенные работники вынуждены будут искать новые места работы.

В 1975 г. В. Мэтьюз говорил про недостаточное внимание к политическим исследованиям в туризме – анализу политических рисков. Одной из самых ярких сфер туризма, где особенно проявляются воздействия и эффекты политических рисков, являются глобальные гостиничные сети. Разворачивая свою деятельность в «новой» стране или на рынке, они реализуют инвестиционные проекты. В этом контексте ТНК как международные инвесторы оценивают, как правило, экономические риски. Революция в Иране (1979 г.) способствовала привлечению и фокусированию внимания на оценке вероятности и потенциала политических рисков. Как правило, политические риски не могут быть точно определены. Обычно используют несколько подходов к определению риск-ситуаций: 1) предсказуемые и 2) спонтанные события. Стоит помнить, что нельзя отождествлять политическую нестабильность и политический риск. Это совершенно разные понятия [15].

Так, С. Кобрин утверждал, что нестабильность – это особенность или отличительная черта общей среды, тогда как риск – это нечто более узкое, ограниченное в фокусе прямого влияния на компанию или конкретный проект. Однако исследователи делают главный акцент в анализе политических рисков на стабильность при разработке проектов в той или иной стране.

Следовательно, по критерию времени терроризм – это краткосрочное явление, а политическая нестабильность может быть характерной как краткосрочным, так и долгосрочным действием.

На сегодня проведено много исследований терроризма, но недостаточное их количество сконцентрировано на эффектах терроризма на туризм.

Турист, планируя путешествие, таким образом пытается создать положительные моменты в своей жизни: ожидания от посещения интересных мест, знакомства с культурами и особенностями, традициями других народов и т. д.

Однако террористические акты оказывают совсем иное влияние на своих жертв: во-первых, это память о событии; во-вторых, как результат, – изменение образа жизни людей-свидетелей этого события. Иными словами, «отрицательный познавательный эффект».

Терроризм отрицательно влияет на туризм, меняя отношение к мотивам путешествия.

Так, после взрывов на Бали эта страна была определена как политически нестабильная. 12 октября 2002 г. в г. Кута (Бали) убито 202 человека и 209 ранены, что, конечно, отрицательно повлияло на поток туристов в следующий высокий сезон (–23,45 %).

В течение недели после нападения туроператоры очень быстро сняли с продажи свои праздничные программы с курортов Бали и Индонезии. Все это произошло в высокий туристический сезон. Процент загрузки уменьшился в среднем с 75 % до 14 % [4, 14]. Достижение уровня до 12.10.2002 г. смогли добиться только через 2 года.

Когда возникает, а еще хуже, растет террористическая угроза, иностранные туристы пересматривают свое решение о посещении той или иной дестинации.

Кроме того, здесь существует еще один эффект влияния терроризма на туризм – «эффект обобщения»: туристы, воспринимающие угрозы терроризма в одной стране, как правило, предполагают, что целые регионы являются рискованными. Например, средиземноморские страны почувствовали существенное уменьшение потоков туристов в 1991 г. во время войны в Персидском заливе. Такой побочный эффект терроризма на страну, которая не является участником конфликта, может приводить к уменьшению потоков туристов. В научной литературе выделяют так называемые «внутрен-

нее» и «внешнее» кольца. Соответственно, к первому относят страны, являющиеся прямыми участниками конфликта, а страны региона – ко второму.

С другой стороны, как показали кросс-культурные исследования, туристы по-разному воспринимают терроризм.

Однако терроризм – это единственный фактор, имеющий «затяжной эффект» неопределенности и безопасности, поскольку это не только имущественные потери, но и телесные повреждения, вплоть до смерти. В результате: 1) расходы на билеты включают стоимость дополнительных и более жестких мер безопасности в аэропортах и других местах (службы безопасности аэропортов кардинально изменили политику обеспечения безопасности); 2) возросла роль и стоимость страхования, особенно страхования гражданской ответственности. Стоимость страхования и перестрахования выросла, и не все частные страховщики готовы покрывать потери от террористических атак.

Наряду с этим, ряд исследователей выделяют сходные черты между терроризмом и туризмом: пересечение границы, привлечение граждан разных стран мира, использование путешествия и коммуникационных технологий. Турист – это легкая мишень: туристы на отдыхе являются наиболее уязвимыми. Рихтер утверждал, что террористы атакуют туристов для достижения стратегических целей.

В общем, к основным причинам терроризма в туризме относят следующие ситуации: 1) лица, выступающие против развития туризма; 2) отрицательное и унижительное отношение туристов к местному населению; 3) столкновение культур (так называемый диссонанс «загрязнение культуры»). Вспомним еще один пример: массовый разгром, учиненный мусульманской молодежью нигерийского г. Кадун (г. Кадуна), которая восстала против проведения в столице этой страны конкурса «Мисс Мира». Это стало определенным символом обострения противостояния между западной цивилизацией и движением радикального ислама.

В широком понимании, террористические цели классифицируют на революционные (антиправительственные, свержение режима); субреволюционные (политические и кадровые изменения). По Л. Рихтеру, террористические цели делят на идеологические (национальная борьба, долгосрочные), стратегические и тактические (более мотивированные, краткосрочные) [7].

Существуют и другие причины направленности терроризма против туристов и туристических целей, в частности предотвращения межкультурных контактов и диалогов. Терроризм препятствует возможности лучше и глубже понимать «других». В широком понимании, терроризм по отношению к туристам – это политически или культурно мотивированный акт. Существуют различные случаи, демонстрирующие влияние терроризма на туризм:

атаки в Мумбаи, Дели, Ассам, Лондоне, Египте и т. д. Это приложение усилий тех, кто желал навредить миру путем использования тактики террора, чтобы отпугнуть туристов от отелей. И так, как правительство, так и общество должны быть заинтересованы в формировании и реализации дальновидной политики по борьбе с терроризмом.

Наиболее посещаемые туристами туристические объекты (например, статуя Свободы, Эйфелева башня и др.) являются хорошими местами донесения посланий террористов до широких масс людей. К сожалению, такие инциденты, время от времени, происходят в разных странах. Сейчас ни одна страна не застрахована от проявления терроризма. Эти проявления, в свою очередь, демонстрируют, каким образом террор препятствует свободному передвижению людей в мире.

Минимизация последствий терроризма. Рынки стран мира в настоящее время представляют собой значительный неиспользованный потенциал для инвесторов индустрии туризма. И одну из ключевых ролей здесь играет Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) (англ. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)) – одно из пяти учреждений Группы Всемирного банка, основанное в 1988 г. Миссия МАГИ – стимулирование прямых иностранных инвестиций в страны для поддержки экономического роста, сокращения масштабов бедности и улучшения условий жизни людей. Это осуществляют путем страхования политических рисков: предоставления гарантий против некоторых некоммерческих рисков для инвестиций в развивающихся странах (см. табл. 2); предоставления услуг по разрешению споров для гарантированных инвестиций; проведения научных исследований и обмена знаниями в рамках мандата для поддержки прямых иностранных инвестиций в развивающиеся рынки.

МАГИ страхует прямые иностранные инвестиции от потерь, связанных с / вызванных: неконвертируемостью валюты и ограничением переводов; экспроприацией; войной, гражданскими беспорядками, терроризмом; нарушением условий договора; неуплатой финансовых обязательств.

Меры для исправления ситуации и восстановления доверия потребителей имеют решающее значение для восстановления стабильного туристического потока. Это начинается с мер по повышению безопасности и доведению их до всеобщего сведения (Всемирная туристическая организация, 2001 г.).

Важно распространять информацию, в том числе и через СМИ. Коммуникации в период кризиса очень важны для информирования населения. Это один из самых простых и действенных методов минимизации последствий такого типа кризиса.

Проактивный подход, обеспечивающий адекватную и честную информацию, будет сохранять и повышать доверие к индустрии путешествий и туризма.

Таблица 2

Выбранные проекты МАГИ в туризме

№	Инвестор / Получатель гарантий	Проект	Принимающая страна	Сумма гарантий (\$М)
1	Azalaï Hotels S.A. of Mali, Мали	Azalaï Abidjan Hotel	Кот-Д'Ивуар	7,4
2	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Compagnie Hôtelière du Golfe	Бенин	1,4
3	Tamboho International Ltd., Маврикий	Tamboho Hotel	Мадагаскар	0,7
4	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Burkinabé de Promotion Hôtelière	Буркина-Фасо	2,9
5	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Burkinabé de Promotion Hôtelière	Гвинея-Бисау	0,6
6	Louvre International Ltd., Маврикий	Grand Hotel du Louvre S. A.	Мадагаскар	2,3
7	Société Malienne de Promotion Hôtelière, Мали	Société Guinéenne de Promotion Hôtelière	Гвинея-Бисау	0,6
8	The Marvin M. Schwan Charitable Foundation, США	Grupo del Istmo de Papagayo, S. A.	Коста-Рика	38,3
9	Ge.Por.Tur. s. a. s., Италия	Giorgi Alfo Sh. p. k.	Албания	1,6

Источник: составлено автором по официальным данным www.miga.org.

Правительства стран могут противостоять терроризму путем установления норм и правил. Реакция правительства на терроризм зависит от того, сколько средств выделено на предотвращение терроризма на своей территории и решение этой проблемы в мире.

Правительство страны должно не только видеть необходимость превентивных мероприятий на территории своей страны, но и понимать глобальный характер этой проблемы. Как утверждали С. Сонмез и Е. Грефе, эскалация терроризма с 1970-х годов была связана с массовыми коммуникациями и мгновенным доступом к глобальной информации.

Перед туристической индустрией предстает серьезная дилемма: какой же должна быть антитеррористическая политика в туризме? Многие менеджеры считают, что жесткие меры могут «отпугнуть» не только террористов, но и желающих путешествовать. Достаточно посетить любой аэропорт, чтобы понять, что многие меры безопасности, введенные после 11 сентября, скорее создают препятствия для пассажиров, чем их защищают. Хочу привести как пример одну цитату из фильма «Человек года» (США). Когда героя ленты Добса спросили о его позиции в вопросах безопасности, то он ответил: «Боюсь, что мероприятия и так достаточно жесткие. Если вы проходите паспортный контроль, то знаете, что будете вынуждены стоять в очереди. Подходишь к офицеру за пуленепробиваемым стеклом, он берет ваш паспорт, смотрит на фото, потом снова на вас, потом снова на фото и спрашивает: «Почему вы подстриглись?» «Не знаю, для самоутверждения». У них там камера. Он делает вашу фотографию, затем сравнивает с предыдущим снимком. Знаете, эти ребята суровые!... Ну, а тем временем, на юге страны четыре миллиона незаконных эмигрантов переходят границу. С кроватями и тумбочками... А потом у вас на глазах шмаляют восьмидесятипятилетнюю бабушку в ходунках. Подумайте, если уже бабушки в ходунках пойдут в террористы, то наша песня – спета» [16].

В США новая Комиссия по безопасности на транспорте уже начала переоценку принятых мер. В частности, необходимо перестроить систему безопасности гостиниц и мотелей. Ведь чаще всего террористы действуют не импульсивно, а предварительно изучив все подходы к выбранным целям и слабым мест в их охране [12]. Современная система антитеррористических мероприятий требует существенных изменений, учитывая интеграционные процессы, развитие технологий, а также глобальный характер этой проблемы.

Успех туристической индустрии в XXI веке могут гарантировать только безопасность и высокий уровень обслуживания. Причем безопасность занимает первое место. Как уже отмечалось, цена безопасности очень высока: наем и обучение кадров, оборудование, программное обеспечение и т. д. Здесь стоит помнить, что только чувство защиты будет движущей силой в выборе путешествия туристами. Безусловно, риски присутствуют всегда. Однако это не может быть оправданием опасности. Поэтому руководящее звено индустрии туризма должно принять меры, чтобы избежать риска на всех этапах каждого путешествия – от переездов до посещения ресторанов и культурной программы.

Даже продемонстрированный экономический успех не может быть надежным щитом для международного туризма. Природные и техногенные катастрофы не могут сравниться с масштабами угрозы и опасности, сопровождающих терроризм или другие политические потрясения, которые могут напугать и отпугнуть потенциальных туристов. В последние десятилетия участились проявления международного терроризма, их неизбежное влияние на туризм стало объектом внимания многих исследователей. Внимание

и далее продолжает расти в силу эскалации нестабильной политической деятельности и, в результате этого, возрастает угроза для туристов. Стоит помнить, что туризм и сам может быть предпосылкой разжигания политических, религиозных, социально-экономических или культурных конфликтов.

Литература

1. Basu K., Marg V. S. Impact of Political Instability and Terrorism in the Tourism Industry of Three Middle-East Countries: an Econometric Explorationa. – 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://cityinfo.info/quote/295282>.

Статья поступила в редакцию 20 февраля 2015 г.



Микроэкономика

Александр САВИЧ

**ОСОБЕННОСТИ
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Резюме

Промышленные предприятия являются основными субъектами мирового товарного рынка и носителем наибольшей доли прибавочной стоимости мировой экономики. Все промышленные предприятия работают в условиях жесткой конкуренции. А современной характеристикой среды деятельности предприятий является влияние глобальных процессов: конкуренция со стороны транснациональных корпораций, глобальные черты предпочтений потребителей, необходимость в производстве унифицированных и высококачественных продуктов, разработка единой глобальной или региональной маркетинговой стратегии и маркетингового комплекса. В статье рассматривается современное состояние управления маркетинговой деятельностью промышленного предприятия, определяются проблемы, возникающие в условиях глобализации экономики и высокого уровня конкуренции. Изучены современные особенности глобализации и ее влияние на маркетинговую деятельность промышленных предприятий.

© Александр Савич, 2015.

Савич Александр, канд. экон. наук, доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана, Украина.

Ключевые слова

Управление, глобализация, маркетинг, транснациональные корпорации, промышленные предприятия.

Классификация по JEL: M20, M31, L60.

Актуальность темы. Промышленные предприятия являются основными субъектами мирового товарного рынка и носителями наибольшей части прибавочной стоимости мировой экономики. А современной характеристикой среды деятельности предприятий является влияние глобальных процессов: конкуренция со стороны транснациональных корпораций, глобальные черты предпочтений потребителей, необходимость в производстве унифицированных и высококачественных продуктов, разработка единой глобальной или региональной маркетинговой стратегии и маркетингового комплекса. Каждое предприятие всегда должно решать самостоятельно, что и сколько производить, кому, сколько и какими методами продавать производимую продукцию, какой уровень цены предлагать и как вести себя на конкурентном рынке. Глобализация влияет на активность предприятий прежде всего тем, что предприятие, конкурируя с транснациональными корпорациями и имея необходимость в присутствии на глобальном рынке, должно стандартизировать всю маркетинговую активность на всех рынках, учитывая особенности только значимых и огромных рынков. Вместе с тем, внешняя среда влияет таким образом, что предприятия вынуждены учитывать местные особенности и изменять стандартные рычаги маркетингового комплекса.

Результаты исследований. Процесс глобализации экономики заключается в том, что национальные промышленные предприятия реализуют в собственных интересах относительные преимущества производства в других странах, тем самым становясь транснациональными корпорациями.

Нормальной ситуацией в международных отношениях является жесткая конкуренция за рынки сбыта, за обладание сырьевыми природными ресурсами, за инвестиции, за политическое и экономическое влияние. Все виды деятельности становятся более глобальными, так как размываются

географические границы, ускоряются темпы научного прогресса, на первое место выходит маркетинг – как оружие для завоевания рынков и обеспечения реализации продукции в условиях глобальной конкуренции. В условиях глобальной конкуренции требования к качеству продукции постоянно усиливаются.

Глобализация – это процесс увеличения социальной, культурной, политической и экономической международной взаимозависимости, которая влияет на изменения в бизнес-окружении. Эффект глобализации, с точки зрения маркетинга, имеет 2 основных влияния на предприятия:

- глобальные рыночные возможности;
- глобальные рыночные угрозы.

Возможности и угрозы, возникающие вследствие глобализации, заставляют предприятия адаптировать их организационные структуры и маркетинговые стратегии.

Глобальные маркетинговые возможности позволяют компаниям получить доступ к мировым ресурсам, расширить деятельность на новых зарубежных рынках и тем самым повысить конкурентоспособность компании. А с другой стороны – глобальные маркетинговые угрозы увеличивают количество конкурентов и интенсивность конкурентной борьбы, а также вероятность рыночной неопределенности. Комбинация угроз и возможностей предприятий в условиях глобализации позволяет потребителю получить наиболее качественный товар по низкой цене.

Глобализация – это основной двигатель технологического и экономического развития, гарант открытости рынков и свободного перемещения капиталов, товаров, рабочей силы и других ресурсов.

Поэтому глобализация, с точки зрения маркетинга, – это объективный процесс выхода предприятия на глобальный рынок, то есть деятельность предприятий на рынках большинства стран, где предприятие сталкивается с жестокой конкуренцией со стороны транснациональных корпораций на глобальном рынке, при этом необходимо производить стандартный продукт для всех или большинства рынков наивысшего качества по конкурентной цене, используя стандартный маркетинговый комплекс, но, тем не менее, учитывая региональные особенности рынков, конкуренции и потребителей. В автомобильной отрасли почти все производители являются глобальными компаниями, присутствующими на каждом рынке мира, за исключением компаний с низкими ресурсными возможностями и низким качеством товаров.

Главным в маркетинговой деятельности промышленных предприятий является то, что предприятия имеют возможность использовать общий маркетинговый комплекс на разных рынках разных стран. При этом товар должен пройти проверку как на внутреннем рынке, так и на рынках разных стран.

Можно выделить наиболее типичные факторы глобализации: политические, культурные, экологические, правовые, технологические, маркетинговые, финансовые и человеческие.

Политические факторы относятся к проблемам унификации и интеграции политических систем в единую универсальную глобальную систему.

Культурные факторы характеризуются интеграцией стилей жизни и моделей поведения в мировом масштабе и универсализации сознания культур.

Экологические факторы связаны с состоянием окружающей среды, проблемы сохранения и защиты которой – глобальные явления.

Правовые факторы относятся к проблемам унификации правового регулирования в глобальном масштабе. Основой глобального порядка является система регулирования, которая устанавливает комплекс правовых норм, определяющих поведение компании на глобальном рынке.

Технологические факторы относятся к глобализации исследований, инноваций и технологий. К таким факторам относятся глобальная эксплуатация технологий, глобальное технологическое сотрудничество, научно-технический прогресс.

Маркетинговые факторы – это факторы глобальных рынков, стратегий конкуренции, маркетинговой деятельности предприятий с учетом глобальных и региональных подходов, глобальных логистических процессов. В условиях использования глобальных ресурсов производимые продукты становятся продуктами, которые сделаны в мире.

Финансовые факторы отображают перемещение капиталов, собственности, размещение ресурсов. Производственные ресурсы становятся более мобильными, предприятия производят товары близко к рынкам потребления. Глобальные предприятия размещают свои активы и инвестиции там, где возможно получить прибыль как можно быстрее и больше.

Человеческие факторы отображают свободное перемещение рабочей силы туда, где ее оплата наибольшая.

В целом современная рыночная экономика функционирует на глобальном рынке, где действует механизм разделения без учета границ стран, это, фактически, система, которая опирается на транснациональную сеть предпринимательства.

Интернационализация и глобализация предприятий реализуется, в своем большинстве, внешним методом с помощью международных договоров по слиянию, поглощению и покупке зарубежных активов. Это дает возможность быстрой и эффективной экспансии на зарубежные рынки.

Для промышленных предприятий характерна стратегия, направленная на поиск стратегических активов, используя достижения НТП в сфере транспорта и передачи информации. Такие предприятия, транснациональные корпорации получают новые возможности поиска рыночных ниш, выгодного размещения зарубежных филиалов, организации производства, основанного на зарубежных технологиях, производственных мощностях и дешевой рабочей силе.

В условиях глобализации развитие предприятия имеет несколько этапов:

Этап № 1. Деятельность на локальном рынке. Предприятие работает на отечественном внутреннем рынке с целью получения прибыли. На этом этапе предприятие не заинтересовано в выходе на внешние рынки, особенно когда внутренний рынок достаточно емкий по размерам и прибыли.

Этап № 2. Торговля на внешнем рынке. Предприятие достигает максимума производственных и маркетинговых мощностей, локальный рынок становится узким, что является объективной необходимостью выходить на внешние рынки с помощью экспортных операций.

Этап № 3. Организация производства за рубежом. Наступает момент, когда объем экспортных операций растет и / или рынки сбыта очень защищены тарифными или нетарифными барьерами, или же с точки зрения логистики невыгодно продавать товары, произведенные на рынке происхождения компании, а также если стоимость ресурсов и производства на зарубежных рынках более выгодна, компании стоит организовывать производство товаров на зарубежных рынках.

Этап № 4. Интернационализация предприятия. Компания выходит на рынки нескольких стран и старается консолидировать все международные операции. Характерной чертой является обмен конечными продуктами и сырьем или полупродуктами между своими подразделениями в разных странах и/или с материнской компанией.

Этап № 5. Глобализация деятельности предприятия. Предприятия принимают решения о глобализации всех операций. На центральном уровне координируются операции производства, маркетинга и финансов.

Такое развитие требует разработки маркетинговой стратегии, которая позволит обеспечить эффективное функционирование предприятия на каждом этапе глобализации и своевременный переход на следующий этап. На первых этапах задачей компании является аналитика внешнего окружения, проведение SWOT-анализа и адаптация действий предприятия. Эффективная стратегия должна быть обеспечена эффективной организационной стратегией, современной системой маркетинга и менеджмента. Предприятию необходимо нацеливаться на выпуск современной, высокотехнологической и конкурентной продукции на основании глобальных стандартов, развивать логистические и дистрибьюторские системы, которые обеспечи-

вают быструю коммуникацию с поставщиками и клиентами. Особенное внимание необходимо уделить маркетинговой ориентации развитию инноваций. Таким образом, можно обеспечить предприятию конкурентную позицию на национальном рынке и создать возможности для глобализации ее деятельности.

Основной целью предприятия в условиях глобализации является завоевание конкурентного преимущества, которое проходит в жесткой борьбе, являющейся характеристикой функционирования мирового рынка. Для этого необходимо разрабатывать инновационные продукты, глобальные технологии, отслеживать рыночные изменения, прогнозировать поведение клиентов и конкурентов. Поэтому конкурентоспособность каждого предприятия зависит от умения быстро производить инновационные продукты и продавать их на мировом рынке, а также преимуществ, которые каждое предприятие создает само себе и при этом находится под влиянием государств на каждом зарубежном рынке.

По уровню стандартизации международного маркетинга-микс выделяют две глобальные маркетинговые стратегии: глобальная маркетинговая стратегия и глобально-локальная стратегия.

Глобальная стратегия характеризуется разработкой стандартизованного маркетингового комплекса для однородных рынков, сегментов и ниш. Главным преимуществом данной стратегии является возможность экономить за счет масштабов производства недифференцированной продукции и использования общей политики ценообразования, распределения и коммуникаций на всех зарубежных рынках, что делает себестоимость продукции более низкой, по сравнению с продукцией маломасштабного локального конкурента.

Но сейчас региональные заграничные рынки являются настолько разными с точки зрения культуры потребления, что стандартные подходы используются все меньшим количеством предприятий. Причины уменьшения использования массового маркетинга связаны также с появлением технологически сложных товаров, новых способов покупки и их способов оплат, с обострением конкурентной борьбы. Поэтому, после того как все возможности полной стандартизации заканчиваются, предприятия вынуждены переходить к глобально-локальной маркетинговой стратегии, которая заключается в стандартизации основных и адаптации нескольких вторичных элементов маркетингового комплекса с учетом особенностей рынков разных стран.

Глобально-локальная стратегия позволяет, с одной стороны, экономить ресурсы и уменьшать затраты за счет частичной глобальной стандартизации, а с другой – адаптировать свою деятельность с целью более эффективного позиционирования товара к условиям локального рынка.

Основу маркетинговой деятельности промышленных предприятий в условиях глобализации составляют такие элементы: исследование внешнего ок-

ружения, конкурентов, клиентов, поставщиков, рынка, разработка политики логистики, создание конкурентных преимуществ, продуктовая, ценовая, коммуникационная политика, стратегия продаж, мотивация и обучение.

На глобальном и локальном уровнях деятельности промышленного предприятия возникают разные задачи по маркетинговой деятельности, а поэтому предприятия обязано действовать по-разному. Так, схематично особенности маркетинговой деятельности в условиях глобализации представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Маркетинговые составляющие и действия
 промышленного предприятия на глобальном и локальном уровнях**

Составляющая маркетинговой деятельности	Глобальный уровень	Локальный уровень
Изучение внешнего окружения и его влияния	Высокое влияние на деятельность предприятия, различное на разных рынках. Необходимость в изучении составляющих на всех рынках.	Только влияние локальных сил, необходимость в аналитике и нейтрализации.
Изучение конкурентов и их влияния	Жестокая конкурентная борьба, влияние разных конкурентов на разных рынках. Множество конкурентов. Разработка действий по нейтрализации как глобальных, так и локальных игроков на всех рынках.	Уровень конкуренции разный в зависимости от рынков, но умеренный по отношению к мировому рынку.
Исследование рынка и его прогноз развития	Необходимость в детальном анализе каждого рынка и мирового рынка в целом, разработка длительных прогнозов развития рынка.	Кратковременные планы и прогнозы.
Работа с поставщиками	Договоренности на глобальном уровне с глобальными поставщиками, возможность получить более выгодные условия и уменьшить стоимость логистики.	Предпочтительно работа с локальными поставщиками или представительствами международных корпораций, хуже условия. Давление на локальных поставщиков.

Составляющая маркетинговой деятельности	Глобальный уровень	Локальный уровень
Логистика	Близость ко всем рынкам, размещение складов, производств и поставщиков рядом с рынком сбыта.	Логистика строится в зависимости от требований производства или торговли, работа «по ситуации».
Разработка продуктов	Стандартный продукт, последние разработки, технологии. Продукт высококачественный и конкурентоспособный.	Разработан для конкретного рынка, более мобильная продуктовая политика.
Ценообразование	Адаптированная цена для каждого рынка.	Унифицированная цена для внутреннего рынка.
Продажи	Стандартные каналы и методы сбыта.	Стандартные каналы и методы сбыта.
Коммуникационная политика	Унифицированная общая политика, но адаптированные инструментари и «месседжи» для каждого рынка.	Стандартизация в коммуникационной политике.
Мотивация	Общая политика стандартная, с небольшой адаптацией в зависимости от состояния рынка труда или особенностей рынка.	Общая политика стандартная.
Обучение	Общая политика стандартная, с небольшой адаптацией в зависимости от особенностей рынка.	Общая политика стандартная.

Выводы. Обобщая, можно сделать вывод, что проведенный анализ маркетинговой деятельности предприятий в условиях глобализации позволяет определить два противоречия. С одной стороны, современный мир характеризуется экономической глобализацией, которая влияет на всех субъектов мирового хозяйства и ведет к усилению их взаимодействия. Процессы глобализации сопровождаются экспансией компаний на международные рынки из-за появления близких по типу потребителей в разных странах с похожими вкусами и потребностями у покупателей. Появление однородных целевых рынков приводит к появлению целесообразности для международных компаний осуществлять экспансию маркетинговых стратегий: от локальной, иногда многонациональной, к глобальной стратегии маркетинга. Но, вместе с тем, большинство транснациональных корпораций использует действия, направленные на индивидуализацию маркетинга, которая связа-

на с необходимостью более полного удовлетворения потребностей клиентов в условиях жестокой глобальной конкуренции: от глобального маркетинга к нишевому. Происходит постоянное увеличение локальной адаптации и уменьшение глобальной стандартизации, с одновременным усилением длительных взаимоотношений, от единичных обменов ресурсами и ценностями с информацией, до постоянных коммуникаций в маркетинге взаимоотношений. Данные тенденции заставляют промышленные предприятия расширять рынки сбыта и полностью удовлетворять индивидуальные потребности потребителей.

Литература

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.

Статья поступила в редакцию 12 января 2015 г.



Микроэкономика

Татьяна СУМСКАЯ

**ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ
КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ОСНОВА
СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

Резюме

Проанализированы возможности бюджетной децентрализации в свете формирования и функционирования системы местного самоуправления. Выявлены факторы, определяющие соотношение централизации и децентрализации. Особое внимание уделено принципам разграничения расходных полномочий, проблемам закрепления налоговых доходов и вариантам корректировки вертикального и горизонтального дисбалансов в бюджетной системе государства. Выявлена роль местного самоуправления как основополагающего звена федеративного государственного устройства. Предложена структура доходных источников на уровне регионального и местного бюджетов, а также сформулированы положения, на основании которых необходимо выстраивать систему местного налогообложения.

Ключевые слова

Федерализм, бюджетная децентрализация, вертикальный и горизонтальный дисбаланс, доходы и расходы бюджета, местное самоуправление, местный бюджет, межбюджетные отношения.

© Татьяна Сумская, 2015.

Сумская Татьяна, канд. экон. наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия.

Классификация по JEL: H77, H72.

Суть федеративного устройства государства может быть сведена к возможности для его субъектов принимать самостоятельные решения на автономных началах в рамках единого государственного целого. Тем самым обеспечивается достижение и сохранение государственного единства и отнесенности самостоятельности субъектов федерации при их юридическом равенстве в отношениях с федеральным центром. Федеративное государство предлагает наиболее устойчивый и гибкий механизм согласования интересов центра и регионов, заинтересовывая субъекты федерации в сохранении государственного единства.

В условиях федеративной системы государственного устройства деятельность региональных органов власти выстраивается с учетом не только местной специфики социально-экономического развития, но и таких механизмов подотчетности, когда региональное руководство получает мандат на власть от местного населения и отвечает перед ним за свои действия. Это выгодно отличает ее от унитарной системы, для которой характерны принятие решений в центре без их адаптации к местным условиям и подотчетность региональных властей центральному правительству. Различия в принципах подотчетности обеспечивают в условиях федеративного государственного устройства важные предпосылки для организации более качественного регионального управления, по сравнению с унитарной системой.

Федерализм создает предпосылки и для эффективной организации и функционирования финансов на различных уровнях власти, включая бюджетный процесс. Практику ведения государственных финансов в государстве с несколькими бюджетными уровнями называют бюджетным федерализмом, суть которого состоит в организации эффективного функционирования и взаимодействия бюджетов всех уровней при условии учета интересов всех участников бюджетного процесса.

В основе существующих в мировой практике моделей бюджетного федерализма лежит принцип децентрализации, который находит отражение в форме государственного устройства; в структуре федерального, регионального и муниципального права; в схемах разграничения предметов ведения и полномочий между органами власти разных уровней и в построении единых, но многоуровневых бюджетно-налоговых систем.

Децентрализация имеет как преимущества, так и недостатки, которые выявляются при сравнении общественных издержек и выгод. Следует иметь в виду, что если децентрализация не влияет на уровень издержек, то децентрализованное управление либо эффективнее централизованного, либо, по крайней мере, не уступает ему с точки зрения эффективности. Децентрализация эффективна, если повышение издержек перекрывается выигрышем.

Бюджетная децентрализация призвана решать две основные задачи: повышать аллокационную и производительную эффективность функционирования бюджетной системы. Благодаря децентрализации общественные услуги можно организовать и предоставлять таким образом, чтобы они наилучшим образом соответствовали предпочтениям местных жителей, т. е. обеспечивать повышение аллокационной эффективности или качества распределения имеющихся ресурсов между направлениями их использования. Наряду с этим, децентрализация сопровождается и повышением производительности функционирования бюджетной системы, обеспечивая подотчетность местных властей своему населению и сокращая число инстанций, в которых приходится согласовывать решения, поскольку больше полномочий предоставляется местным органам власти, которые лучше знают местную специфику и местные потребности.

Таким образом, децентрализация в широком ее понимании предполагает передачу более значительных полномочий органам власти на местах, с тем, чтобы те могли самостоятельно принимать решения по формированию доходов, расходов и нормативно-правовому регулированию. Местные власти ближе к населению, лучше знают его нужды и потому способны удовлетворить его потребности лучше, чем центральная власть. Близость местных властей к населению также способствует усилению гражданской активности, повышению прозрачности властей и усилению их подконтрольности населению.

Другим важным аргументом в пользу децентрализации служит тот факт, что различные общественные блага обладают неодинаковым охватом. Так, услугами по национальной обороне пользуются граждане страны, а польза от внутренних водных путей или наличия леса достается только жителям конкретных регионов. Коммунальные услуги, такие как сбор и вывоз мусора, уличное освещение и т. д., адресованы жителям конкретных населенных пунктов, и потребности в них будут неодинаковыми в разных регионах. Поскольку центральное правительство не может учесть такого разнообразия предпочтений в каждом регионе или местности, производство разных общественных благ должно возлагаться на разные уровни власти. Это значит, что за самым нижним уровнем власти должны закрепляться все налоговые (доходные), расходные полномочия и полномочия по нормативно-правовому регулированию, за исключением тех полномочий, относительно которых могут быть представлены убедительные доказательства то-

го, что закрепление их за самым нижним уровнем власти неэффективно. Предоставление общественных благ только силами учреждений, подведомственных центральному правительству, сопряжено со значительными издержками: при единообразном подходе ко всем территориям на одних территориях будет происходить перепроизводство общественных благ, на других – их недопроизводство [1, 2].

Важным преимуществом децентрализации является также то, что близость местных властей к населению и частое взаимодействие между ними позволяет сформировать каналы коммуникаций, посредством которых граждане могут выражать свои интересы. Кроме того, такое регулярное и активное общение повышает подотчетность местных властей своим гражданам. Административная автономия создает предпосылки для обучения, поиска новых подходов, повышения общего качества управления. Децентрализованные системы способны обеспечить большую стабильность, поскольку местные автономии ограничивают возможности центра проводить фискальную или монетарную политику по своему усмотрению. Реальная децентрализация, предполагающая жесткость бюджетных ограничений и выборность местных органов власти, приводит к снижению бюджетного дефицита. Децентрализация способствует сохранению рынков и стимулирует их развитие. Наконец, децентрализованный процесс принятия решений позволяет оценивать разные варианты решений, стимулируя распространение передового опыта. При этом исключительно важно, чтобы полномочия передавались на тот уровень, который реально способен провести те или иные необходимые мероприятия и заинтересован в их результатах [3, 4].

Следует заметить, что для обоснования решений о децентрализации средств в бюджетной системе требуется полная и достоверная информация о территориальной структуре и интенсивности финансовых потоков. Т. е. речь идет о разработке территориального разреза доходов и расходов федерального и региональных бюджетов, позволяющей оценить объемы «восходящих» и «нисходящих» денежных средств в иерархии уровней административно-территориальной системы страны. Такие данные помогают понять, сколько налоговых доходов поступает с каждой конкретной территории в федеральный, региональный и местный бюджеты, и, наоборот, сколько средств из этих бюджетов расходуется на той же самой территории. На основе такой информации можно будет судить о финансовой самостоятельности каждой территории и о ее способности самостоятельно обеспечивать собственное развитие. Только такие оценки позволят принимать в отношении каждой территории индивидуальные по содержанию, но обоснованные по общим правилам решения об оказании или неоказании финансовой поддержки.

Местные власти, обладая самостоятельностью, с одной стороны, получают больше стимулов к увеличению доходов в рамках своей компетенции, но при этом не могут переступить определенные границы аккумуляции

ресурсов в силу открытости экономики. С другой стороны, они более рационально расходуют средства, поскольку зависят от налогоплательщика, и способны более точно определять местные потребности в общественных благах, а также рационально использовать накопленный инфраструктурный потенциал.

В целом, эффективное функционирование бюджетного федерализма возможно, если децентрализованно принимаются решения, относящиеся к поставке тех общественных благ, выгоды от которых в основном локализируются на данной территории; локализация выгод в существенной степени совмещается с территориальной локализацией издержек; предпочтения, относящиеся к локальным общественным благам, в большей степени различаются между регионами, чем внутри регионов.

Представляют интерес выдвинутые Дж. Уоллисом и У. Оутсом положения о соотношении централизации и децентрализации в государственном управлении, одним из важнейших рычагов которого является бюджетная система. Согласно названным исследователям, чем обширнее страна по площади, тем менее централизованным при прочих равных условиях должно быть государственное управление (фактор территории); чем больше численность населения страны, тем менее централизованным должно быть государственное управление (фактор плотности населения); чем выше доля населения, сосредоточенного в городах, тем менее централизованным должно быть государственное и региональное управление (фактор социальной инфраструктуры); чем выше уровень дохода на душу населения, тем более централизованным должно быть государственное управление и его участие в программах, связанных с перераспределением доходов (фактор инвестиционной зависимости государства от экономики); чем более многообразным является спрос на государственные услуги, вытекающий из неравномерного распределения доходов по регионам, тем менее централизованным, при прочих равных условиях, должно быть управление со стороны государства и регионов (фактор социальной зависимости государства от экономики) [5].

В свете сказанного можно утверждать, что результативность бюджетного федерализма определяется в первую очередь используемыми подходами к закреплению расходов, закреплению доходов и организации движения средств между бюджетами различных уровней.

В основу разграничения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы обычно закладывается ряд принципов:

- территориального соответствия (закрепление бюджетных услуг за тем уровнем власти, подведомственная территория которого в основном охватывает всех потребителей данных услуг);

- субсидиарности (максимально возможного приближения к тем территориальным образованиям, в интересах населения которых осуществляются бюджетные услуги, т. е. рассмотрение вопроса о закреплении тех или иных расходов должно начинаться с самого низкого уровня бюджетной системы, поскольку органы власти на местах лучше знают потребности в бюджетных услугах населения, проживающего на подведомственной им территории);
- соразмерности (соответствия расходных полномочий финансовым ресурсам тех или иных уровней бюджетной системы);
- экономии масштаба (ряд расходов гораздо выгоднее осуществлять крупными порциями, при этом предоставление бюджетных услуг закрепляется за тем уровнем власти, который может наиболее эффективно обеспечивать реализацию соответствующих услуг);
- учета внешнего эффекта (предпосылки для централизации расходов тем больше, чем выше заинтересованность общества в целом от должного выполнения отдельными регионами / муниципалитетами своих обязательств или чем выше общий ущерб от их возможного невыполнения).

Очевидно, что для принятия решений по разграничению расходных полномочий необходим комплексный подход, учитывающий все названные принципы.

Ключевое значение имеет закрепление доходов (прежде всего, налогов) в соответствии с расходной частью бюджета определенного уровня. В общих чертах, известны три варианта закрепления налоговых доходов [6, 7].

В соответствии с первым из них, за местными органами власти закрепляются все налоговые доходы, поступающие с территории, находящейся под их юрисдикцией. При этом часть доходов должна передаваться на высший уровень бюджетной системы для удовлетворения расходных обязательств национального правительства.

Слабой стороной данного варианта является возможность снижения эффективности межтерриториального перераспределения доходов, а также ограничения для обеспечения фискальной стабилизации. Кроме того, он может создавать неадекватные стимулы для местных органов власти в отношении финансирования национальных расходных обязательств.

Второй вариант распределения налоговых доходов, в противоположность первому, предполагает закрепление всех налогов за национальным правительством с последующей передачей средств нижестоящим органам власти путем предоставления грантов или иных трансфертов либо посредством установления нормативов отчислений доходов по всем или отдельным налогам в бюджеты нижестоящего уровня.

Данный вариант также не лишен определенных недостатков, основным из которых считается отсутствие зависимости между уровнем власти, наделенным принятием расходных решений, и регионом, на территории которого собираются те или иные налоги. Тем самым подрывается основа для создания эффективной системы межбюджетных отношений. Без установления такой зависимости возникает возможность либо избыточного финансирования местных расходных потребностей либо необоснованного снижения объемов финансовых ресурсов, передаваемых на нижние уровни бюджетной системы. И то, и другое может привести к невозможности создания стабильной системы финансирования государственных услуг на местном и/или региональном уровне.

Третий вариант распределения доходных полномочий предусматривает закрепление некоторой части налоговых полномочий за местными или региональными органами власти, а в случае необходимости – компенсацию недостающих доходов либо путем закрепления долей от регулирующих налогов, либо путем перечисления трансфертов в местный бюджет.

Данный вариант, занимая промежуточное положение между двумя предыдущими, во многом свободен от их недостатков, поскольку позволяет закреплять за нижними уровнями власти налоговые полномочия, тем самым увязывая величину налогового бремени и принимаемые расходные решения. При этом местные органы власти в своих действиях руководствуются соображениями вида «затраты-выгоды», что приводит к повышению экономической эффективности. Реализация данного варианта распределения доходов требует, однако, согласованного выбора налогов, закрепляемых за местными / региональными органами власти (местных / региональных налогов), и доли федеральных налогов, зачисляемых в региональные / местные бюджеты (регулирующих налогов).

Проблема распределения налоговых доходов не сводится только к полному закреплению конкретных налогов за местным, региональным или национальным уровнем власти. Чаще всего предпочтительным оказывается сочетание различных схем закрепления налоговых доходов и налоговых полномочий.

Представление о различных видах доходов органов власти нижестоящего уровня дает таблица, из которой видно, что налоговые доходы субнациональных бюджетов могут принимать различные формы: собственные налоги, которые полностью зачисляются в бюджет соответствующего органа власти, имеющего право определять ставку налога, а в определенных случаях – оказывать влияние на порядок расчета налоговой базы, и «пересекающиеся» налоги, база которых определена федеральным законодательством для всей территории страны, а субнациональные органы власти вправе самостоятельно устанавливать ставки налога [7].

Таблица 1

Виды фискальной автономии субнациональных органов власти

Вид доходов бюджета нижестоящего уровня	Уровень полномочий по контролю за видом доходов
Собственные налоги	Полномочия по определению ставки и базы налога принадлежат органам власти соответствующего уровня
«Пересекающиеся» налоги	База налога определяется федеральным законодательством, полномочия по определению ставок принадлежат органам власти соответствующего уровня
Регулирующие (разделяемые) налоги	Ставки и база налога определяется федеральным законодательством, однако фиксированная доля налоговых поступлений зачисляется в бюджет органа власти соответствующего уровня (пропорции могут рассчитываться как на основе доли налоговых поступлений с территории, находящейся под юрисдикцией органов власти соответствующего уровня, так и на основе других критериев – численность населения, расходные потребности, доходный потенциал)
Нецелевые трансферты	Доля или сумма трансферта определяется центральным правительством, однако органы власти – получатели трансферта – вправе самостоятельно определять направления расходования средств. В некоторых случаях сумма трансферта может зависеть от налоговых усилий его получателя
Целевые трансферты	Сумма трансферта определяется центральным правительством, органы власти – получатели средств – обязаны расходовать их на определенные программы

Источник: [7, с. 91].

Вопрос о фискальной автономии субнациональных органов власти напрямую зависит от их предполагаемой роли в экономической системе государства. В случае, если экономическая роль административно-территориальных образований сводится к практическому осуществлению политики, разработанной на высших уровнях власти, нет необходимости в предоставлении им широкой фискальной автономии. Если же, напротив, ожидает-

ся, что субнациональные органы власти будут осуществлять собственные расходные программы, а также независимо определять объем и качество оказываемых на соответствующем уровне государственных услуг, то их неспособность изменять налоговые ставки, а следовательно, и объем бюджетных доходов является серьезной проблемой, возникающей в результате несоответствия ожиданий, потребностей и пожеланий населения фактическим доходным возможностям властей [7].

Использование рассмотренных схем распределения налоговых доходов и расходных обязательств может приводить, однако, к возникновению вертикального и/или горизонтального дисбаланса. Вертикальный дисбаланс возможен в случае несовпадения собственных доходов и расходных обязательств на различных уровнях бюджетной системы, а горизонтальный дисбаланс возникает при дифференциации собственного фискального потенциала субнациональных органов власти на одном уровне бюджетной системы. Для устранения подобных дисбалансов применяются, как правило, разнообразные механизмы трансфертов или заимствований.

Передача ресурсов от одного уровня бюджетной власти на другой осуществляется обычно по двум направлениям – через разделение доходов и систему грантов. При этом разделение доходов может иметь несколько вариантов, например, разделение налоговой базы или централизация налоговых доходов и их последующее распределение согласно избранным критериям.

Выделение грантов также может иметь два вида – нецелевые и целевые трансферты, каждый из которых может, в свою очередь, быть выделен в фиксированном размере или подлежать пролонгации, являться условным или безусловным, а также выделяться на условиях совместного финансирования. Выбор конкретного механизма выделения межбюджетных трансфертов зависит от задач экономической и фискальной политики в данный момент времени.

В целом возможны три варианта государственной политики в области межбюджетных трансфертов для выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов [7]:

1) *Применение отдельных механизмов выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов.* Выравнивание дефицита субнациональных бюджетов осуществляется путем разделения налоговых доходов и выделения трансфертов из национального бюджета, в то время как выравнивание фискального потенциала производится с помощью горизонтальных платежей из регионов с высокой бюджетной обеспеченностью в низкообеспеченные регионы. Подобная система применяется в Федеративной Республике Германии.

2) *Комплексная система выравнивающих трансфертов.* Как вертикальный, так и горизонтальный дисбалансы выравниваются с помощью единой системы выравнивающих трансфертов и специальных грантов. Подобный подход используется в бюджетных системах Австралии и Канады.

3) *Выравнивание только вертикального дисбаланса бюджетной системы.* Как и при использовании первого варианта бюджетной политики, субнациональные бюджетные дефициты выравниваются с помощью закрепления регулирующих налогов и выравнивающих трансфертов, но не принимаются отдельные меры по выравниванию горизонтального дисбаланса. В этом случае миграция капитала и рабочей силы возникает как результат разницы в доходах в субнациональных образованиях, а также чистой фискальной выгоды в регионах (чистой выгоды от государственных расходов и уплаченных налогов). При таком варианте бюджетной политики возможно выделение специальных грантов, которые, среди прочих целей, могут иметь горизонтальный выравнивающий эффект. Подобный подход широко распространен в США.

Помимо установления соотношения между целями выравнивания горизонтального и вертикального дисбалансов при разработке системы трансфертов требуется также определить соотношение между видами трансфертов. Последние, как указывалось, могут быть либо условными или целевыми и безусловными или нецелевыми. К условным трансфертам относятся гранты, предоставляемые на условиях совместного финансирования, простые целевые трансферты и блочные гранты, причем каждый из этих видов трансфертов, в свою очередь, может выделяться как в фиксированной сумме, так и с возможностью пролонгации. Безусловные трансферты выделяются в виде отчислений от налоговых доходов в субнациональные бюджеты либо в виде прямых трансфертов в фиксированном объеме или подлежащих пролонгации.

Практика построения и функционирования бюджетных систем в условиях федеративного устройства государства свидетельствует о том, что система распределения трансфертов должна удовлетворять следующим основным критериям [7].

Во-первых, необходимо избежать ситуации, когда выравнивающие трансферты просто покрывают разрыв между доходами и расходами субнациональных бюджетов. Система распределения трансфертов должна быть построена таким образом, чтобы субнациональные власти не имели возможности влиять на размер трансферта своими решениями в области расходной политики, налоговой политики и налогового администрирования.

Во-вторых, применение системы выравнивающих трансфертов не должно сопровождаться значительными издержками на сбор и обработку исходной информации.

В-третьих, к разработке методики распределения трансфертов необходимо привлекать представителей региональных органов власти для достижения политического консенсуса в этой области, в отсутствие которого система будет неэффективной. Вследствие этого возможно поэтапное изменение принципов вертикального и горизонтального выравнивания с целью избежания резких колебаний бюджетной ситуации в регионах.

В результате должны быть созданы стимулы для проведения на местах рациональной и ответственной бюджетной политики, расширения собственной доходной базы, эффективного использования общественных финансовых средств в интересах местного населения.

Создание и функционирование эффективной системы межбюджетных отношений, в конечном счете, нацелено на:

1) повышение уровня жизни, обеспечение социальной защищенности и равного доступа населения к общественным (бюджетным) услугам и социальным гарантиям на всей территории страны;

2) обеспечение устойчивого экономического развития при оптимальном использовании налогового и ресурсного потенциала отдельных территорий и страны в целом;

3) упрочение государственного устройства и территориальной целостности страны, предотвращение появления центробежных тенденций и конфликтов между властями разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы, создание предпосылок для становления гражданского общества.

Таким образом, целью межбюджетных отношений является обеспечение соответствия между доходами и расходами бюджетов разного уровня в тех случаях, когда собственных доходов недостаточно для покрытия необходимых бюджетных расходов.

Во всех странах, реализующих принципы бюджетного федерализма, сфера бюджетно-налоговых отношений является предметом тщательной правовой проработки. Развитие соответствующей юридической базы идет в направлении конкретизации и всестороннего законодательного охвата отношений по поводу разграничения между органами власти разных уровней расходных и доходных полномочий, а также по поводу применения процедур межбюджетного выравнивания.

Неотъемлемым звеном общественного устройства во многих странах является местное самоуправление. В круг его компетенции обычно входит реализация основной доли социальных функций государства, обеспечение общественного порядка, благоустройство территорий, содействие развитию предпринимательства и т.п. В последние годы местный уровень власти получил значительную самостоятельность [Европейская хартия местного са-

моуправления и др.] и в ряде случаев стал не зависящим от институтов государственного управления.

Система местного самоуправления как основополагающее звено федеративного государственного устройства призвана обеспечивать сочетание общегосударственных интересов и интересов каждой отдельно взятой территории. Поэтому развитое и эффективно организованное местное самоуправление является неотъемлемым элементом государственной власти, позволяя последним сконцентрироваться на решении общегосударственных проблем, способствуя тем самым оптимизации всей системы государственного управления. Органы местного самоуправления заняты, прежде всего, реализацией вопросов местного значения и созданием условий для обеспечения повседневных потребностей населения. Очевидно, что для эффективного осуществления возложенных на них функций и полномочий органы местной власти должны иметь достаточную экономическую и финансовую базу.

В современных условиях России (с конца 1990-х гг. по настоящее время) наблюдается усиление централизации управления, в том числе в сфере бюджетной политики и в целом государственной региональной политики. В определенной степени, это было оправдано при решении задач острейшего кризиса и проведения основных рыночных реформ. Однако в настоящее время централизованная модель исчерпала свои конструктивные возможности и становится тормозом территориального развития. Сохранение подобной тенденции в будущем чревато дальнейшим обострением накопившихся проблем в региональном развитии, одним из наиболее актуальных путей преодоления которых представляется децентрализация бюджетной системы, включая децентрализацию ресурсов и полномочий, самостоятельность в принятии решений, конкуренцию и стратегический маркетинг.

В соответствии с вышеизложенным, предлагается ориентироваться на формирование следующей структуры доходных источников на уровне регионального и местного бюджетов [8]:

1) налоги, поступления от которых резко сокращаются в периоды экономического спада и растут в условиях экономического подъема (например, налог на прибыль предприятий), следует закрепить за региональным бюджетом, а местным бюджетам оставить наиболее стабильные налоговые источники;

2) налоги, базы которых распределены крайне неравномерно (налоги на некоторые природные ресурсы и т. п.), необходимо закрепить за региональным бюджетом;

3) налоги, база которых легко может быть перенесена в другое муниципальное образование (путем перерегистрации головного предприятия и

т. п.) или бремя которых может быть переложено на население другого муниципального образования (акцизы на водку, взимаемые с производителя, и т. п.), необходимо централизовать в региональный бюджет;

4) налоги, взимаемые с недвижимой базы, следует закреплять за местными бюджетами (налоги на имущество);

5) поступления от налогов, непосредственно зависящих от уровня благосостояния налогоплательщиков, зарегистрированных или проживающих на данной территории (подходный налог, налог с продажи потребительских товаров и т. д.), следует зачислять в местные бюджеты;

6) сборы за бюджетные услуги (пошлина, административные платежи) должны поступать в бюджет органов власти, предоставляющих эти услуги.

Обобщая сказанное, можно сформулировать следующие положения, на которых следует выстраивать систему местного налогообложения:

1. Налоговые поступления должны в основном покрывать потребности местного бюджета. Если местная автономия является экономической и политической целью, то местные органы власти не должны, по возможности, зависеть от дотаций вышестоящих властей. Налоги, взимаемые самими местными властями, являются более надежной базой долгосрочного планирования и развития, особенно в отношении расходов. Система местного налогообложения не должна быть единственным источником местного бюджета. Есть много нетипичных расходов, особенно в муниципалитетах, исполняющих функции региональных центров, которые должны компенсироваться за счет дотаций общего назначения.

2. Местные власти должны обладать правом устанавливать ставки одного или двух главных налогов. Это дает возможность местным властям определять свою расходную программу в соответствии с желанием населения платить налоги. Финансовая автономия местных властей имеет преимущество в том, что налогоплательщики могут санкционировать действия местных властей путем голосования на выборах и контролировать решения и деятельность местных выборных органов и административных подразделений.

3. Налоги должны быть прозрачными, понятными для граждан и предприятий, которые несут налоговое бремя. Такая прозрачность является необходимой предпосылкой эффективного распределения ресурсов в соответствии с индивидуальными требованиями. В конечном счете, она позволяет людям «голосовать ногами», приняв решение о переезде на основе разницы в местном налогообложении, что характерно для высокоразвитых стран.

4. Обеспечение роста доходов населения и соответственно удовлетворение его растущих потребностей невозможно без установления соот-

ветствия между экономическим развитием и поступлениями от местных налогов. Кроме того, поступления от налогов не должны быть напрямую связаны с цикличностью деловой активности на территории. С формальной точки зрения, эластичность налоговых поступлений должна равняться единице. Основанием для такого требования является то, что соотношение расходов и доходов местных властей должно быть стабильным во времени. Политика стабилизации входит в обязанности центрального правительства вследствие ее внешнего воздействия и требований, предъявляемых к гибкости в расходах и доходах. Если есть необходимость содействия политике стабилизации со стороны местных властей, то желательно поощрить их с помощью дотаций специального назначения. Положительное отношение граждан и предприятий к местным властям влияет на распределение налогового бремени между местным населением и деловым сектором, хотя боязнь загрязнения окружающей среды часто заставляет местные власти выступать против создания новых промышленных предприятий. Однако система местного налогообложения должна быть нейтральной в отношении «перетягивания» населения и предприятий. Это правило получило название «принцип уравнивания интересов».

5. Требуется установление и определенного равновесия между потреблением местных услуг на территории и распределением налогового бремени. Такое равновесие не только оказывает положительное воздействие на распределение ресурсов, но и сопровождается политическими преимуществами, поскольку обязанность распределять налоговое бремя среди всех потребителей общественных услуг не допускает эксплуатации определенных групп посредством политических решений.

6. В муниципалитетах, примерно равных по размеру, разница между поступлениями от местных налогов на душу населения не должна быть значительной. В противном случае необходимо активное осуществление системы мер, направленных на уравнивание между местными властями с целью недопущения нарушений их финансовой автономии. Поскольку различия в налоговых поступлениях часто связаны с неравенством регионов, то несоблюдение данного принципа построения системы налогообложения усугубляет его еще больше.

Литература

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.

Статья поступила в редакцию 29 января 2015 г.

**Рынок финансово-банковских услуг**

Алена СОКОЛОВА,
Вита КЛИМЕНКО

**МОДЕЛЬ
ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В УКРАИНЕ****Резюме**

Сформирована модель фандрайзинговой деятельности в Украине. Раскрыта роль фандрайзинга как средства по мобилизации финансовых и других ресурсов из различных источников для реализации социально значимых и научно-исследовательских неприбыльных проектов. Рассмотрены и проанализированы перспективы и проблемы развития фандрайзинга в Украине. Предложен алгоритм расчета интегрального показателя результативности фандрайзинговой деятельности в рамках разработки стратегии фандрайзинговой деятельности организаций.

Ключевые слова

Фандрайзинг, донор, проект, модель, неприбыльная организация, благотворительные фонды, общественные объединения, стратегия, фандрайзинговая деятельность.

© Алена Соколова, Вита Клименко , 2015.

Соколова Алена, канд. экон. наук, Полтавский университет экономики и торговли, Украина.
Клименко Вита, Полтавский университет экономики и торговли, Украина.

Классификация по JEL: L31, D64.

Введение

Одним из закономерных процессов глобализации является распространение и становление в странах социально ориентированной рыночной экономики. Переход к социальному государству сопровождается рядом изменений. В социальной сфере существенно возрастает количество и роль организаций гражданского общества как основного звена формирования социально ответственной общественности с высоким уровнем гражданского самоопределения; сокращаются ограничения в обеспечении доступа граждан к новым социальным услугам и видам деятельности; расширяются возможности предоставления социальной помощи, реализации социально значимых проектов и поиска ресурсов на неприбыльную деятельность, то есть меняется модель социальной структуры национальной экономики.

Сегодня в Украине, в условиях приближения к социально ориентированной рыночной экономике, развития гражданского общества и социальных инициатив, возрастает роль благотворительности как формы социальной ответственности граждан перед обществом в виде меценатства, спонсорства и поддержки через предоставление грантов, пожертвований, материальных, информационных ресурсов и тому подобное. Распространение благотворительности и приобретение ею формы организованной деятельности привело к возникновению фандрайзинга как науки о планировании действий, которые помогут организовано действовать и меценатам, и бенефициарам.

Рост роли и количества организаций гражданского общества (ОГО) за последние годы (табл. 1) побуждает развитие фандрайзинга в Украине как инструмента мобилизации источников ресурсов тем, кто в них нуждается, а его исследование является весьма актуальной задачей современности. Указанные организации способны помочь государству, стать его партнерами в решении острых социальных проблем граждан, способствуют реализации социальных и научно-исследовательских работ и проектов.

Однако большинство общественных объединений и благотворительных организаций осуществляют свою деятельность за счет только одного источника финансирования, каковым является международный донор, 28 % не имеют финансирования, а остальные имеют годовой бюджет менее 10 тыс. грн. [1, с. 14].

Таблица 1

**Количество отдельных категорий
 неприбыльных организаций Украины за 2006–2013 гг.**

Формы хозяйствования	Годы								2014 г. к 2006 г., %
	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Организации объединения граждан	570	1036	1247	1393	1466	1578	4461	4470	у 7,8 раза
Общественные организации	46682	54862	59321	63899	67696	71767	74500	77286	165,6
Благотворительные организации	9590	10988	11660	12267	12860	13475	14055	14999	156,4

Примечание. По данным Государственной службы статистики Украины.

Некоторые некоммерческие организации существуют за счет средств, полученных от платных услуг, но со временем все же возникает ситуация нехватки ресурсов для дальнейшего эффективного развития, поиском которых необходимо заниматься. При этом сектор неприбыльных организаций (НПО) фактически выполняет функцию социальных посредников-реализаторов социальных идей и программ, побуждает к становлению и развитию области социального бизнеса, то есть они действуют между государством, коммерческими фирмами и гражданами. Это все свидетельствует о важности всестороннего развития данного сектора экономики и для государства, и для бизнеса, и для общества. В такой ситуации и целесообразно применить фандрайзинг, который должен быть одним из основных направлений деятельности неприбыльных организаций и играть значительную роль в формировании их источников финансирования.

В условиях кризиса в Украине и сокращения финансирования проектов и услуг ОГО со стороны иностранных, частных доноров и государственного финансирования, фандрайзинг может быть адекватным средством содействия развитию гражданского общества и обеспечения социальных и других важных услуг для граждан.

Вопросам развития фандрайзинга и исследованию фандрайзинговой деятельности посвящены работы ведущих отечественных и зарубежных

фандрайзеров: Артемьевой Т. В. [2], Балашовой А. Л. [3], Башун А. В. [4], Дугласа Александера Дж. [5], Комаровского А. В. [6], Кристины Дж. Карлсон [5], Куц С. [1], Тульчинского Г. Л. [2] и др. Однако все они обращали внимание на проведение фандрайзинговой деятельности в отдельных сферах или освещали только отдельные аспекты того или иного вопроса. Поэтому проблемы развития фандрайзинга и его внедрения в экономику государства вообще как средства обеспечения реализации социально значимых программ, научно-исследовательских проектов и бесперебойной деятельности неприбыльных организаций остаются актуальными, особенно в условиях экономической нестабильности Украины, что требует дополнительных исследований относительно условий и перспектив дальнейшего развития фандрайзинговой деятельности.

Итак, целью исследования является разработка модели внедрения и функционирования фандрайзинга в Украине как закономерного процесса развития некоммерческого сектора национальной экономики.

Изложение основного материала

Фандрайзинг – это профессиональная деятельность по мобилизации финансовых и других ресурсов из различных источников для реализации социально значимых и научно-исследовательских неприбыльных проектов, требующая специальных знаний и навыков фандрайзера, которые могут повлиять на принятие положительного решения донора [7, с. 10].

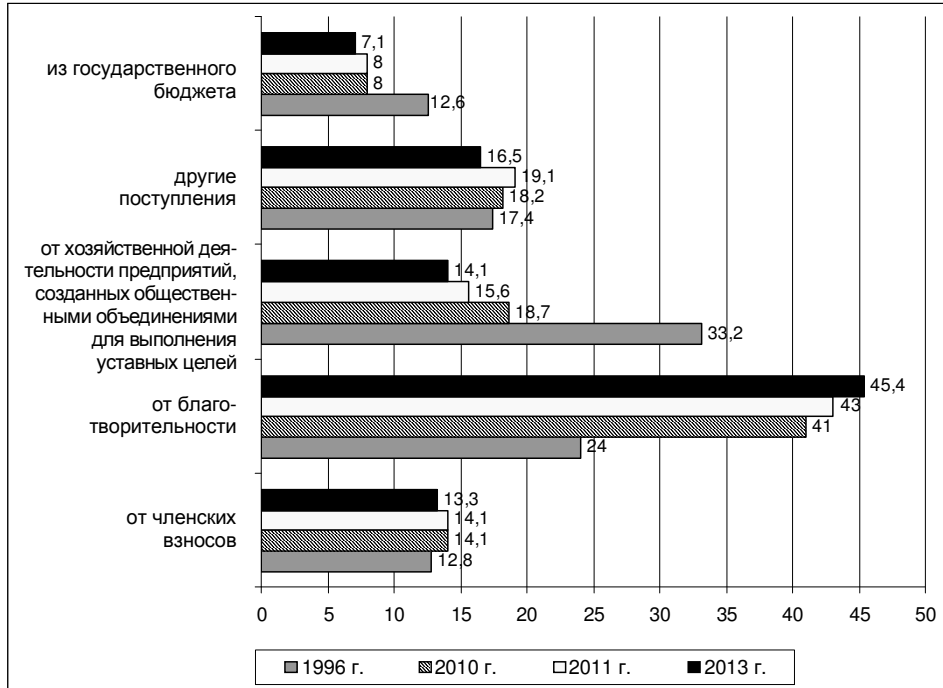
Чтобы превратить потенциальных доноров в доноров, фандрайзеру необходимо провести тщательно спланированную, организационно упорядоченную, с использованием поэтапного анализа и контроля работу, результатом которой является обоснование актуальности, уникальности и ценности реализации именно его предложения взамен на удовлетворение какой-то из мотивационных потребностей донора. Однако на сегодня фандрайзинг в Украине не может выступать организованным инструментом социальной помощи из-за отсутствия научных исследований и разработок в данной области, узкого понимания функций ОГО, неэффективности правового регулирования, а также недостатка системной государственной политики в сфере финансирования ОГО.

Для определения источников финансирования и направлений расходов общественных объединений проанализируем поступления и расходы данных организаций в Украине за 1996, 2010, 2011 и 2013 года (рис. 1, 2).

Для своей деятельности общественными объединениями в 2013 г. из разных источников было получено 3,4 млрд грн. (на 1,6 % больше, чем в 2012 г., и на 11,8 % больше, чем в 2011 г.) (рис. 1).

Рисунок 1

Структура источников финансирования деятельности общественных объединений в 1996, 2010, 2011 и 2013 годах



Примечание. Разработано на основании данных [12, с. 9, 52–59; 13, с. 9, 54–62; 14, с. 10, 55].

Причем поступления от благотворительности занимают наибольшую часть общей суммы поступлений за 2010–2013 гг., в отличие от 1996 г. Это свидетельствует о повышении значения благотворительности в обществе в Украине за последние годы. Поступления от благотворительности в 1996 г. составили 24 % от общей суммы средств для финансирования деятельности общественных объединений, в 2011 г. – 1,5 млрд грн., или 43,2 %, а в 2013 г. – на 0,2 млрд грн., или 0,3%, больше, чем в 2011 г., и на 21,4 % – чем в 1996 г., то есть 1,7 млрд грн., или 45,5 %. Что касается поступлений от хозяйственной деятельности предприятий, созданных общественными объединениями для выполнения уставных целей, то в 1996 г. они составили 33,2 %, в 2011 г. – 525 млн грн., или 15,6 %, а в 2013 г. – на 3,9 млн грн., или 1,5 %, меньше, чем в

2011 г., и на 17,6 % – чем в 1996 г., то есть 528,9 млн грн., или 14,1 %. Из рис. 1 видно, как существенно сократились с 1996 г. по 2013 г. поступления из государственного бюджета на 5,5 в. п.: соответственно с 12,6 % от всех поступлений до 7,1 %.

Итак, поступления от благотворительности занимают наибольшую долю общей суммы поступлений за 2010–2013 гг. (41,0–45,5 %). Поступления от благотворительности по своей структуре включают поступления от предприятий и организаций Украины (36,9 % в 2010 г.; 38,8 % в 2011 г.; 48,5 % в 2013 г. в общей сумме поступлений от благотворительности по Украине), от граждан (10,8 % в 2010 г.; 13,8 % в 2011 г.; 10,1 % в 2013 г.) и от нерезидентов (52,3 % в 2010 г.; 47,5 % в 2011 г.; 41,4 % в 2013 г.) (табл. 2). Динамика значений структуры поступлений свидетельствует, что за последние три года наиболее потенциальными донорами стали предприятия и организации Украины, то есть корпорации, бизнес-структуры, отечественные благотворительные фонды и т. д. Это в определенной степени вызвано увеличением в украинских корпорациях роли корпоративной социальной ответственности и обуславливает актуальность применения и развития корпоративного фандрайзинга как источника дополнительных ресурсов (как видно из анализа, за 2010–2013 гг. доля поступлений от предприятий и организаций Украины возросла на 11,6 п. п.).

Доля поступлений от благотворительности от граждан за анализируемый период по структуре почти не изменилась (10,8 % в 2010 г. и 10,1 % в 2013 г.). Хотя, в соответствии с зарубежной практикой, перспективный и эффективный метод фандрайзинга – это сбор частных пожертвований, однако в Украине, как видно из табл. 2, данный метод развит недостаточно (доля поступлений от благотворительности граждан – 10,1 % в 2013 г.). Проведение мероприятий по сбору частных пожертвований способствует повышению финансовой устойчивости организации, укреплению ее имиджа среди местной общины, повышению количества членов и волонтеров, стимулированию активности населения к сотрудничеству в решении значимых проблем, поддержанию текущей деятельности организации, массовому проведению отдельных акции и мероприятий.

И, как видим, доля поступлений от нерезидентов за 2010–2013 гг. уменьшилась на 10,9 п. п. и составила в 2013 г. 41,4 %. Как уже отмечалось, это вызвано кризисными явлениями в нашей стране, однако данный вид поступлений остается значительным и требует особых усилий и умений, чтобы не потерять уже занятые позиции, что опять же подтверждает важное значение проведения спланированной работы по привлечению иностранных пожертвований, т. е. применения фандрайзинга.

Таблица 2

**Структура поступлений средств в общественные организации
 от благотворительности и за 2010–2013 гг.**

Поступления от благо- творительности, в т. ч.	2010 г.		2011 г.		2013 г.		Отклонение, +/- п. п.	
	тыс. грн.	доля, %	тыс. грн.	доля, %	тыс. грн.	доля, %	2011 г. от 2010 г.	2013 г. от 2011 г.
от предприятий и организаций Ук- раины	418196	36,9	563936	38,8	827035	48,5	1,9	9,7
от граждан	122077	10,8	199955	13,8	172852	10,1	3,8	-3,6
от нерезидентов	593541	52,3	690265	47,5	705211	41,4	-4,8	-6,1
Всего поступле- ний от благотво- рительности	1133815	100,0	1454156	100,0	1705099	100,0	-	-

Примечание. Построено по данным Государственной службы статистики Украины [12, с. 54–57; 13, с. 57–60; 14, с. 55].

Наибольшую долю в структуре расходов общественных объединений занимают за 1996–2013 гг.: оплата труда – 27,1 % в 2013 г., что по структуре расходов на 13,3 % больше 1996 г., материальные расходы и оплата услуг – 24,9 % в 2013 г., что на 14,7 % больше 1996 г., расходы на благотворительную деятельность – 20,1 % в 2013 г., что на 12,4 % больше 1996 г. (рис. 2). Как видим, по расходам общественных объединений значительная их часть тоже направляется на благотворительную деятельность.

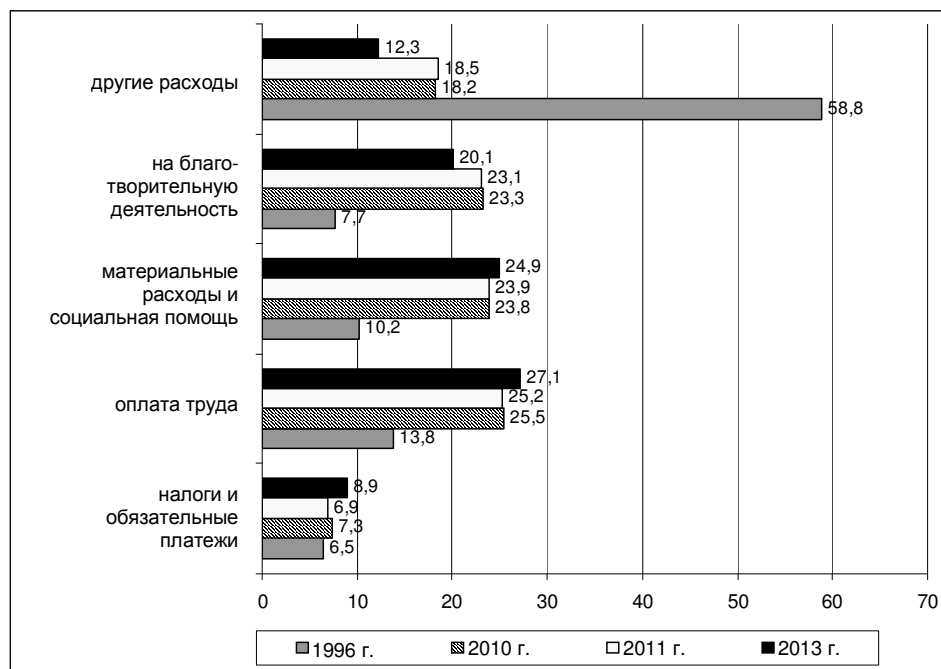
Имеющиеся средства от всех поступлений использованы общественными объединениями в 2011 г. на 89,3 %; остаток составил 359 млн грн., а в 2013 г. – на 84,2 %; остаток составил 504 млн грн. То есть, как видим, почти все привлеченные ресурсы идут на расходы, а именно на содержание, не оставляя возможности для развития, что указывает на потребность в увеличении финансирования объединений.

Стихийный процесс предоставления средств от различных категорий доноров, преимущественно вызванных эмоциональными мотивами, может превратиться в информационно, научно, технологически обеспе-

ченную контролируемую систему управления с эффективным механизмом привлечения и перераспределения средств и других ресурсов тем, кто в них нуждается. Поэтому разработка модели фандрайзинговой деятельности в Украине как структурно организованного инструмента социальной помощи и внедрение фандрайзинга в практику работы ОГО будет, по нашему мнению, способствовать решению перечисленных проблемных вопросов социального сектора экономики, а также обеспечению развития и эффективной деятельности некоммерческих организаций и общественных объединений.

Рисунок 2

Структура направлений использования денежных средств общественных объединений в 1996, 2010, 2011 и 2013 годах

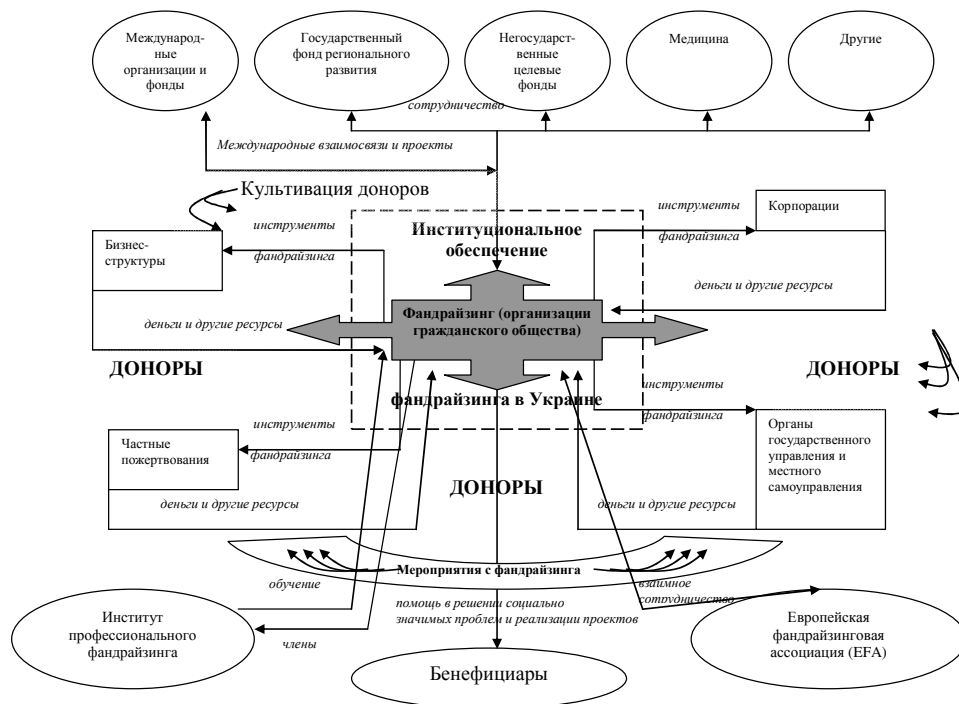


Примечание. Разработано на основании данных [12, с. 9, 52–59; 13, с. 9, 54–62; 14, с. 10, 55].

Нами сформирована возможная модель фандрайзинговой деятельности в Украине (рис. 3). Данная модель построена по принципу учета всех возможных деталей эффективного функционирования фандрайзинга в Украине, в том числе и зарубежного опыта, то есть отражает сферы применения, управления, сотрудничества, инструменты, источники осуществления фандрайзинга и основные элементы поля его деятельности.

Рисунок 3

Модель фандрайзинговой деятельности в Украине



Примечание. Разработка автора.

Охарактеризуем общие компоненты модели развития фандрайзинга в Украине.

Одним из важных элементов модели является Институт профессионального фандрайзинга, функционирующий в Украине. Его миссией является создание среды для эффективной, прозрачной и ответственной благотворительности в Украине путем утверждения демократических стандартов практики фандрайзинга [8]. Институт проводит курсы и семинары для профессионального обучения консультантов по фандрайзингу. После завершения обучения и получения положительной оценки участники получают сертификат Европейской фандрайзинговой Ассоциации и Института профессионального фандрайзинга.

Функционирование и дальнейшее развитие Института профессионального фандрайзинга очень важно в утверждении профессиональной фандрайзинговой деятельности и практики в Украине. Поскольку в процессе деятельности украинских фондов и других НПО возникают проблемы из-за недоверия и прозрачности работы их руководства, многие доноры уверены, что 80–90 % их средств присваиваются или тратятся на чьи-то собственные нужды. Это, в основном, вызвано слабой материальной базой и фактическим отсутствием социального имиджа, культуры общения, а также умения настраивать контакты, информационные связи; недостаточным владением документальной и правовой практикой.

Следующей проблемой является низкий уровень организационной компетентности и профессионализма, из-за чего потенциальные доноры предпочитают иметь дело не с отечественными, а с зарубежными фондами с привлекательным имиджем и возможностью обеспечивать высокий уровень организационной деятельности, более разнообразные формы работы и сотрудничества. Решением данных проблем и занимается Институт, поэтому его развитие в нашей стране и содействие применению фандрайзинговой деятельности в ОГО является обязательным и неотъемлемым процессом их эффективного функционирования.

Объектами фандрайзинга выступают различные категории доноров, основными из которых являются благотворительные фонды, частные лица, органы государственного управления и местного самоуправления, корпорации и бизнес-структуры. Основная задача фандрайзера – поиск и обеспечение участия доноров в решении общественных проблем, представленных в виде бесприбыльного проекта, побуждение к социальному инвестированию.

Доноры (объекты фандрайзинга) – это международные организации, государственные учреждения, коммерческие структуры, общественные некоммерческие организации (религиозные, научные и т. д.), частные благотворительные фонды или частные лица, предоставляющие гражданам и неприбыльным организациям на некоммерческой безвозвратной основе не-

обходимые дополнительные ресурсы различного вида на цели, которые направлены в целом на благо всего общества [7, с. 17].

Каждый донор требует индивидуального подхода. Это обусловлено рядом факторов, таких как сфера и вид деятельности организации (лица), история возникновения, жизнедеятельности, поставленные приоритеты, цели и способы их достижения, условия существования и развития и т. п., что формирует свои особенности и отличительные черты сотрудничества для каждого донора.

Деятельность фандрайзера нацеливается не на выпрашивание денег, а на разработку комплекса действий, мероприятий, приемов в сочетании с эффективными методами, что требует высокого уровня владения знаниями и навыками во многих сферах: менеджменте, маркетинге, стратегическом планировании, связях с общественностью, проектной деятельности, финансах, правовом регулировании и т. д. Это предусматривает овладение специалистом по фандрайзингу крупного системного объема знаний, что возможно при изучении дисциплины «Фандрайзинг» в системе образования или получении специальности фандрайзера в учебном заведении соответствующего направления и уровня.

Следующей компонентой и важной составляющей модели является институциональное обеспечение фандрайзинга в Украине, а именно по созданию законодательных (налоговых, правовых) условий, которые позволили бы расширить возможности фандрайзинга и доноров. Ведь отсутствие благоприятного налогового законодательства (налоговые льготы, стимулы) для развития благотворительности, нестабильная система налогообложения, неурегулированные правовые проблемы неприбыльных общественных организаций, отсутствие информации о целях социального проекта и системы оценки его эффективности, а также профессионализма в его создании; отсутствие прозрачной финансовой отчетности некоммерческой организации, низкий квалификационный уровень управленческих навыков руководителей неприбыльных организаций препятствуют достижению эффективного результата фандрайзинговой кампании.

Фандрайзинговую деятельность, кроме Декларации этических принципов и кодексов этики, регламентируют и контролируют законодательные акты страны, на территории которой она осуществляется. Основными законодательными актами в сфере фандрайзинга в Украине можно считать акты, регламентирующие деятельность неприбыльных организаций и объединений, а именно благотворительных и общественных, в целом соответствующих европейским и международным нормам. Это Конституция Украины, Хозяйственный кодекс Украины, Налоговый кодекс Украины, Законы Украины «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «Об общественных объединениях», «О волонтерской деятельности», «О гуманитарной помощи» и др.

В связи с этим нужно отметить факт отсутствия в Украине Закона «О неприбыльных организациях». Данный закон существует в проекте и должен определять правовой статус, порядок создания, деятельности, ликвидации неприбыльных организаций; права и обязанности учредителей, членов, участников таких организаций. Определение НПО мы можем найти в Налоговом Кодексе Украины, где указано, что «неприбыльные предприятия, учреждения и организации – предприятия, учреждения и организации, основной целью деятельности которых является не получение прибыли, а ведение благотворительной деятельности, меценатства и другой деятельности, предусмотренной законодательством» [9, ст. 14].

С января 2013 г. вступил в силу Закон Украины «Об общественных объединениях», что является значительным шагом в направлении адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза относительно обеспечения права на объединения и приспособления к нормам гражданского общества. Новая редакция закона способствовала устранению таких недостатков по созданию и функционированию общественных объединений, как ограничение фактического запрета на ведение коммерческой деятельности, сложную процедуру регистрации ОО, ограничение деятельности только для членов, что не соответствовало международным стандартам правового регулирования статуса ОО и т. д. [11, с. 276].

Основные моменты Закона Украины «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», вступившего в силу в феврале 2013 г., дублируются и переплетаются с изменениями Закона Украины «Об общественных объединениях», что снова подтверждает процесс адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза, утверждения принципов гражданского общества и повышения социальной ответственности в Украине.

Итак, анализ нормативно-правовой базы благотворительных организаций и общественных объединений, а также поля действия фандрайзинговой деятельности позволяет выделить ряд положительных моментов и положительную тенденцию наличия благоприятной среды и условий для внедрения модели развития фандрайзинга в Украине.

Кроме указанных рекомендаций по институциональному обеспечению, необходимо остановиться на перспективах применения IT-технологий в фандрайзинге, то есть новейших инструментах.

Важная роль в проведении фандрайзинговой деятельности принадлежит именно инновационным технологиям. Через Интернет и электронную почту можно осуществлять прямую рассылку (мейлинг), участвовать в краудсорсинге (получение необходимых услуг путем решения общественно значимых задач силами множества добровольцев, координация деятельности которых осуществляется с помощью информационных технологий) и краудфандинге (процесс коллективного сотрудничества людей (доноров),

добровольно объединяющих свои деньги или другие ресурсы вместе, чтобы поддержать усилия или оказать помощь в решении какой-либо общественной проблемы других людей или организаций (реципиентов), что осуществляется, как правило, через Интернет), социальных проектах, вести виртуальные переговоры с донором и тому подобное. Социальные сети стали эффективным средством фандрайзинга. Приобретает популярность цифровая филантропия, применение QR-кодов, Grid-технологий и деятельность бизнес-ангелов [11, с. 279].

При анализе предпосылок построения национальной фандрайзинговой модели виден широкий спектр возможностей ее развития как на уровне отдельной организации, так и в национальном и международном масштабе. Наиболее значительные возможности развития – это глобализация, утверждение принципов гражданского общества в Украине, широкомасштабное развитие фандрайзинга в зарубежных странах, высокие темпы развития инновационных технологий, креативность молодых специалистов, развитие интеграции, стремление к объединениям, развитие корпоративной социальной ответственности, наличие и внедрение новых инструментов фандрайзинга, комбинирование различных источников ресурсов и т. д.

Перспективным направлением расширения возможностей фандрайзинговой деятельности является совершенное овладение методиками ее осуществления и осознание различий между данными методиками для различных категорий доноров. Для бизнес-структур эффективной формой участия в благотворительности является социальное инвестирование, для частных лиц – их признание; для органов власти – сотрудничество и взаимовыгода от реализации проектов в осуществлении социальной политики и т. п.

Преодолению проблем по внедрению модели фандрайзинга может способствовать изучение и внедрение зарубежного опыта в данной сфере, например, иностранных инструментов фандрайзинга: организация общенациональных конкурсов, целью которых является поощрение и популяризация благотворительности и меценатства; проведение международных конференций по фандрайзингу и участие в них представителей Украины (например, Международной фандрайзинговой группой (International Fundraising Group) данные конференции проводятся с 1981 г. и зарекомендовали себя как эффективная форма обмена опытом и получения новых знаний в области мобилизации ресурсов для решения острых социальных проблем); содействие успешному развитию инструментов, ключевым условием которого является освобождение от НДС передачи благотворительным организациям ценных бумаг; оснащение компьютерных систем специализированным программным обеспечением по фандрайзингу и т. п. Важным в этом плане является распространение знаний о его сущности и преимуществах среди граждан, осведомленность населения через проведение тренингов, семинаров, внедрение дисциплины «Фандрайзинг» в систему образования и т. д.

Фандрайзинг как область научных знаний имеет междисциплинарный статус. Он развивается на стыке двух наук: менеджмента и психологии. Знание основ психологии помогает выбрать потенциального донора и найти оптимальные подходы к установлению с ним партнерских отношений, а основы менеджмента позволяют разрабатывать успешные фандрайзинговые стратегии с использованием одного или нескольких методов привлечения дополнительных ресурсов. Это в процессе освоения основ фандрайзинга требует особого формирования профессиональных компетенций по методике научного проектирования и стратегического планирования, направленных на привлечение ресурсов для неприбыльной организации, особенно сценарного прогнозирования. От выбора тактики деятельности некоммерческой организации, то есть разработки стратегии ее фандрайзинговой кампании, зависит успех реализации как отдельного проекта, так и ее общей миссии. По этому ОГО для согласованности действий своей деятельности и эффективной реализации как общей миссии, так и конкретных проектов, в первую очередь, нужно овладеть основами стратегического планирования.

Преодолению проблем достижения положительного эффекта фандрайзинговой кампании на микроуровне, то есть отдельной организации, способствует разработка стратегии фандрайзинга как полноценного видения и понимания мотивационных причин помощи донора, которые должны учитываться в стратегическом планировании.

«Фандрайзинг – это не «выпрашивание» ресурсов благотворительной организацией, а «продажа» вашего продукта (услуги, проекта, программы, идеи и т. д.)» [10, с. 26] взамен на удовлетворение мотивационных побуждений донора. Данное правило вызывает и подчеркивает важность полноценной широкомасштабной презентации ценности предлагаемого проекта, его привлекательности для грантодателя, которая проявляется через способность удовлетворять потребности организации предлагаемым продуктом.

Известный фандрайзер США Мол Уорвик предлагает неприбыльной организации пять стратегий улучшения ее самодостаточности [1, с. 27]:

1. Рост – обеспечение динамичного роста доходов организации. Для этого организация должна определить долгосрочные цели, ее команда должна быть сформирована и управляема сильными лидерами, она способна управлять многими источниками ресурсов, в том числе небольшими, в ней налажены все организационные службы. Стратегия роста требует довольно больших инвестиций, но гарантирует постоянный доход, в том числе и на организационные нужды. Механизм реализации стратегии – почтовая рассылка.

2. Привлечение доноров организацией через проведение мероприятий и оказания услуг, интересных донорам. В организации разрабатываются программы волонтерства, проводятся публичные мероприятия, создаются сер-

висы для членов (выпускников). Такая организация имеет хороший публичный имидж, известна качеством услуг, влиятельна в обществе. Инструменты реализации стратегии – рассылки среди членов, привлечение новых членов, телефонный фандрайзинг, рассылка информационных бюллетеней и т. п.

3. Известность организации в обществе и ее имидж – стратегия, направленная на улучшение знаний об организации среди ей подобных. Предусматривает привлечение широкого внимания общественности, консультации с заинтересованными лицами. Подходит для организаций с прочной поддержкой одного-двух доноров, с достаточно небольшим числом прямых бенефициаров, например, для исследовательских учреждений, заинтересованных в расширении услуг. Поможет в реализации стратегии работа со СМИ, а также проведение специальных мероприятий, работа с бизнесом по реализации социально-направленного маркетинга.

4. Эффективность в привлечении средств – организация процесса привлечения средств построена так, чтобы ресурсы, вложенные в фандрайзинг, приносили наивысшую отдачу. Такая стратегия помогает организациям, начинающим свою деятельность, когда нужно обеспечить функционирование основных систем или внедрение инновационных услуг. Базируется на выверенном, совершенном финансовом планировании. Инструментом такой стратегии будет получение грантов, для более развитых организаций – установка систем регулярных пожертвований или пожертвований на рабочих местах. Приемлемо для тех, кто предоставляет социальные услуги.

5. Стабильность – рассчитанная на годы вперед стратегия получения постоянных доходов, которая позволила организации тратить минимальные средства на фандрайзинг. Такие организации не планируют расширение услуг, имеют доброе имя в обществе и постоянный круг доноров, участвующих в их деятельности. Инструментом такой стратегии является индавмент (постоянный капитал) или система диверсифицированного фандрайзинга.

Идеальную стратегию выбрать невозможно, поэтому они комбинируются и делятся на основные и дополнительные, а также зависят от того, на каком из этапов развития находится НПО.

На наш взгляд, в процессе планирования фандрайзингового проекта и выборе стратегии фандрайзинга для организации необходимо определять оценку эффективности фандрайзинговой деятельности, то есть уровня достижения положительного эффекта реализации проекта. Данную оценку может осуществлять руководство организации или независимый оценщик (аудитор) и для большей прозрачности деятельности представлять, например, на своем сайте, ее результат, который будет интересен как донорам, так и бенефициантам и партнерам. В процессе распространения и совершенствования методики оценки возможно проведение рейтингования ОГО, что будет способствовать повышению их активности и стимулировать развитие через конкуренцию.

Для определения эффективности фандрайзинговой деятельности мы предлагаем применение следующей формулы (1) расчета интегрального показателя результативности фандрайзинговой деятельности ($I_{РФД}$), включающего наиболее существенные факторы, которые прямо или косвенно влияют на результат кампании, однако освещают эффективность, независимо от размера организации, – это: уровень квалификации персонала по фандрайзингу (доля наличия в штате организации сертифицированных фандрайзеров); масштабность применения фандрайзинга (доля фандрайзинговых мероприятий, проводимых организацией за соответствующий период); эффективность деятельности организации (доля реализованных проектов за соответствующий период); соотношение поступлений и расходов организации; уровень донорства самой организации (доля расходов организации на благотворительную деятельность); наличие у организации фандрайзингового отдела:

$$I_{РФД} = \frac{O_{\phi}}{Ч_{пр}} + \frac{З_{\phi}}{З_{\epsilon}} + \frac{\Pi_{р}}{\Pi_{\epsilon}} + \frac{B}{H} + \frac{B_{\phi}}{B} + \Phi B, \quad (1)$$

где O_{ϕ} – численность работников организации с образованием сертифицированного фандрайзера;

$Ч_{пр}$ – численность работников организации;

$С_{\phi/\epsilon}$ – количество проведенных организацией мероприятий соответственно по фандрайзингу / всего;

$\Pi_{у/р}$ – количество проектов организации соответственно всего предложенных / реализованных;

B, B_{ϕ} – соответственно расходы организации всего, расходы на благотворительную деятельность;

H – поступления организации всего;

ΦB – наличие в организации фандрайзингового отдела (показатель при наличии отдела составляет – 1, при отсутствии – 0).

Если интегральный показатель результативности фандрайзинговой деятельности ($I_{РФД}$) входит в промежуток 0–2,5, то результат начатой кампании составит соответственно 0–50 % успешного прохождения проекта по этапам фандрайзинговой деятельности и его реализации, если $I_{РФД}$ входит в промежуток 2,51–5 и больше, тем выше положительный результат кампании – приближенный к 100 % и выше.

Выводы

Разработка модели фандрайзинговой деятельности в Украине как структурно организованного инструмента социальной помощи и внедрение фандрайзинга в практику работы ОГО будет, по нашему мнению, способствовать решению множества проблемных вопросов социального сектора экономики, а также обеспечению развития и эффективной деятельности организаций гражданского общества. На наш взгляд, совершенствование институционального обеспечения фандрайзинговой деятельности, всестороннее применение IT-технологий, поддержка органов власти, изучение и внедрение зарубежного опыта в данной сфере, повышение уровня информированности населения и неприбыльных организаций о фандрайзинговой деятельности и увеличение исследований по данному явлению в научной и образовательной среде поможет усовершенствовать и расширить фандрайзинг в Украине с целью обеспечения реализации социально значимых программ, научно-исследовательских проектов и бесперебойной деятельности неприбыльных организаций. Расчет интегрального показателя результативности фандрайзинговой деятельности, в рамках разработки стратегии фандрайзинговой кампании организаций, предоставит заинтересованным сторонам проекта возможность прозрачного оценивания, а также рейтингование организаций гражданского общества на основе эффективности деятельности, несмотря на размеры организаций, будет способствовать повышению их активности и стимулировать развитие.

Литература

1. Куц С. Фандрайзинг ABC : 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 с екрана.
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.

Статья поступила в редакцию 2 февраля 2015 г.



Экономика Украины

Юрий ЖУРАВЕЛЬ

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ
ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

Исследованы тенденции формирования инвестиционных ресурсов для модернизации экономики Украины, которые направляются из бюджета, образуются в корпоративном секторе, банковской системе, негосударственных пенсионных фондах, домохозяйствах, на фондовом рынке и предоставляются иностранными инвесторами. Выявленные тенденции свидетельствуют о сужении источников инвестиций, которые можно привлекать в корпоративном секторе и на фондовом рынке. В части частных (коллективных) инвестиций выявлены потенциальные возможности их существенного увеличения и дальнейшего целевого направления через институты совместного инвестирования в модернизационные проекты. Предложено на государственном уровне разработать действенные механизмы стимулирования процессов инвестирования в корпоративном секторе, а также сформировать разветвленную институциональную сеть по отбору инновационных проектов как государственно важных объектов для размещения инвестиций.

© Юрий Журавель, 2015.

Журавель Юрий, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

Ключевые слова

Государство, модернизация общества, модернизация экономики, институциональные изменения, консолидация финансовых ресурсов, инвестиции, инновации.

Классификация по JEL: P21, E22.

Постановка проблемы. Актуальность исследования такого явления, как модернизация экономики, обусловлена тем, что модернизация – это всесторонний процесс, предусматривающий одновременно множество изменений. Модернизационные изменения эксперты рассматривают в контексте качественно новых шагов общества в направлении индустриализации, урбанизации, рационализации, повышения роли личности, сочетания науки с производством и т. д. Существуют разные интерпретации понятия «модернизация», в частности: 1) как синоним всех прогрессивных социально-экономических изменений, создающих условия для движения общества вперед; 2) как отождествление с современностью, для развития которой необходимо проведение комплекса социальных, экономических, культурных, политических и интеллектуальных трансформаций. В общей трактовке под модернизацией понимают переход от традиционного общества к современному, что предусматривает ориентацию на инновации, светский характер социальной жизни, постепенное (нециклическое) развитие экономики, индустриальный характер производства, массовое образование, высокий профессиональный уровень специалистов [4, с. 218]. Принимая во внимание то, что модернизационные изменения требуют значительных финансовых ресурсов, целесообразно обстоятельно исследовать потенциальные источники инвестиционных ресурсов, которые могут быть направлены в проекты модернизации экономики.

Анализ исследований и публикаций. Проблемы модернизации экономики обстоятельно исследуются зарубежными и отечественными учеными. Многие работы посвящены теоретическим и эмпирическим вопросам, вытекающим из понимания сущности модернизации, и рассматриваются в контексте синтеза структурных, технологических, институциональных изме-

нений, направленных на повышение конкурентоспособности экономики разных стран, социальных стандартов, эффективности работы институтов и т. д. Значительный вклад в исследование сущности модернизации внесли М. Вебер, У. Ростоу, Ш. Эйзенштадт, М. Кондратьев, С. Кузнец, В. Митчел, О. Конт, Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, Г. Мюрдаль, Г. Кан, Д. Бел, Дж. Скотт, Дж. М. Кейнс, Дж. Робинсон, А. Аганбегян, О. Белокрылова, Р. Гринберг, О. Джумов, Р. Нуреев, В. Полтерович, Е. Ясин.

В Украине теоретические основы модернизации разрабатываются такими известными учеными, как А. Гальчинский, В. Геец, А. Гриценко, П. Ещенко, В. Семиноженко, Г. Черниченко, А. Чухно. Институциональный и инновационный аспект модернизации получили развитие в работах Ю. Бажала, К. Бужимской, З. Варналия, Я. Жалило, Е. Лапко, Л. Федуловой. Финансово-кредитные механизмы инвестиционного обеспечения модернизации экономики и структурных изменений детально исследуют Я. Белинская, А. Вожжов, А. Даниленко, В. Зимовец, О. Терещенко, В. Федосов, Л. Шабалистая и другие.

Нерешенные ранее части общей проблемы. В научных работах нашло отражение достаточно много проблемных вопросов по модернизации общества. Особое внимание уделяется анализу влияния глобальных факторов на национальную экономику [12; 15], занятость населения [3], развитие отраслей, определяющих состояние конкурентоспособности страны на мировом уровне [1; 10; 11; 16], создание и деятельность институтов [5; 18]. Однако больше всего научных трудов посвящено перспективам инновационного развития [8; 14; 17; 19], что, с учетом нацеленности модернизации на обеспечение перехода от традиционного общества к современному, является вполне обоснованным. Учитывая то, что модернизационные изменения требуют значительных инвестиций, необходимо активизировать научные исследования в части оценки потенциальных источников инвестиционных ресурсов, которые формируются в бюджете, корпоративном секторе, банковской системе, домохозяйствах, на фондовом рынке, предоставляются иностранными инвесторами и т. д. Это позволит более адекватно оценивать текущие перспективы экономики и определять задачи на долгосрочную перспективу в части осуществления модернизации экономики.

Изложение основного материала. Модернизация имеет длительную историю и берет начало еще в XVI веке. Как масштабный общественный процесс модернизация началась в XVIII веке, достигнув своего пика в XX веке. Научные исследования модернизации начались также в XX веке. В частности, классическая теория модернизации была сформулирована в 1950–1960 гг. Во второй половине XX века наблюдались «три волны» исследований модернизации – *модернизации классического типа, постмодерна, новой модернизации* [18].

Особое место в истории отведено классической модернизации, поскольку это исторический переход от аграрного традиционного общества к современному индустриальному и представляет собой революционный прогресс, характеризующийся комплексностью, систематичностью, достаточно продолжительным периодом развития, глобальностью охвата. Такой переход предусматривает развитие передовых индустриальных технологий, политических, культурных и социальных механизмов, способных постоянно поддерживать индустриальное развитие отраслей и всех сфер жизни. Модернизационные сдвиги оказывают значительное влияние на социальные институты, группы населения, общественную среду и т. д.

Следует подчеркнуть, что модернизация при классическом подходе рассматривается в контексте развития индустриального общества. Неоклассическое же направление в качестве основы модернизации определяет укрепление частной собственности и демократии. Кейнсианская концепция модернизации отталкивается от предположения, что для выхода из тисков бедности необходим «большой толчок», предусматривающий структурные технико-экономические изменения в основных отраслях. Основатель институциональной концепции модернизации Г. Мюрдаль рассматривал модернизацию через призму повышения степени удовлетворения основных потребностей членов общества [13, с. 28–29].

Классическая теория исследует развитие индустриального мира, а постмодернизация – его дальнейшее развитие. В соответствии с теорией постмодернизации, развитие цивилизации имеет три периода – традиционное общество (доиндустриальное), современное (индустриальное), постмодерное (постиндустриальное), в результате чего достигается прозрачность действий власти, свобода личности, максимум счастья, отдаются предпочтения постматериальным ценностям. Однако следует обратить внимание, что теория постмодернизации объясняет цели развития общества с позиций того, что индустриальная экономика – это далеко не кульминационная «точка». Развитые страны переключаются с индустриализации на деиндустриализацию, о чем свидетельствует постоянное снижение доли промышленности и роста сферы услуг. В свою очередь, индустриальное общество – также не последняя кульминационная «точка» [18], поскольку урбанизация все чаще сменяется желанием людей жить за городом, в сельской местности.

Ученые Черниченко Г. О и Ефременко А. В., исследуя сущность теорий модернизации, сделали вывод, что модернизация – это важнейшее изменение человеческой цивилизации со времен промышленной революции XVIII века, включающее изменения в деятельности, поведении, процессах, содержании, структуре, системе и самой идеи человеческой цивилизации. Таким образом, модернизация – это исторический и комплексный процесс развития, изменений и тесного международного взаимодействия современных цивилизаций, которые поддерживают приоритеты инновационного развития и международной конкуренции [18]. Бужимская К. О. под модернизацией

понимает совокупность экономических, политических, государственно-правовых, психологических, культурологических сдвигов и преобразований конкретной социально-экономической системы в направлении ее осовременивания и постоянного совершенствования; приближение социально-экономических систем и их фрагментов к максимально возможному уровню развитости [4, с. 219]. Основными характеристиками процесса модернизации являются:

- *комплексность* – модернизация охватывает все сферы жизни общества и все слои населения;
- *системность* – изменения в одной сферы обуславливают изменения в других сферах, даже если, на первый взгляд, они тесно не связаны между собой;
- *глобальность* – начавшись в индустриальных западных странах, модернизация распространилась по всему миру;
- *позтапность* – существуют определенные последовательные этапы (возникновение реформаторской элиты, инициирование преобразований, определение программы реформ, распространение и закрепление положительных результатов);
- *дифференцированный характер* – модернизация в разных странах имеет свои индивидуальные особенности, исходя из традиций, национальной культуры, этики, состояния развития экономики и места каждой страны в мировом разделении труда.

Таким образом, модернизация охватывает все сферы жизни и сказывается на культуре, экономике, политике, социальной сфере. Изменяется ценностная ориентация социальных групп; усиливается значимость знаний, научных исследований, владения как можно более широкой информацией. В экономике становится приоритетным технологическое развитие, основанное на применении научного знания. Углубляется общественное и техническое разделение труда, получает развитие вторичный (индустрия, торговля) и третичный (услуги) сектора экономики, распространяются рынки товаров, капиталов, рабочей силы. В политике наблюдается повышение политической активности граждан. Формируются и постепенно развиваются современные общественные институты. В социальной сфере главными становятся: *индивидуализация*, где базовой социальной единицей является индивид, а не группа; *дифференциация*, в результате которой передаются некоторые функции от семьи к социальным институтам; *формализация*, то есть повышение значимости социальных институтов, доминирующей роли науки и мнений экспертов; рост профессиональной специализации; улучшение качества жизни [4, с. 225].

На необходимость обеспечения моральной, гуманистической, социальной сущности модернизации четко указывает известный ученый, акаде-

мик НАНУ Геец В. М. в статье «Модернизация в системе «общество-государство-экономика». Известный ученый подчеркивает, что «...трансформация общества в процессе формирования социально ориентированной рыночной экономики привела к тому, что общество понесло значительные социальные потери, а рыночная трансформация, по сути, оказалась лишь социально неориентированной или хотя бы нейтральной, но часто социально агрессивной моделью рынка, где присвоение, прибыль и богатство нередко достигали крайностей...» [7, с. 121]. Это значит, что процессом модернизации необходимо целенаправленно и эффективно управлять со стороны государства, не надеясь на регуляторное действие рыночных сил. Неоднократно экспертами высказывалось мнение, что целесообразно применять эффективные механизмы управления модернизацией на всех уровнях и во всех сферах экономики.

Такие требования особенно касаются механизмов инвестиционного обеспечения модернизации и задействования для ее введения всех потенциальных источников финансовых ресурсов. При этом потенциальные источники необходимо аккумулировать во всех секторах: финансовых и нефинансовых корпорациях, государственном управлении, домашних хозяйствах, некоммерческих организациях с целью их дальнейшей консолидации и концентрации на перспективных направлениях инновационного развития государства. На этом пути важная роль принадлежит процессу превращения сбережений в реальные инвестиции. Консолидация и концентрация инвестиций в ключевых отраслях может дать мощный толчок для экономического развития и повышения социальных стандартов.

Согласно мировой практике, динамика инвестиций выступает фундаментальным параметром воспроизводительного процесса, определяющим возможности обновления основного капитала, проведения структурных реформ, формирования базиса долгосрочного развития экономики. Однако в данное время в Украине доминирует воспроизведение 3-го технологического уклада (металлургия, неорганическая химия), слабо развиты наукоемкие и низкотехнологические сырьевые отрасли (добывающая, топливная, пищевая, легкая промышленность), а количество предприятий, которые реально вводят инновации, составляет 12–13,5 % (что в 3–4 раза меньше, чем в развитых странах). По расчетам экспертов, для качественного прорыва необходимо увеличить долю технологически высоких производств до 35–40 %, долю наукоемкой продукции – до 25–30 %, удельный вес предприятий, внедряющих инновации, – до 35–45 % [17, с. 3]. А это может быть достигнуто благодаря применению мер в части кардинального изменения структуры экономики, создания эффективной институциональной среды и поиска реальных источников финансовых ресурсов для инновационного развития национальной экономики. Поэтому определение существующих и потенциальных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены через инвестиционные механизмы в развитие экономики и модернизационные изменения, является особенно важным.

По классификации источника ресурсного обеспечения модернизация национальной экономики состоит из внутренней и внешней [14]. К внутренним источникам инвестиционных ресурсов модернизации можно отнести:

- прибыль;
- амортизационные отчисления;
- резервные и страховые фонды;
- вклады основателей в уставной капитал;
- дивиденды, проценты, доход от операций с капиталом и финансового инвестирования;
- спонсорские и донорские вклады.

К внешним источникам инвестиционных ресурсов модернизации можно отнести:

- ресурсы отечественных и иностранных инвесторов;
- банковский инвестиционный кредит;
- целевой государственный кредит;
- налоговый инвестиционный кредит;
- эмиссию акций;
- эмиссию облигаций;
- финансовый лизинг;
- средства государственного и местного бюджетов;
- субсидии, дотации, гранты, льготы;
- средства государственных предприятий;
- благотворительные взносы.

Таким образом, теоретически существует достаточно много источников финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на цели модернизации экономики. Однако для количественной оценки величины всех указанных ресурсов в статистике не обобщается необходимая информация. Поэтому в нашем исследовании использованы статистические сборники, где представлены данные по капитальным инвестициям и отчеты Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, в которых приведены показатели по объемам эмиссии ценных бумаг и структуре торговли ценными бумагами.

Какие же реальные и в каких объемах были задействованы финансовые ресурсы для модернизации, показывает динамика капитальных инвестиций (табл. 1). Структура источников финансирования капитальных инвестиций показывает реальных субъектов инвестиционного процесса. Задача заключается в том, чтобы сконцентрировать средства на приоритетных направлениях модернизации и создать эффективную институциональную среду как для инвесторов, так и для потребителей инвестиций.

Таблица 1

Капитальные инвестиции в Украине по источникам финансирования

	2009		2010		2011		2012		2013	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Средства государственного бюджета	8361	4,3	10952,2	5,8	18394,6	7,1	17141,2	5,8	6497,8	2,4
Средства местных бюджетов	5914	3,1	6367,7	3,4	8801,3	3,4	9149,2	3,1	7219,2	2,7
Собственные средства предприятий и организаций	127435	66,1	114963,6	60,8	152279,1	58,6	175423,9	59,7	170675,6	63,8
из них амортизационные отчисления	24076,3	12,7	26175,6	17,2	25799,9	14,7	27654,2	16,2
Кредиты банков и других займов	25587	13,3	23336,2	12,3	42324,4	16,3	50104,9	17,1	40878,3	15,3
кредиты иностранных банков	2991,8	12,8	5002,8	11,8	8263,7	16,5	4497,4	11,0
ипотечное кредитование	161,2	0,7	149,5	0,4	257,7	0,5	577,1	1,4
Средства иностранных инвесторов	8209	4,2	4067,7	2,1	7196,1	2,8	5040,6	1,7	4881,2	1,8
Средства населения на индивидуальное жилищное строительство	5502	2,8	16176,0	8,6	15102,9	5,8	21975,1	7,5	21770,0	8,1
Средства населения на строительство собственных квартир	4796	2,5	4654,2	2,5	4470,0	1,7	3650,9	1,2	6574,8	2,5
Другие источники	7074	3,7	8543,0	4,5	11363,9	4,3	11205,9	3,9	9230,9	3,4
Всего	192878	100	189060,6	100	259932,3	100	293691,7	100	266728,0	100

Источник: Капитальные инвестиции в Украине. Статистический бюллетень. Государственная служба статистики Украины; 2010 г. – С. 6–8; 2011 г. – С. 6–9; 2012 г. – С. 7–9; 2013 г. – С. 7–9; Статистический ежегодник Украины за 2013 год. Государственная служба статистики Украины, 2014. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 533 с. – С. 184.

Как показывают данные таблицы 1, из всех источников капитальных инвестиций за последние пять лет 60–66 % – это собственные средства предприятий и организаций, около 10 % (в 2013 году – лишь 5 %) – бюджетные, 12–17 % – кредиты банков, 2–4 % – иностранных инвесторов, 5–9 % – сбережения населения. Необходимо обратить внимание, что на капитальные инвестиции направляется не более 25 % от начисленной амортизации, хотя амортизация (принимая во внимание ее экономическую сущность) имеет, в первую очередь, направленность на капитальные инвестиции. Незначительная доля бюджетных ресурсов в капитальных инвестициях обусловлена тем, что текущие расходы составляют 83–93 %, а капитальные – около 10 %. Кардинально изменить эти предложения без изменения структуры экономики и приоритетов государственных расходов, которые имеют, преимущественно, социальное направление, весьма проблематично. По выводам экспертов, расширение объемов государственного инвестирования может происходить за счет сокращения необоснованных льгот, ревизии действующих программ на предмет соответствия целям стратегического развития, сокращения расходов на государственное управление. Увеличение капитальных расходов должно произойти, с одной стороны, в направлении поддержки конкретных инвестиционных проектов в приоритетных сферах, а с другой – при увеличении финансирования капитальных расходов в тех сферах, которые будут потреблять продукцию, произведенную в результате реализации этих проектов [11, с. 43].

Доля кредитов банков в капитальных инвестициях также незначительна, хотя, как показали проведенные нами расчеты, от общих ресурсов, находящихся в распоряжении банков (которые включают собственный капитал и привлеченные средства физических и юридических лиц), на капитальные инвестиции направляется лишь от 2,5 до 7 %. Таким образом, ресурсы банков для капитального инвестирования используются ограниченно, что свидетельствует о неучете банковской системой действительного спроса субъектов экономики на кредиты для инновационного развития. Зарубежные инвесторы также практически не вкладывают средств, их доля в капитальных инвестициях составляет до 5 %.

В части такого важного источника инвестиций, как сбережения населения, следует подчеркнуть, что на данное время остается высокой доля затрат на приобретение товаров и услуг (79–84 %). Однако доля вложений свободных ресурсов в прирост финансовых активов составляет около 10 %, в накопление нефинансовых активов – до 2 %. Таким образом, можно констатировать появление заинтересованности граждан быть инвесторами. Эти тенденции подтверждаются изменением структуры объема торговли на фондовом рынке, где ценные бумаги институтов совместного инвестирования в 2013 году составляли 29,6 % против 5–7 % в прошлые годы (табл. 2, 5). Следует подчеркнуть, что институты совместного инвестирования являются современной формой финансового посредничества в рамках системы

коллективного инвестирования, в которую входят инвестиционные и пенсионные фонды.

Оценивая инвестиционные ресурсы, эксперты подчеркивают, что важным дополнением к имеющимся ресурсам, реальными и значительными по объему являются средства, которые можно получить в результате кредитной эмиссии центрального банка и их целевой направленности на реализацию инновационных программ по использованию льготных ставок [6, с. 24]. Ученые предлагают расширить источники капитальных инвестиций за счет целевой эмиссии, направленной на инновационные проекты.

Исследователь О. Джумов сделал прогнозные расчеты потребности предприятий по финансовым ресурсам, которые можно консолидировать из различных источников, где прибыль составляет 20,5 %; зарубежные инвестиции – 21 %; банковские кредиты – 15,8 %; прямые иностранные инвестиции в уставной капитал – 15 %; амортизация – 11 %, облигации – 7,2 %; ресурсы бюджетов и внебюджетных фондов – 3,2 %; первичное размещение акций – 2,6 %; учтенные банками векселя корпораций – 0,9 %. Кроме того, О. Джумов для консолидации финансовых ресурсов на конкретные цели предлагает максимально задействовать ресурсы корпоративного сектора за счет [9]:

- рационализации затрат производства и оборота, уровня налогообложения, которые в состоянии увеличить величину прибыли и амортизации;
- использования паевых и инвестиционных фондов, в том числе входящих в состав корпораций при условии предоставления гарантий инвесторам;
- реализации совместных инвестиционных проектов на долевой основе с заинтересованными компаниями и частными инвесторами, в том числе за счет кредитных ресурсов банков;
- притока иностранного капитала благодаря стимулированию иностранных инвесторов, обеспечения их безопасности и снижения рисков;
- концентрации инвестиционного капитала компаний, формирования региональных инвестиционных корпораций по созданию в их структуре паевых инвестиционных фондов;
- привлечения средств пенсионных фондов, страховых компаний, а также кредитно-денежных ресурсов, сбережений населения, портфельных и прямых иностранных инвестиций;
- привлечения инвестиционных ресурсов на фондовом рынке с помощью дополнительной эмиссии акций, размещения облигаций.

Проанализируем данные Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку Украины в части оценки потенциальных ресурсов, которые можно привлекать на фондовом рынке с целью модернизации экономики. Для этого рассмотрим динамику зарегистрированных выпусков ценных бумаг, объемы и структуру торгов на фондовом рынке (табл. 2–5). Как свидетельствуют данные отчетов Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, в начале 2014 года в Украине было зарегистрировано выпусков ценных бумаг на общую сумму 1264,5 млрд грн., из них акций – 572 млрд грн. На этом фоне весьма значительной выглядит сумма зарегистрированных ценных бумаг институтов совместного инвестирования – 406,4 млрд грн. Анализируя соотношения указанных величин и данные таблиц 2, 3, 5, можно сделать вывод, что в корпоративном секторе, по сравнению с коллективной (частной) системой инвестирования, формируется ограниченный объем инвестиций, которые можно привлечь на фондовом рынке.

Таблица 2

Динамика объема зарегистрированных выпусков ценных бумаг в Украине, млрд грн. (по нарастающему итогу)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Зарегистрированные выпуски ценных бумаг всего, млрд грн.	740,0	835,6	1014,8	1122,5	1264,5
из них:					
Акции	393,1	433,7	491,9	507,7	571,9
Ценные бумаги институтов совместного инвестирования	207,3	252,7	337,3	371,3	406,4

Источник: данные таблиц 2–6 обобщены на основе Годовых отчетов Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку. [Электронный ресурс]: – Режим доступа : <<http://nssmc.gov.ua>>.

О динамике зарегистрированных ценных бумаг за каждый год в период 2009–2013 гг. свидетельствуют данные таблицы 3. В частности, с 2009 года объемы выпуска акций заметно уменьшились. Это также свидетельствует о сужении потенциальных источников инвестиций, которые можно привлечь на долгосрочной основе в корпоративном секторе.

Таблица 3

Объем зарегистрированных выпусков ценных бумаг в Украине за соответствующий год

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Зарегистрированные выпуски ценных бумаг за год, млрд грн.	162,7	95,5	179,2	107,7	142,0
из них:					
Акции	101,1	40,6	58,2	15,8	64,2
Облигации предприятий	10,1	9,5	35,9	51,4	42,5
Ценные бумаги институтов совместного инвестирования	51,1	45,5	84,5	34,0	35,1

О недостаточных объемах инвестиционных ресурсов, которые фактически привлекаются в экономику Украины на долгосрочной основе, свидетельствуют данные таблицы 4. Так, в 2013 году за счет долгосрочных ценных бумаг в экономику было привлечено 85 млрд грн., а за счет предоставления долгосрочных кредитов – 74 млрд грн. Из 74 млрд грн. долгосрочных кредитных ресурсов на капитальные инвестиции было направлено менее 35 млрд грн. (табл. 4).

Таблица 4

Привлеченные инвестиции в экономику Украины в 2009–2013 годах, млрд грн.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Долгосрочные кредиты банков	85,6	47,4	88,3	67,2	74,2
Долгосрочные ценные бумаги	56,3	68,6	100,2	73,7	85,3
Вместе	141,9	116,0	188,5	140,9	159,5

Об ограниченных возможностях привлечения ресурсов для модернизации экономики на фондовом рынке свидетельствует динамика и структура объема торгов на рынке ценных бумаг (табл. 5).

Таблица 5

Динамика и структура объема торгов на рынке ценных бумаг в Украине, млрд грн.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	1067,3	1537,8	2171,1	2530,9	1677,0
из них:					
Государственные облигации, млрд грн.	99,0	354,1	855,5	1217,0	721,5
доля, %	9,3	22,9	39,4	48,1	43,0
Ценные бумаги институтов совместного инвестирования, млрд грн.	76,3	115,5	114,7	137,7	496,5
доля, %	7,15	7,49	5,27	5,44	29,6
Акции, млрд грн.	470,7	556,2	636,1	591,9	171,1
доля, %	44,1	36,1	29,3	23,4	10,2
Казначейские обязательства и вексели, сберегательные сертификаты, сертификаты фондов операций по недвижимости, ипотечные ценные бумаги, депозитные сертификаты НБУ, залоговые ценные бумаги, млрд грн.	339,3	441,8	435,7	426,9	167,4
доля, %	31,79	28,72	20,06	16,86	9,98
Облигации предприятий, млрд грн.	81,1	69,5	103,7	124,9	98,8
доля, %	7,6	4,5	4,8	4,9	5,9
Деривативы (производные ценные бумаги), млрд грн.	0,1	3,7	24,0	24,9	18,0
доля, %	0,01	0,24	1,1	0,98	1,07
Муниципальные облигации, млрд грн.	0,7	0,5	1,7	7,5	3,6
доля, %	0,06	0,03	0,08	0,3	0,21

Проведенные расчеты показали, что наибольшую долю в 2011–2013 гг. (40–48 %) занимали государственные облигации, которые по своему целевому назначению являются долговыми инструментами, поскольку используются для финансирования дефицита бюджета и поэтому не могут рассматриваться как источник инвестиций для модернизации экономики. Наиболее неблагоприятным является то, что доля акций и облигаций предприятий имеет тенденцию к уменьшению. В частности, в 2009 году в струк-

туре объема торгов, акции составляли 44 %, в 2010 году – 36 %, то в 2013 году – лишь 10 %. Объемы торговли акциями предприятий также уменьшаются. Если в структуре торгов в 2009 году они занимали 7,6 %, то в следующие годы – 4–5 %. Хотя объемы эмиссии облигаций предприятий (табл. 3) в 2011–2013 годах были на уровне 35–50 млрд грн., это существенно не повлияло на их привлекательность для инвесторов.

Таким образом, на данное время механизмы фондового рынка в части привлечения инвестиций корпоративного сектора не полностью задействованы. В то же время, рынок коллективных инвестиций (институты совместного инвестирования) демонстрирует большую активность и может рассматриваться как источник инвестирования инновационных проектов для целей модернизации экономики. Однако для этого необходимо сформировать институциональную систему по отбору инновационных проектов как государственно важных объектов для целевого инвестирования.

Известный ученый А. Г. Аганбегян предлагает для модернизации и инновационного развития экономики задействовать средства пенсионных фондов (в том числе негосударственных), ресурсы страховых компаний, паевые фонды, средства банков и инвестиционных компаний, а также осуществлять выпуск прибыльных государственных ценных бумаг для иностранных инвесторов и населения [2]. Это подтверждает вывод о том, что в Украине могут быть значительно расширены источники привлечения инвестиций на консолидированной основе с целью их дальнейшей направленности на конкретные цели.

Анализ показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов в Украине показал (табл. 6), что они пока что владеют активами в объеме около 2 млрд грн. Треть активов – это денежные средства, которые используются для начисления доплат к пенсиям. В облигации предприятий негосударственными пенсионными фондами направлено около 30 %, акции – 13–18 %, государственные ценные бумаги – 10–15 % от общей величины активов. Таким образом, за счет негосударственных пенсионных фондов для инвестирования экономики можно привлечь сумму около 1–1,5 млрд грн., что, по сравнению, например, с ресурсами институтов совместного инвестирования (табл. 2, 3, 5), является незначительной величиной.

Принимая во внимание то, что в данное время объемы ресурсов, направляемые на цели модернизации, являются ограниченными, для существенного увеличения их размера необходимо задействовать новый механизм поиска и привлечения ресурсов, основывающийся на принципах консолидации (то есть их объединения для конкретной цели). Как показали результаты нашего исследования, потенциальные источники инвестиционных ресурсов в наличии имеются, однако они разбросаны и поэтому используются нецеленаправленно. Все ресурсы необходимо консолидировать и направлять на важнейшие для инновационного развития проекты. Процесс консолидации финансовых ресурсов должен объединить финансовую дея-

тельность государства, регионов, субъектов предпринимательства, инвестиционных фондов для решения индустриально и социально значимых задач. Согласно выводам ученых, категория «консолидированные финансовые ресурсы» представляет собой элемент осознанной и взвешенной экономической политики государства, которая основывается на объединении финансовых ресурсов, принадлежащих разным субъектам финансово-экономической деятельности, и позволяет интегрировать их усилия на приоритетных задачах [9].

Таблица 6

**Отдельные показатели деятельности
негосударственных пенсионных фондов в Украине**

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Количество негосударственных пенсионных фондов (НПФ), ед.					
открытые	71	71	70	65	57
корпоративные	11	8	8	9	9
профессиональные	10	10	10	10	8
Общая стоимость активов НПФ, млрд грн.	0,85	1,13	1,38	1,66	2,13
Структура активов НПФ, %					
денежные средства	...	38,1	32,4	35,1	38,8
облигации предприятий	...	цінні	25,3	31,3	30,9
акции	...	папери	18,5	15,5	13,0
государственные ценные бумаги	...	разом	15,0	11,7	10,7
облигации местных займов	...	49,2	0,5	0,2	0,5
объекты недвижимости	...	5,7	3,5	3,0	2,7
банковские металлы	...	2,8	1,9	1,1	0,7
другие инвестиции	...	4,2	2,74	2,1	1,27

Предложения специалистов Национального института стратегических исследований Белинской Я. В и Медведкиной Е. О. [20] по увеличению объема инвестиций также основаны на принципах консолидации и концентрации ресурсов. Эксперты предлагают наращивать долгосрочные инвестиции в реальном секторе и финансировать модернизационные процессы путем:

- активизации развития инфраструктуры и механизмов перетока капиталов между сегментами финансового рынка;

- содействия развитию внутреннего рынка долгового финансирования, прежде всего рынка акций и «длинных» ресурсов, которое должно сопровождаться созданием налоговых и других стимулов для вкладывания инвесторами средств на длительные сроки, а также инвестированию в приоритетные отрасли экономики;
- создания условий для инвестиционной активности физических лиц путем развития системы коллективного инвестирования, распространения в обращении финансовых инструментов для индивидуальных инвесторов, интенсификации пенсионной и страховой реформы;
- совершенствования институционального обеспечения инвестиционного процесса путем создания и развития специализированных инвестиционных кредитно-финансовых учреждений; формирования бюджета развития.

Выводы и направления дальнейших исследований. Анализ тенденций формирования инвестиционных ресурсов для модернизации экономики Украины показал, что объемы инвестиций, которые можно привлечь в корпоративный сектор и на фондовый рынок, имеют тенденцию к уменьшению. В то же время, сфера частного (коллективного) инвестирования демонстрирует значительные потенциальные возможности. Принимая во внимание то, что экономический рост и индустриальное развитие государства в значительной степени зависят от механизмов привлечения свободных ресурсов, их консолидации и концентрации на социально важных приоритетах, целесообразно на государственном уровне разработать действенные механизмы стимулирования процессов инвестирования в корпоративном секторе и на фондовом рынке. Необходимо также рассмотреть вопросы по формированию разветвленной институциональной сети по отбору инновационных проектов как государственно важных объектов для размещения инвестиций в проекты модернизации. Особое внимание научной и экспертной среде желательно уделить процессам развития институтов совместного инвестирования, поскольку на данное время указанная сфера коллективных инвестиций является практически неисследованной, при этом имея значительные инвестиционные возможности.

Литература

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. // Эффективна економіка [Електронний ресурс]. – 2014. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.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>.



НАШИ АВТОРЫ

**Вовк
Светлана**

канд. экон. наук, доцент,
Тернопольский национальный экономический университет,
Украина

**Данников
Олег**

канд. экон. наук, доцент,
Киевский национальный экономический университета
им. Вадима Гетьмана,
Украина

**Журавель
Юрий**

Тернопольский национальный экономический университет,
Украина

**Клименко
Вита**

Полтавский университет экономики и торговли,
Украина

**Козюк
Виктор**

докт. экон. наук, профессор,
Тернопольский национальный экономический университет,
Украина

**Пилипчук
Владимир**

канд. экон. наук, профессор,
Киевский национальный экономический университета
им. Вадима Гетьмана,
Украина

**Савич
Александр**

канд. экон. наук, доцент,
Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана,
Украина

**Соколова
Алена**

канд. экон. наук,
Полтавский университет экономики и торговли,
Украина

**Сумская
Татьяна**

канд. экон. наук, доцент,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, Новосибирск,
Россия